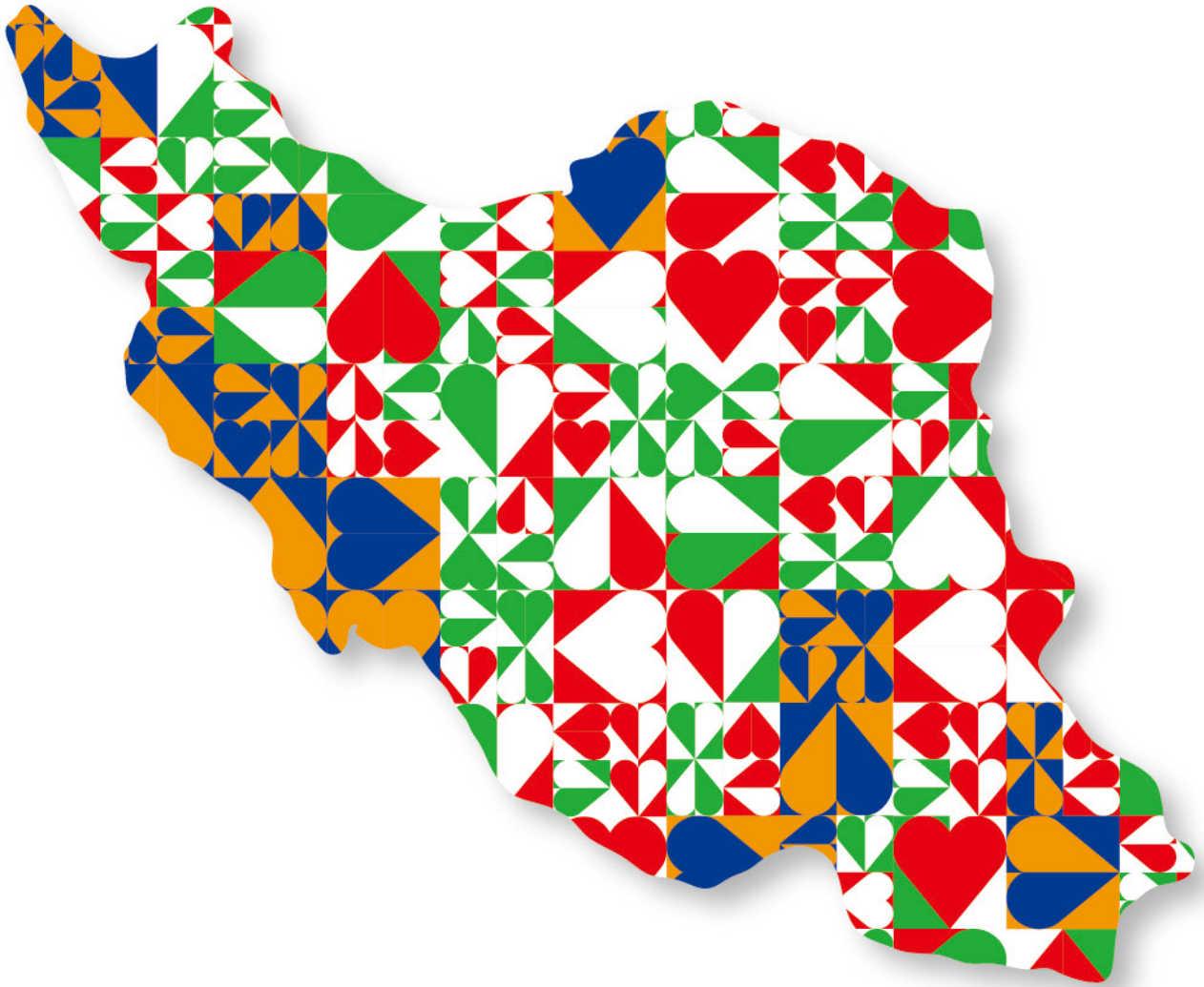


آینده هوشمند کسب و کار

مجموعه گزارش‌ها و یادداشت‌هایی با موضوع

- آینده بانکداری در جهان
- بانکداری ۳۶۰ درجه و متابانک
- هوش مصنوعی در جایگاه تصمیم‌گیری
- کسب و کارهای پیشرو در دهه آینده



یک ایران، همدل

ما در بانک خاورمیانه تمامی تلاش خود را بکار می‌گیریم تا ضمن ارائه باکیفیت‌ترین خدمات مالی و اقتصادی به کسب‌وکارها و هموطنان گرامی، در طراحی و معرفی محصولات و خدمات نوین بانکی پیشقدم باشیم.

بانکداران شما خود را موظف می‌دانند به منظور عمل به مسوولیت اجتماعی برای بهبود وضعیت آموزش و درمان هموطنان نیز فعال و در صورت بروز بحران و بلایای طبیعی نیز در کنار هموطنان باشند.

به همین منظور ما تاکنون پس از زلزله‌های ناگواری مانند زلزله و سیل، در اقداماتی مانند ساخت واحدهای مسکونی و تامین اسکان موقت (کانکس)، تهیه تجهیزات گرمایشی و تهیه اقلام غذایی، سهمیم بوده و تلاش کرده‌ایم با همکاری بنیادهای نیکوکاری معتبر در زمینه توسعه فضاهای آموزشی، تامین محصولات فرهنگی، تهیه تجهیزات درمانی و بهداشتی به وظیفه خود در آبادانی کشور عمل کنیم.



بانک خاورمیانه
Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir



با آرزوی نیک بختی و رفاه برای همه مردم ایران، به استقبال بهار می رویم؛

امیدواریم سال ۱۴۰۴ نویدبخش تندرستی و سعادت‌تمندی، همراه با رونق اقتصادی و رفاه اجتماعی برای هموطنان باشد و ما نیز بتوانیم در کنار سایر فعالان اقتصادی، به توسعه کشور و رونق کسب‌وکارها کمک کنیم.

مطالب این شماره

شماره ۳۷ | اسفند ۱۴۰۳

هوشمندسازی
و مهارت‌آموزی

۵



بانک

بانک بی‌دیوار

۶

نوآوری برای آینده پایدار

۸

اینفوگرافیک

FATF

۱۰

بانکداری متا

۱۲

چک بدون برگشت

۱۳

۱۴ دن کیخوته

جاری‌سازی استراتژی در محیط‌های پویا

رایزن دیجیتال

چشم‌انداز کسب‌وکارهای پیشرو

مدیریت منابع دیجیتال

مدیریت سرزمین نقره

شلیک‌های پرهزینه

رشد در سرزمین مهاراجه‌ها

اخبار

۳۸

کسب‌وکار

۱۸

زیست‌بوم کاروکسب

۲۲

روپاهای کوچک موفقیت‌های بزرگ

۲۶

ریشه رادریاب

۲۹

جهانی کردن پسته ایران

۱۶

۲۰

۲۴

۲۸

۳۲

۳۴

۳۶

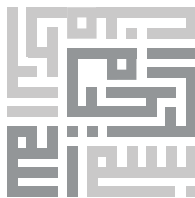
بوی "کمبود" ز اوضاع جهان



اقتصاد

۴۰

آزادی برای توسعه



سردبیر: محسن کریمی

دبیر تحریریه: محمدحسن هاشم خانلو
گرافیکست و صفحه آرا: زینب خسروی

- 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)

- www.middleeastbank.ir
- info@middleeastbank.ir
- twitter.com/MiddleEastbank
- telegram.me/ME_Bank
- instagram.com/ME.Bank
- linkedin.com/company/middleeastbank



محدثه ده‌باشی

غزل بشیرزاده

آرین آقابیگی

سمیه عالی

سجاد سلطان

مریم ذوالفقار

نرگس لکی‌زاده

باقر قانیدی

مریم علم‌الهدی

لیدا هادی

سجاد موفق

نیلوفر منصور

محمدحسن هاشم خانلو

شرکت در نظرسنجی

با اسکن کردن کد روبرو می‌توانید در نظرسنجی نشریه آفتاب خاورمیانه شرکت کنید. از شما سپاسگزاریم که 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.

هوشمندسازی و مهارت‌آموزی



محسن کریمی
مدیر ارتباطات • بانک خاورمیانه

تحولات پیش رو مشاغل مختلفی را تحت تاثیر قرار خواهد داد؛ پیش‌بینی می‌شود برخی مشاغل ممکن است دچار مشکل شوند و چشم‌انداز بعضی از مشاغل نیز آینده رو به رشدی را نشان می‌دهد. تخصص در زمینه توسعه نرم‌افزار، برنامه‌نویسی، امنیت سایبری، هوش مصنوعی، تحلیل داده‌ها، طراحی وب، بازاریابی دیجیتال، مربی‌گری و طراحی آموزش آنلاین و همچنین انرژی‌های تجدیدپذیر و کشاورزی هوشمند جزو مشاغل رو به رشد هستند. در سوی دیگر، فعالان بعضی از مشاغل در خطر از دست رفتن فرصت کاری در آینده نزدیک هستند؛ کارمندان خدمات پستی، صندوقداران فروشگاه‌ها، دستیاران اداری، انبارداران و متصدیان موجودی کالا، متصدیان حمل‌ونقل و رانندگان وسایل نقلیه عمومی، طراحان گرافیک و همچنین متصدیان و کارمندان بانک‌ها و بیمه‌ها به دلیل به‌کارگیری هوش مصنوعی و خودکارسازی، ریسک از دست رفتن فرصت شغلی را دارند.

در این میان کسانی می‌توانند به ادامه حضورشان در دنیای کسب‌وکار امیدوار باشند که مهارت‌های افزوده‌ای کسب کنند؛ مهارت‌های کار کردن با ابزارهای دیجیتال و مهارت‌های مرتبط با تعامل با هوش مصنوعی جزو الزام‌های فضای کاری آینده است. همچنین مهارت کار تیمی، مدیریت پروژه، همکاری در تیم‌های دیجیتال و یادگیری مداوم به کارکنان کمک می‌کند که با تغییرات بازار کار همراه شده و ضمن حفظ موقعیت شغلی خود، فرصت‌های بهتری داشته باشند. برای موفق شدن لازم است افراد از چارچوب فضای اداری و کاری خودشان فراتر بروند، با هم‌تایان خود در سایر سازمان‌ها و کسب‌وکارهای مشابه شبکه‌سازی کنند و تا جایی که می‌توانند، از روندهای بازار و حوزه کسب‌وکار خودشان اطلاع پیدا کنند.

مدیران نیز نباید خودشان را از این تغییرات (و در واقع الزام به تغییرات) مصون بدانند؛ مدیرانی که علاقه دارند حوزه کاری‌شان را حفظ کرده و در مسیر پیشرفت باشند لازم است که برای کار کردن با شرایط جدید، مهارت‌های مدیریتی جدیدی را کسب کنند. مدیران در رده‌های گوناگون باید درک درستی از فناوری‌های نوین داشته باشند و با کاربردهای هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و خودکارسازی آشنا شوند. همچنین تصمیم‌گیری داده‌محور یعنی توانایی استفاده از داده‌ها و تحلیل‌های آماری برای تصمیم‌گیری‌های استراتژیک برای مدیران لازم است. مدیران باید قدرت تطابق‌پذیری برای همراهی با نوآوری دیجیتال و همراهی و هدایت تیم‌های مجازی و پروژه‌های دیجیتال را کسب کنند. با توجه به ورود نسل زد به فضاهای کاری این مدیران باید قابلیت همکاری و ارتباط موثر با نسل‌های مختلف و همچنین تیم‌های چندتخصصی را بیاموزند. در واقع فراگیری مهارت انعطاف‌پذیری و سازگاری جزو واجبات مدیران برای تعامل در فضای نوین کسب‌وکار است. ■

موضوع اصلی نشست سالانه داووس که در ابتدای سال جاری میلادی برگزار شد، همکاری برای عصر هوشمند بود. مهم‌ترین مباحثی که در این دوره مطرح شد، حفاظت از محیط زیست و سیاره زمین و آینده صنایع و کسب‌وکارها در عصر هوشمندسازی بود.

یکی از نگرانی‌هایی که در مورد کشورهای اروپایی مطرح بود، مهاجرت متخصصان و نوآوران حوزه فناوری اطلاعات و همچنین استارت‌آپ‌ها از اروپا به آمریکا بود. مقررات بسیار زیاد و مشکلات بروکراتیک در کشورهای اروپایی از دلایل ترجیح فعالان این حوزه‌ها برای انتقال دانش و تجربه به فضایی مساعدتر عنوان شده است. از سوی دیگر آمریکا با اعمال سیاست مقررات‌زدایی و تسهیل فضای کسب‌وکار به دنبال جذب سرمایه‌ها، دانش و تجربه فناوری از سایر کشورهاست تا برتری خود را در این زمینه نسبت به کشورهای اروپایی حفظ کند. این روند باعث شده کشورهای اروپایی در زمینه رایانش ابری، رایانش کوانتومی، هوش مصنوعی و خدمات اینترنتی به آمریکا وابسته باشند. با مقایسه بین شرکت‌های برتر اروپایی و آمریکایی مشاهده می‌کنیم، شرکت‌های برتر اروپا عموماً در حوزه صنایع خودرو و انرژی فعال هستند ولی در آمریکا، شرکت‌های های‌تک و حوزه فناوری بین ده شرکت اول دیده می‌شوند. جذابیت موضوع تحولات بزرگ حوزه فناوری و هوش مصنوعی باعث شده که کشورهای حوزه جنوبی خلیج فارس هم در زمینه توسعه فناوری‌های نوین و صنایع وابسته به آن برنامه‌ریزی زیربنایی داشته باشند. در کشورهای امارات متحده عربی، قطر و عربستان شاهد سرمایه‌گذاری‌های بزرگ برای تامین زیرساخت و صنایع وابسته هستیم؛ اقدام‌هایی مانند توسعه تولید انرژی خورشیدی، پالایش فلزات و احداث مراکز داده عظیم برای فناوری‌های هوش مصنوعی و حتی ارائه آزادی فراسرزمینی به شرکت‌های بزرگ فناوری اطلاعات از این قبیل هستند.

این تحولات و چشم‌انداز باعث شده نگاه به سرمایه انسانی متفاوت از گذشته باشد؛ پتانسیل افراد در دنیای هوش مصنوعی از مدرک تحصیلی‌شان بااهمیت‌تر شده و توانایی‌های آنها در مدیریت بحران و حل مشکلات در اولویت قرار گیرد.

در زمینه مدیریت و رهبری نیز از نگاه ابتدایی به هوش مصنوعی و بحث صرفه‌جویی و کاهش هزینه عبور کرده و روی این موضوع تمرکز شده که هوش مصنوعی چگونه می‌تواند به خلاقیت و نوآوری کمک کند.

با توسعه سریع فناوری‌ها، نیمه‌عمر مهارت‌ها به زیر سه سال رسیده و ماموریت سازمان‌ها ایجاد فرهنگ کسب مهارت‌های جدید است تا همراه با این روند، همپای سرعت توسعه حرکت کرده و از سرمایه انسانی خود در برابر تحولات پیش رو محافظت کنند. در این مسیر هوش انسانی و هوش عاطفی اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند تا بتوانند افراد را برای درک و جذب مهارت‌های جدید و آموزش مدیران آینده آماده کنند.

بانک بی‌دیوار

زمانی نه‌چندان دور، همه مردم مجبور بودند که مشتری یا حداقل مراجعه‌کننده به بانک باشند؛ از پرداخت قبوض گرفته تا پس‌انداز کردن پول (در اقتصادی کم‌تورم‌تر) افراد را با دسته‌های اسکناس به شعب بانک‌ها می‌کشاند. در آن زمان بانکداری همین خدمات سنتی در محدوده فضای شعبه بود.

اما امروز همه‌چیز در دنیا تغییر کرده است؛ از رمزارزهای غیرمتمرکزی که گاه جهش‌های قیمتی حیرت‌انگیز دارند تا صندوق‌های سرمایه‌گذاری، نئوبانک‌ها و سایر ابداعات فین‌تکی، نقش‌های کلاسیک بانک‌ها را متحول کرده و در اقتصاد پرتورم از جذابیت سپرده‌گذاری کاسته‌اند.

با این حال بانک‌ها هم تحول را پذیرفته‌اند و در اولین گام، خدمات کلاسیک خود را غیرحضوری کرده‌اند؛ در دنیای امروز، همانطور که در صف ایستادن برای پرداخت قبض آب و برق عجیب است، دریافت و پرداخت تسهیلات نیز به‌صورت غیرحضوری اتفاق می‌افتد. پشتیبانی مشتریان بانک‌ها، در همه روزهای سال و در تمامی ساعات، آماده پاسخگویی به نیازهای مشتریان و ارائه خدمات هستند. فراتر از این، بانک‌ها با حرکت به سوی فناوری‌های جدیدی مانند هوش مصنوعی، سرعت این فرآیندها را نیز چندبرابر کرده‌اند.

اما بانک‌ها در این حد متوقف نشده‌اند؛ بانک‌ها با فناوری‌های جدید توانسته‌اند بخشی از فعالیت‌های پرهزینه و زمانبر را به ماشین‌ها بسپارند و با توجه به نیازهای مشتریان، خدمات خود را بازطراحی کنند.

در این پرونده بانکی در کنار فناوری‌هایی که در حال تحول ساختار بانکداری هستند به ابداعاتی مانند متابانک پرداخته‌ایم که توسط متخصصان بانکی، برای رفع نیازهای مالی شرکت‌های پیشرو طراحی شده‌اند. ■

نوآوری برای
آینده پایدار

۸

FATF

۱۰

بانکداری متا

۱۲

چک
بدون برگشت

۱۳

نوآوری برای آینده پایدار

تحولات صنعت بانکداری



غزل بشیرزاده

کارشناس روابط کارگزاری و سوئیفت
بانک خاورمیانه

برخی از کاربردهای بلاکچین در بانکداری عبارتند از:

- **پرداخت‌های بین‌المللی سریع‌تر و ارزان‌تر:** با استفاده از بلاکچین، بانک‌ها می‌توانند پرداخت‌های بین‌المللی را در کمترین زمان ممکن و با هزینه کم انجام دهند. به‌عنوان مثال، شبکه پرداخت ریپل (Ripple) امکان تراکنش‌های بین‌المللی را با کارمزد بسیار پایین و در عرض چند ثانیه، با ارز دیجیتال فراهم می‌کند.
- **ذخیره و اشتراک‌گذاری اطلاعات:** بلاکچین امکان ذخیره‌سازی و انتقال داده‌ها درون شبکه بانکی را به‌صورت غیرقابل‌تغییر و شفاف فراهم می‌کند که موجب کاهش تقلب و افزایش اعتماد مشتریان می‌شود. بانک‌هایی مانند جی‌پی‌مورگان و اچ‌اس‌بی‌سی از بلاکچین برای افزایش شفافیت، امنیت و تسهیل پرداخت‌های بین‌المللی استفاده می‌کنند.
- **قراردادهای هوشمند:** قراردادهای هوشمند امکان اجرای خودکار توافقات را فراهم می‌کنند که این کاربرد در حوزه‌هایی مانند وام‌دهی، بیمه و تجارت می‌تواند مفید واقع شود.
- **سیستم‌های مالی غیرمتمرکز (DeFi):** دیفای راهکاری نوین برای ارائه خدمات مالی بدون نیاز به واسطه‌های کلاسیک است. برخی ویژگی‌های کلیدی دیفای عبارتند از قابلیت وام‌دهی و وام‌گیری به‌صورت همتا به‌متا، معاملات غیرمتمرکز و بدون واسطه و درآمدزایی از طریق استیکینگ (سپرده‌گذاری - رمزارز).

بانکداری کارآمد با هوش مصنوعی

هوش مصنوعی به‌طور گسترده در حال تغییر روش‌های ارائه خدمات در بانکداری است و تأثیر عمیقی بر صنعت بانکداری دارد. این فناوری با تحلیل داده‌های بزرگ و استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین، می‌تواند نقش کلیدی در مراحل گذار از بانکداری سنتی به بانکداری نوین ایفا کند. نمونه‌های موفق این کاربردها در بانک‌های پیشرو مانند جی‌پی‌مورگان و بانک آمریکا مشاهده می‌شود.

تشخیص تقلب: الگوریتم‌های پیشرفته هوش مصنوعی می‌توانند تراکنش‌های مشکوک را در لحظه شناسایی کرده و جلوی فعالیت‌های غیرقانونی را بگیرند.

- شخصی‌سازی خدمات: با تجزیه و تحلیل داده‌های مشتریان، هوش مصنوعی قادر به ارائه پیشنهادات مالی متناسب با نیازهای هر فرد است.
- چت‌بات‌ها و پشتیبانی هوشمند: ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی مانند چت‌بات‌ها می‌توانند به‌صورت ۲۴/۷ به مشتریان خدمات ارائه دهند و بار کاری کارکنان بانک را کاهش دهند.
- مدیریت ریسک و تحلیل بازار: هوش مصنوعی می‌تواند با تحلیل داده‌های کلان، به بانک‌ها در مدیریت ریسک‌های مالی و پیش‌بینی روند بازار کمک کند.

صنعت بانکداری، با سابقه‌ای چند هزارساله، همواره در حال تکامل بوده تا با استفاده از فناوری‌های روز، بهترین روش‌های سپرده‌گذاری و سرمایه‌گذاری را به مشتریان خود ارائه دهد. با این حال، هیچ‌گاه در طی تاریخ بانکداری و خدمات مالی، مانند امروز، امکان تحول خدمات بانکی با فناوری، وجود نداشته است. در این یادداشت به برخی از روندهای بانکداری در دنیا می‌پردازیم.

امروز فرداست

صنعت بانکداری، همین حالا نیز تفاوت‌های قابل‌توجهی با دهه‌های پیشین پیدا کرده است. درحالی‌که در گذشته‌های نه‌چندان دور، برای خدماتی مانند پرداخت قبوض آب و برق نیز لازم بود مشتریان به شعب بانک‌ها مراجعه کرده و در صف بایستند، حالا حتی در کشور خودمان مراحل دریافت تسهیلات نیز دیجیتالی و آنلاین شده است. بسیاری از بانک‌ها، شعب خود را کاهش داده یا حتی به‌طور کلی حذف کرده‌اند. برخی برنامه‌های تلفن همراه، به "هاب بانکی" تبدیل شده‌اند که می‌توانند انتقال وجه از حساب‌های بانک‌های گوناگون را در کمترین زمان ممکن، انجام دهند.

از سوی دیگر، بانک‌ها با خدماتی مانند بانکداری باز (Open banking)، بانکداری را به درون شرکت‌ها انتقال داده‌اند. در حال حاضر، بسیاری از شرکت‌ها بدون مراجعه فیزیکی به شعب بانک‌ها یا حتی استفاده از وب‌سایت و برنامه آنها، با بانکداری باز، درون سامانه‌های داخلی خودشان (از جمله سامانه‌های حسابداری)، از خدمات بانکی بهره می‌گیرند. با این وجود، از همین حالا مشخص است که صنعت بانکداری، درآستانه تغییراتی بنیادی است که با فناوری‌هایی مانند بلاکچین و هوش مصنوعی و ورود بازیگران غیربانکی رقم خواهد خورد.

بلاکچین در بانکداری

بلاکچین (زنجیره بلوکی) به‌عنوان یکی از انقلابی‌ترین فناوری‌های دهه اخیر، در حال تغییر چهره بانکداری سنتی است. بلاکچین به‌زبان ساده، یک دفترچه ذخیره داده‌ها (در اصطلاح، دفترکل توزیع‌شده) است که داده‌ها را در بخش‌هایی به‌نام بلوک (یا نقطه و گره) در یک شبکه، ذخیره می‌کند. ویژگی بلاکچین این است که داده‌های موجود در هر بلوک، به‌طور همزمان با همه اعضای شبکه به اشتراک گذاشته شده و همه این افراد، از به‌روزرسانی اطلاعات، مطلع می‌شوند. با توجه به رمزنگاری و سایر مکانیسم‌های امنیتی بلاکچین، این فناوری در حال استفاده گسترده در صنعت مالی است.



ورود غیربانکی‌ها

اگرچه در گذشته‌های نه چندان دور، بانک‌های کلاسیک تنها ارائه‌کنندگان بسیاری از خدمات مالی بودند، اما با تحول دیجیتال که در چند دهه اخیر پیش آمده، رقبای سرسختی پیدا کرده‌اند. یکی از این رقبای جدید، فین‌تک‌ها هستند که علی‌رغم ابعاد کوچک خود، با تکیه بر ابزارهای فناوری‌توانسته‌اند بسیاری از خدمات مالی را ارائه کنند. برخی از این خدمات عبارتند از "سپرده‌گذاری"، انتقال پول در سطح داخلی و بین‌المللی، "سرمایه‌گذاری در طلا و سایر فلزات ارزشمند"، امکانات مدیریت پرداخت و مدیریت ثروت، "پرداخت خودکار حق اشتراک خدمات گوناگون" و غیره.

با این حال، فین‌تک‌ها تنها بازیگران جدید این عرصه نیستند و شرکت‌هایی مانند اپل، آمازون و گوگل نیز، به ارائه خدمات مالی پرداخته‌اند. به عنوان مثال، اپل پی (Apple Pay) یا گوگل والت (Google Wallet) به کاربران اجازه می‌دهند با گوشی‌های هوشمند خود، بدون نیاز به کارت‌های فیزیکی، پرداخت‌هایشان را انجام دهند. البته بانک‌های کلاسیک در پاسخ به این وضعیت، تغییراتی را پذیرفته‌اند. از یک سو آنها همکاری با شرکت‌های فناوری و فین‌تک را آغاز کرده‌اند. یکی از نمونه‌های این همکاری، شراکت دویچه بانک آلمان و شرکت کیندریل (بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده زیرساخت خدمات فناوری اطلاعات در جهان) برای بانکداری متمرکز (Core banking) و دسترسی جهانی است.

از سوی دیگر، بانک‌ها خدمت بانکداری به‌عنوان سرویس (Baas یا Banking as a Service) را ارائه کرده‌اند تا شرکت‌های پیشرو را به پنجره‌ای واحد برای خدمات بانکی و غیربانکی تبدیل کنند. بانکداری به‌عنوان سرویس به شرکت‌های غیربانکی امکان می‌دهد، با همکاری و پشتیبانی بانک‌ها، خودشان خدمات بانکی را ارائه دهند. قابلیت سپرده‌گذاری در حساب‌های تاکسی‌های اینترنتی، یکی از نمونه‌های بانکداری به‌عنوان سرویس است، اما فراتر از این شرکت‌ها می‌توانند خدمات متنوعی مانند ارائه تسهیلات را نیز در سبد محصولات خود داشته باشند.

سایر روندهای کلیدی در آینده بانکداری

برخی دیگر از روندهای بانکداری در آینده عبارتند از:

• **گسترش رمزارزها:** رمزارزها بر دو نوع هستند که هرکدام، جذابیت‌های خاص خود را برای بازارهای مالی دارند؛ دسته پیشروی آنها (مانند بیت‌کوین) رمزارزهای غیرمتمرکز هستند که به هیچ دولت و نهاد بین‌المللی وابسته نیستند و ارزش آنها (که تاکنون به شدت روبه‌افزایش بوده) از نظام عرضه و تقاضا تاثیر می‌گیرد. در مقابل، رمزارزهای صادرشده توسط بانک‌های مرکزی (CBDC) اگرچه ارزشی برابر از کشورها دارند، اما امنیت، شفافیت و کنترل بیشتری برای بازارهای مالی فراهم می‌کنند.

• **کلان‌داده‌ها و شخصی‌سازی خدمات:** کلان‌داده به حجم عظیمی از داده‌های ساختاریافته و غیرساختاریافته گفته می‌شود که با سرعت بالا تولید و پردازش می‌شوند. در بانک‌ها، کلان‌داده به تحلیل رفتار مشتریان، شناسایی الگوها، پیش‌بینی ریسک‌ها و شخصی‌سازی خدمات کمک می‌کند. این فناوری باعث بهبود تصمیم‌گیری، افزایش کارایی و ارائه تجربه‌ای بهتر به مشتریان می‌شود. بانک‌های پیشرو با استفاده از این داده‌ها و یادگیری ماشین، پیشنهادهای متناسب مانند برنامه‌های پس‌انداز، وام‌های هدفمند یا تخفیف‌های سفارشی ارائه می‌دهند. برای نمونه فرض کنید یک مشتری به‌طور مداوم هزینه‌های زیادی برای خرید بلیت هواپیما و رزرو هتل انجام می‌دهد. سیستم کلان‌داده بانک، این رفتار را به‌عنوان علاقه به سفر شناسایی می‌کند. سپس، بانک به‌طور خودکار به این مشتری یک پیشنهاد ویژه برای کارت اعتباری با امتیازات سفر ارسال می‌کند.

چالش‌های پیش روی بانکداری آینده

با وجود فرصت‌های بی‌شمار، تحول دیجیتال در صنعت بانکداری با چالش‌های متعددی نیز همراه است. این چالش‌ها می‌تواند روند پیشرفت این صنعت را تحت تاثیر قرار دهد. برخی از این موانع عبارتند از:

- **تنظیمات قانونی و مقررات:** بسیاری از کشورها هنوز مقررات مشخصی برای فناوری‌های نوین مانند بلاکچین و دیفای ندارند. از آنجاکه ابداعاتی مانند رمزارزها، ممکن است برای اقدامات مجرمانه‌ای مانند فعالیت‌های تروریستی یا قاچاق مورد استفاده قرار بگیرند، در صورتی که چارچوب قانونی مناسب تهیه نشود، ممکن است کشورها به سمت ممنوعیت استفاده از برخی از این نوآوری‌ها قدم بردارند.

- **حریم خصوصی و امنیت:** استفاده از فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی و بلاکچین نیازمند دسترسی به حجم بالایی از داده‌های کاربران است، که این امر نگرانی‌هایی در خصوص حریم خصوصی ایجاد می‌کند.

- **پذیرش مشتریان:** تغییر عادات و اعتمادسازی در میان مشتریان نسبت به فناوری‌های جدید، زمان‌بر است. درصد قابل توجهی از مشتریان همچنان به خدمات حضوری بانک‌ها وابسته‌اند و استفاده از برنامه‌های موبایل بانک را با احتیاط انجام می‌دهند. از سوی دیگر، اگرچه خدمات دیجیتال می‌تواند سرعت بسیاری از فرآیندها را بالا ببرد، با این حال، مشتریان (مخصوصاً افراد سالمند) همچنان نیاز دارند برای برخی از موقعیت‌های خاص (مانند دریافت خبر، رد شدن درخواست تسهیلات) با انسان‌ها گفت‌وگو کنند.

- **هزینه‌های پیاده‌سازی:** فناوری‌های پیشرفته نیازمند زیرساخت‌های قوی و سرمایه‌گذاری‌های کلان هستند که ممکن است برای همه بانک‌ها قابل‌تقبل نباشد. با توجه به این مساله، احتمالاً در آینده، درحالی‌که برخی بانک‌ها بازارهای بین‌المللی را هر چه بیشتر فتح می‌کنند، برخی دیگر به سمت ارائه خدمات تخصصی محدود پیش بروند.

بانک‌های فردا

صنعت بانکداری در حال ورود به عصر جدیدی است که در آن فناوری، نقش محوری دارد و آینده این صنعت به‌طور انکارناپذیری با فناوری‌های نوین گره خورده است؛ اما این آینده تنها به معنای تغییر در ابزارها نیست، بلکه به معنای تحول در دیدگاه‌ها، استراتژی‌ها و تجربه مشتری است. از بلاکچین و دیفای گرفته تا هوش مصنوعی و کلان‌داده‌ها، این فناوری‌ها نه تنها نحوه ارائه خدمات بانکی را متحول می‌کنند، بلکه مرزهای جدیدی برای نوآوری در این صنعت ایجاد می‌کنند. در این مسیر، بانک‌هایی که بتوانند با چالش‌ها مقابله کرده و از فرصت‌های پیش‌رو بهره‌برند، نقش تعیین‌کننده‌ای در شکل‌دهی اقتصاد دیجیتال آینده خواهند داشت. از سوی دیگر، همکاری نزدیک بین بانک‌ها، دولت‌ها و استارت‌آپ‌های فناوری مالی می‌تواند به تسریع این تحول کمک کند و آینده‌ای روشن‌تر برای صنعت بانکداری رقم بزند. ■



مطالب بیشتر در مورد تاثیر هوش مصنوعی در صنعت بانکداری:

FATF

کارگروه ویژه اقدام مالی (FATF) نهادی بین‌دولتی است که در سال ۱۹۸۹ با هدف تدوین استانداردها و بهبود وضعیت مبارزه با پولشویی ایجاد شد و در سال‌های بعد به مبارزه با تامین مالی تروریسم و همچنین تامین مالی اشاعه سلاح‌های کشتار جمعی نیز پرداخت. تصمیمات این نهاد الزام‌آور نیست، اما پذیرش جهانی، اعتبار و اهمیت ویژه‌ای به توصیه‌های آن داده است.



سمیه عالی

رئیس اداره رعایت قوانین و مقررات داخلی بانک خاورمیانه

چارچوب توصیه‌های FATF

- شناسایی ریسک‌ها، تدوین خط‌مشی‌ها و انجام هماهنگی‌های لازم در سطح ملی
- رسیدگی قضایی به جرائم پولشویی، تامین مالی تروریسم و تامین مالی اشاعه سلاح‌های کشتار جمعی
- اتخاذ تدابیر پیشگیرانه برای بخش مالی و سایر بخش‌ها
- اعطای اختیارات و مسئولیت‌ها به مراجع ذی‌صلاح (مانند نهادهای نظارتی، مراجع اعمال قانون و مراکز انجام تحقیقات درباره جرائم) و سایر اقدامات سازمان یافته
- افزایش شفافیت و میزان دسترسی به اطلاعات مربوط به مالکیت ذی‌نفعانه اشخاص و ترتیبات حقوقی
- تسهیل همکاری‌های بین‌المللی

پیامدهای نپیوستن به FATF

توصیه‌های این کارگروه الزام‌آور نیست اما به دلیل اهمیت پیاده‌سازی آنها و پذیرش کشورها و سازمان‌های بزرگ اقتصادی در سراسر دنیا، به معنای از دست دادن شانس ادغام در نظام بانکی جهانی است. برخی از مهم‌ترین پیامدها عبارتند از:

- کاهش مبادلات تجاری بین‌المللی
- تحریم‌های اقتصادی از سوی صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی
- غیرممکن شدن برقراری روابط بانکی با سایر کشورها

وضعیت ایران

کشور ما بیشتر موارد درخواستی FATF را اجرا کرده که شامل "جرم‌انگاری پولشویی و تصویب قانون مبارزه با آن"، "جرم‌انگاری تامین مالی تروریسم و تصویب قانون مبارزه با آن" و "ایجاد مرکز اطلاعات مالی فعال و مستقل" می‌شود.

اقدامات در دست انجام:

- پیوستن به کنوانسیون سازمان ملل متحد برای مبارزه با جرائم سازمان یافته فراملی (پالرمو)
- پیوستن به کنوانسیون مقابله با تامین مالی تروریسم

چهل کشور و سازمان منطقه‌ای عضو

- آرژانتین
- آفریقای جنوبی
- آلمان
- اتریش
- اسپانیا
- استرالیا
- اسرائیل
- اندونزی
- ایالات متحده آمریکا
- ایتالیا
- ایرلند
- ایسلند
- برزیل
- انگلستان
- بلژیک
- پرتغال
- ترکیه
- چین
- دانمارک
- ژاپن
- سنگاپور
- سوئد
- سوئیس
- شورای همکاری خلیج فارس
- عربستان سعودی
- فرانسه
- فنلاند
- کانادا
- یونان
- کره جنوبی
- کمیسیون اروپا
- لوکزامبورگ
- مالی
- مکزیک
- نروژ
- نیوزیلند
- هلند
- هند
- هنگ کنگ، چین
- فدراسیون روسیه

* (از ۲۰۲۳ عضویت روسیه به حالت تعلیق درآمده)

سازمان‌های ناظر

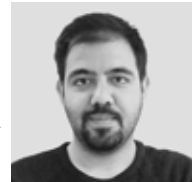
- بانک توسعه آفریقا
- کمیته ارتباطات ضد پولشویی منطقه فرانک (CLAB)
- بانک توسعه آسیایی
- کمیته نظارت بانکی بازل (BCBS)
- شبکه بین‌سازمانی بازتابی دارایی کامدن (CARIN)
- شورای اروپا
- گروه اگمونت واحدهای اطلاعات مالی
- بانک اروپایی بازسازی و توسعه (EBRD)
- اینترپل
- اینترپل - پولشویی
- بانک مرکزی اروپا (ECB)
- یوروژاست (ژانرس امور قضایی اتحادیه اروپا)
- یوروپل
- گروه ناظران مراکز مالی بین‌المللی (GIFCS)
- بانک بین‌المللی توسعه آمریکا (IDB)
- انجمن بین‌المللی ناظران بیمه (IAIS)
- صندوق بین‌المللی پول (IMF)
- سازمان بین‌المللی کمیسیون‌های اوراق بهادار (IOSCO)
- سازمان کشورهای آمریکایی - کمیسیون بین‌المللی کنترل سوء مصرف مواد مخدر (OAS/CICAD)
- سازمان جهانی گمرک (WCO)
- بانک جهانی
- سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD)
- سازمان کشورهای آمریکایی - کمیته بین‌المللی مبارزه با تروریسم (OAS/CICTE)
- سازمان امنیت و همکاری اروپا (OSCE)
- سازمان ملل متحد
- دفتر مبارزه با مواد مخدر و جرم سازمان ملل متحد (UNODC)
- اداره اجرایی کمیته ضد تروریسم سازمان ملل متحد (UNCTED)
- تیم نظارت و پشتیبانی تحلیلی بر اساس قطعنامه‌های ۱۵۲۶ (۲۰۰۴) و ۲۲۵۳ (۲۰۱۵)
- مربوط به داعش، القاعده و طالبان و اشخاص و نهادهای وابسته به آنها
- گروه کارشناسی کمیته شورای امنیت تشکیل شده بر اساس قطعنامه ۱۵۴۰ (۲۰۰۴)
- هیات کارشناسان کمیته شورای امنیت تشکیل شده بر اساس قطعنامه ۱۷۱۸ (۲۰۰۶)
- شعبه ارگان‌های فرعی شورای امنیت

سازمان‌های منطقه‌ای عضو FATF



بانکداری متا

بی‌سان: متابانک خاورمیانه



سجاد موفق

کارشناس تحلیل فرآیندها و سیستم بانک خاورمیانه



بانکداری به‌عنوان سرویس

بانکداری به‌عنوان سرویس (BaaS: Banking-as-a-Service) محصولی جدید در صنعت بانکداری است که به کسب‌وکارها امکان ارائه خدمات بانکی را می‌دهد. این کسب‌وکارها با تکیه به زیرساخت‌ها و مجوزهای قانونی بانک‌های معتبر، به کمک رابط‌های برنامه‌نویسی کاربردی (API) خدمات بانکی را با خدمات ویژه خود، ادغام می‌کنند.

با استفاده از بانکداری به‌عنوان خدمت، این کسب‌وکارها می‌توانند خدمات مالی متنوعی مانند مدیریت پرداخت، تسویه حساب، اعطای تسهیلات و حتی تحلیل داده‌ها را به مشتریان خود ارائه دهند. قابلیت‌های مذکور در کنار تسریع فرآیندهای مالی و کاهش هزینه‌ها، تجربه بهتری برای مشتریان رقم می‌زند. بی‌سان با بهره‌گیری از فناوری‌های پیشرفته مانند هوش مصنوعی، بستری مدرن برای ارتقای تجربه مشتریان و بهینه‌سازی عملکرد کسب‌وکارها فراهم می‌کند.

برنامک بی‌سان

برنامک بی‌سان با طراحی مدرن و کاربرمحور، به‌عنوان نقطه تماس اصلی بین مشتریان و خدمات پلتفرم عمل می‌کند. این برنامک با بهره‌گیری از قابلیت‌های هوش مصنوعی و یادگیری ماشین، خدمات شخصی‌سازی شده‌ای ارائه می‌دهد که می‌تواند نیازها و ترجیحات کاربران را به صورت پویا تحلیل کرده و بهترین راهکارها را پیشنهاد دهد. به‌عنوان مثال، مشتریان می‌توانند از تحلیل‌های مالی پیشرفته برای مدیریت بهتر دارایی‌های خود استفاده کنند یا پیشنهادهای تسهیلات و سرمایه‌گذاری متناسب با وضعیت مالی‌شان دریافت کنند.

ترکیب این فناوری‌ها و رویکردها، بی‌سان را به بستری پیشرو برای نوآوری در صنعت بانکداری تبدیل کرده است. این پلتفرم نه تنها به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا خدمات بانکی را به شکلی ساده‌تر و کارآمدتر ارائه دهند، بلکه با ایجاد اکوسیستمی پویا، امکان همکاری میان صنایع مختلف را فراهم کرده و بستری برای رشد و توسعه پایدار ایجاد می‌کند. بی‌سان با تمرکز بر نوآوری، انعطاف‌پذیری و مشتری‌مداری، نقشی کلیدی در آینده بانکداری دیجیتال ایفا خواهد کرد.

بی‌سان در آینده

بی‌سان با تکیه بر خط‌مشی بانک خاورمیانه، به دنبال حرکتی نوین در جهت اقتصاد باز است و با استفاده از اطلاعات رفتاری، شخصی و مالی مشتریان کنونی و بالقوه، به سمت تحقق کامل خدمات بانکداری شخصی حرکت می‌کند. در این مسیر، بی‌سان با همکاری شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان در صنایع خدماتی، بانکی، مالی و فروشگاه‌ها، در پی بنیانگذاری زیست‌بوم مالی است.

بی‌سان در نظر دارد نیازهای فنی شرکت‌هایی که از تیم لازم برای ارتباط هوشمند با بانک برخوردار نیستند را مرتفع کند. علاوه بر این، برنامک بی‌سان برای تکمیل خدمات بانکداری خود، آماده ارائه خدمات تکمیلی مالی و بانکی به کاربران شرکت‌هایی چون کاریزما، دیجی‌پی و غیره است. در کنار این، برای ارتباط بیشتر و بهتر با مشتریان بانک، پس از احراز هویت مشتریان در بدو ورود به برنامک بی‌سان، خدمات حضوری شعب به صورت کاملاً غیرحضوری ارائه می‌شود. ■

بانکداری ۳۶۰ درجه به رویکردی نوین در صنعت بانکی اشاره دارد که در آن تمامی خدمات بانکی و مالی به صورت یکپارچه، هوشمند و شخصی‌سازی شده در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد. این مدل به کسب‌وکارها این امکان را می‌دهد که از داده‌های مالی و منابع مختلف برای پاسخگویی به نیازهای کاربران و ارائه محصولات مالی و بانکی متنوع استفاده کنند. متابانک (Metabank) مفهومی نوین در دنیای بانکداری ۳۶۰ درجه است که با استفاده از فناوری‌های پیشرفته مانند هوش مصنوعی، بلاکچین و تحلیل کلان داده‌ها، یک اکوسیستم مالی هوشمند و یکپارچه ایجاد می‌کند. این سیستم فراتر از بانکداری سنتی عمل کرده و خدمات مالی و بانکی را به صورت سفارشی‌سازی شده و براساس نیاز زنجیره ارزش بازارهای مختلف ارائه می‌دهد.

نمونه‌های جهانی

متابانک‌ها به‌عنوان نماد تحول دیجیتال در صنعت بانکداری شناخته می‌شوند. شرکت‌هایی مانند چایم (Chime) و رولوت (Revolut) از پیشگامان این حوزه بودند که با ارائه خدمات کاملاً دیجیتال و بدون کارمزد، تجربه‌ای جدید از بانکداری را برای مشتریان رقم زدند. مارکتا (Marqeta) نیز با تمرکز بر ارائه پلتفرم‌های پرداخت مدرن، به سرعت به یکی از بازیگران اصلی بازار تبدیل شد. این شرکت‌ها با شخصی‌سازی خدمات و افزایش شفافیت، اعتماد مشتریان را جلب کرده‌اند.

متابانک‌ها با تحول در صنعت بانکداری، نه تنها خدمات سنتی را بهبود بخشیده‌اند، بلکه با ارائه خدمات پیشرفته‌ای مانند مدیریت دارایی، سرمایه‌گذاری هوشمند و تحلیل پیش‌بینانه، به جمع بازیگران اصلی بازار مالی پیوسته‌اند.

بی‌سان: متابانک خاورمیانه

بانک خاورمیانه برای پاسخگویی به نیازهای مشتریان پیشروی خود، پلتفرم نوآورانه "بی‌سان" را ارائه می‌کند که فراتر از یک بانک سنتی، یک اکوسیستم مالی هوشمند است. بی‌سان با تلاش برای فهم دقیق نیازهای مشتریان، تجربه‌ای شخصی‌سازی شده ایجاد می‌کند.

فناوری میکروفرانت (Micro-Front) که در طراحی محصولات بی‌سان به کار رفته است، تجربه کاربری را به سطحی جدید ارتقا می‌دهد؛ این فناوری به توسعه‌دهندگان امکان می‌دهد تا بخش‌های گوناگون یک برنامک را به طور مستقل طراحی و به‌روزرسانی کنند، بدون اینکه بر عملکرد کلی سیستم تأثیر بگذارد. نتیجه این رویکرد، بهبود سرعت توسعه، کاهش ریسک‌های فنی و فراهم کردن تجربه‌ای روان‌تر و شخصی‌سازی شده برای کاربران نهایی است.

چک بدون برگشت

جایگزینی چک‌های رمزدار با

چک‌های تضمین شده

تحریریه آفتاب خاورمیانه

اعتبار چک عادی و موردی

برای کاهش احتمال برگشت خوردن چک‌های عادی و موردی، تدابیر گوناگونی اتخاذ شده است که در عمل آمار چک‌های بلامحل را به اندازه قابل توجهی کاهش داده است. به عنوان مثال در صورت برگشت خوردن چک‌ها، حداکثر تا مبلغ چک، در حساب‌های صادرکننده مسدود می‌شود و تا وصول شدن آن، امکان صادر کردن چک جدید وجود ندارد. با این حال، همچنان ریسک وصول نشدن چک‌های عادی به صفر نرسیده و معمولاً فروشندگان در هنگام انتقال اسناد ملک و خودرو، از دریافت چک عادی و موردی خودداری می‌کنند.

چک رمزدار (بین بانکی)

چک رمزدار یکی از راهکارهایی است که در معاملات کالاهای گران قیمت و زمانی که آشنایی و اطمینان شخصی وجود ندارد، مورد استفاده قرار می‌گیرد. برخلاف چک‌های عادی، برای چک‌های رمزدار، بانک‌ها ضامن پرداخت وجه هستند.

هنگامی که فرد می‌خواهد چک رمزدار صادر کند، لازم است به بانک مراجعه کرده و مبلغ چک، شخص ذینفع (گیرنده چک) و حساب معینی برای ذینفع اعلام کند. سپس هنگامی که ذینفع با برگه چک به شعبه انتخاب شده مراجعه می‌کند، شعبه مورد نظر به اعتبار بانک صادرکننده چک، آن را وصول می‌کند.

ویژگی‌های مثبت چک رمزدار عبارتند از:

- وصول آتی چک
- تضمین بانک صادرکننده با برداشت وجه
- عدم نیاز به حساب جاری و دسته چک متصل به آن حساب
- با این حال، چک‌های رمزدار معایبی نیز دارند که عبارتند از:
- محدودیت جغرافیایی و شرط یکسان بودن شهر صدور چک و شعبه منتخب برای وصول
- لزوم وصول شدن چک در بانک و شعبه درج شده در چک
- نیاز به مراجعه حضوری به بانک صادرکننده برای اطمینان از صحت و اصالت چک و نداشتن شناسه صیادی برای استعلام غیرحضوری از درگاه‌های الکترونیکی

چک‌های تضمین شده (بانکی)

چک‌های تضمین شده، راهکار دیگری برای تضمین معاملات هستند که ضمن برخورداری از وجوه اطمینان بخش چک‌های رمزدار، به شناسه صیادی مجهز بوده و قابل استعلام از سامانه صیاد (پیچک) هستند. علاوه بر این، چک‌های تضمین شده برخلاف چک‌های رمزدار محدودیت جغرافیایی نداشته و در سراسر کشور قابل صدور و مبادله هستند.

در حال حاضر مراحل وصول این چک به نسبت چک رمزدار، زمانبرتر است، اما با تصمیم بانک مرکزی مبنی بر از رده خارج کردن چک‌های رمزدار، قابلیت وصول آتی به چک‌های تضمین شده اضافه خواهد شد.

جایگزینی چک‌های رمزدار با چک‌های تضمین شده

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، به منظور افزایش شفافیت در زمینه صدور و گردش چک و کاهش هزینه‌های عملیاتی بانک‌ها، ممنوعیت صدور چک رمزدار به صورت تدریجی و گام به گام در دستور کار قرار گرفته است. گام‌های اجرایی اعلام شده عبارتند از:

- آگاهی‌رسانی، فرهنگ‌سازی و تشویق به دریافت چک تضمین شده
- یکسان‌سازی رویه پرداخت چک تضمین شده با رویه پرداخت چک رمزدار
- ابلاغ ممنوعیت صدور چک رمزدار از سوی بانک مرکزی و عدم امکان تبادل چک رمزدار در سامانه چکاوک
- تا زمان نوشته شدن این مطلب (بهمن ۱۴۰۳) همچنان بانک‌ها در مرحله فرهنگ‌سازی بوده و موقتاً صدور و وصول چک‌های رمزدار، جریان دارد. ■

یک معامله ملک یا خودرو را در نظر بگیرید که خریدار اعلام می‌کند به علت بالا بودن مبلغ معامله و وجود محدودیت‌های زمانی و سقف در انتقال وجه از روش‌های معمول مانند کارت به کارت، پایا، ساتنا و غیره، قصد دارد وجه معامله را از طریق صدور چک به فروشنده انتقال دهد. فروشنده تازه‌کار ممکن است با نگرانی از برگشت خوردن چک این پیشنهاد را رد کند، اما یک فروشنده باتجربه می‌داند انواعی از چک وجود دارد که خود بانک‌ها، پرداخت وجه آنها را تضمین می‌کنند.

چک در معاملات

چک به عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای دریافت و پرداخت وجوه در مراودات تجاری اشخاص مورد استفاده قرار می‌گیرد. این سند تجاری در انواع معاملات و مبادلات جانشین مناسبی برای پول نقد بوده و انتقال وجه از فردی به فرد دیگر را تسهیل می‌کند.

اولین نگرانی که از انجام معامله از طریق این ابزار پرداختی به وجود می‌آید این است که در زمان مراجعه به بانک برای وصول چک، ممکن است حساب متعلق به شخص صادرکننده چک، فاقد وجه لازم بوده و چک برای ذینفع وصول نشود. اما این مشکل، فقط ممکن است برای "چک عادی" و "چک موردی" رخ دهد.

چک عادی

اولین تصور از چک در میان عموم جامعه، مربوط به چک‌های عادی است. دارندگان حساب جاری به هنگام افتتاح حساب، در صورتی که از شرایط زیر برخوردار باشند می‌توانند دسته چک دریافت کنند:

- نداشتن چک برگشتی و سایر انواع بدهی
- ارائه گواهی اشتغال به کار

صدور این چک به مسدود شدن وجه نزد بانک نیاز نداشته و دارند دسته چک می‌تواند بدون هیچ‌گونه مانده حسابی چک صادر کند؛ بنابراین به جز اعتبار شخص صادرکننده، تضمینی برای چک عادی وجود ندارد.

چک موردی

چک‌های موردی نیز برای افراد فاقد دسته چک عهده حساب جاری (با بررسی آخرین وضعیت صادرکننده چک شامل سابقه چک برگشتی در سه سال اخیر و میزان تعهدات چک‌های تسویه نشده) صادر می‌شود. این نوع چک که محدودیت تعداد دفعات داشته و صدور آن فقط در شعبه دارندنده حساب امکان پذیر است، همچنان به اعتبار شخص صادرکننده است.



دُن کیخوته

داستان دن کیخوته (با تلفظ مشهور دُن کیشوت در ایران) از میگل د سروانتس بیشتر از آنکه کمدی باشد، یک تراژدی پردرد است؛ اگرچه بسیاری از افراد، با دیده تحقیر به شخصیت اصلی (آلونسو کیخانو) نگاه می‌کنند، اما اگر خودمان را جای او بگذاریم، وجه تراژیک آن بر ما نمایان می‌شود.

آلونسو، مردی دلبسته دنیایی ازدست‌رفته است و با همه وجود تلاش می‌کند واقعیت امروز را نبیند. در توهم شوالیه‌گری، او جهان را آنگونه می‌بیند که با ارزش‌های او هماهنگ باشد و نه آنطور که هست؛ آسیاب بادی غول می‌شود، مردم عادی شوالیه و شاهزاده و مهمانخانه در نگاه او چیزی به جز یک قلعه زیبا نیست. آلونسو اگرچه در پایان عمر و در بستر احتضار، دست از توهم می‌کشد و به سانچو (خدمتکار و دوست خود) وصیت می‌کند که از زندگی واقعی لذت ببرد، اما به‌رحال، زندگی خود او تباه شده است.

تمدن انسانی با تغییرات سریعی که به‌طور مداوم ایجاد می‌کند، مرتباً دن کیخوته می‌سازد؛ هر دوره‌ای (مخصوصاً اگر در نوجوانی و جوانی تجربه کرده باشیم) به نوستالژی و خاطره‌ای قدرتمند تبدیل می‌شود که می‌تواند ما را طلسم کند. در حسرت دوران ازدست‌رفته و ناتوان از پذیرش زمانه جدید، کار شاید به جایی بکشد که شبیه فیلم شاینینگ استنلی کوبریک زمان حال برای ما جهنمی و گذشته یک مهمانی بی‌پایان شود که هستی‌مان را فدایش کنیم.

حرکت از دوره آنالوگ به دیجیتال نیز، یکی از این گذرهاست که نپذیرفتن آن، نتیجه‌ای جز نابودی ندارد؛ تغییراتی که همانطور که زندگی و روابط فردی ما را تغییر داده، دنیای کسب‌وکار را از درون (کارکنان) و بیرون (مشتریان و فضای رقابت) متحول کرده و بیشتر متحول خواهد کرد. به‌منظور مرور این تغییرات در این پرونده کسب‌وکار به ظرفیت‌های هوش مصنوعی و تبعات آن در فضای مدیریت منابع انسانی پرداخته‌ایم که دیربازود، همگی باید بپذیریم. ■

۱۶ جاری‌سازی
استراتژی در
محیط‌های پویا

۱۸ زیست‌بوم
کاروکسب

۲۰ رایزن دیجیتال

۲۲ رویاهای کوچک
موفقیت‌های بزرگ

۲۴ چشم‌انداز کسب‌وکارهای پیشرو

۲۶ ریشه را دریا

۲۸ مدیریت منابع
دیجیتال

۲۹ جهانی کردن
پسته ایران

جاری سازی استراتژی در محیط های پویا

معرفی روش چهار ضابطه اجرا



سجاد سلطان

کارشناس برنامه ریزی استراتژیک
بانک خاورمیانه

است که معمولا برای تدوین استراتژی، زمان و انرژی زیادی صرف شده و ابزارهای متنوعی مورداستفاده قرار گرفته اند.

استراتژی به نوعی بیانگر "تمرکز" سازمان بوده و بدیهی است که تغییر در استراتژی، تغییر در تمرکز قلمداد شده و بروز تغییرات نسبتا گسترده در لایه های مختلف سازمان، امری اجتناب ناپذیر باشد. از آنجاکه حرکت در مسیر استراتژی جدید نیازمند همکاری تمام سازمان است، معمولا مسئولیت تک تک واحدهای سازمانی در استراتژی به طور واضح مشخص نمی شود. با وجود این، بررسی ها نشان می دهد سازمان هایی که از روش های ساده تر برای جاری سازی استراتژی های خود استفاده کرده اند، توانسته اند همراهی و مشارکت کارکنان خود را جلب کنند.

در سالیان اخیر و با تحول کسب و کارها، روش های جدیدی در حوزه مدیریت استراتژیک توسعه یافته اند که از میان آنها می توان به روش "اهداف و نتایج کلیدی OKR: Objectives & Key Results" به عنوان یکی از روش های چابک در جاری سازی استراتژی اشاره کرد که توانسته است بخش عمده ای از پیچیدگی و کندی مدل "کارت امتیازی متوازن BSC: Balanced Score Card" را پوشش دهد؛ با این حال، یکی از چالش های اصلی این مدل، بروز مشکل در همسویی اهداف تیم ها با یکدیگر و همچنین با اهداف استراتژیک سازمان است.

در سالیان اخیر، روشی مورداستفاده قرار گرفته است که ضمن حفظ چابکی در جاری سازی، همسویی اهداف تیم ها با چشم انداز سازمان را نیز به طرز قابل توجهی بهبود دهد: روش چهار ضابطه اجرا.

روش چهار ضابطه اجرا (4DX: 4 Disciplines of Execution)

روش چهار ضابطه اجرا (که در کشورمان با عنوان چهار اصل اجرای استراتژی نیز شناخته می شود) اولین بار توسط گروهی از مدیران یک شرکت مشاوره رهبری و استراتژی در آمریکا در سال ۲۰۱۲ در قالب کتاب معرفی شد. تاکنون، شواهد بسیاری از تجربه موفق پیاده سازی این روش در سازمان های مختلف گزارش شده است. این امر به علت ویژگی های این روش از جمله "سادگی و تمرکز"، "توجه بر اقدامات تاثیرگذار" و "تقویت فرهنگ پاسخگویی" است.

زمانی که استراتژی یک سازمان تدوین می شود، لازم است لایه های مختلف سازمان تغییر کند. کارکنان، خصوصا پرسنلی که ارتباط بیشتری با کسب و کار اصلی سازمان دارند، بخش عمده ای از زمان خود را به انجام امور روزانه و مرسوم می پردازند که معمولا فوریت نسبتا بالایی دارند. در مدل چهار ضابطه به این امور، "گردباد (Whirlwind)" گفته می شود. از سوی دیگر، تغییرات مورد نیاز برای جاری سازی استراتژی به دو دسته تقسیم می شود.

فرآیند مدیریت استراتژیک براساس تجمیع مدل های معروف، شامل سه گام اصلی "تدوین استراتژی"، "جاری سازی استراتژی" و "ارزیابی استراتژی" است. در تدوین استراتژی، بررسی های اولیه شامل تحلیل های محیطی، بررسی نقاط قوت و ضعف، تعیین مزیت رقابتی و تحلیل زنجیره ارزش انجام می شود تا در نهایت، استراتژی های بانک تعیین شود. گام جاری سازی استراتژی بر اقداماتی تاکید دارد که منجر به عملیاتی سازی استراتژی در بدنه سازمان و تقسیم اهداف کلان سازمان به اهداف عملیاتی تیم ها می شود. هدف اصلی این گام این است که نقش واحدهای مختلف سازمان در تحقق استراتژی ها تبیین شود. در نهایت، سازوکار بررسی میزان تحقق استراتژی ها و تعیین اقدامات اصلاحی در ارزیابی استراتژی جای می گیرد؛ اما چالش اصلی سازمان ها در گام دوم رخ می دهد.

براساس پژوهشی که مدرسه کسب و کار هاروارد منتشر کرده است، ۷۰ درصد سازمان ها در جاری سازی استراتژی های تدوین شده خود با شکست مواجه شده اند. این موضوع نشانگر وجود یک "شکاف اجرایی" عمیق در استراتژی است که می تواند متاثر از عوامل گوناگونی همچون فقدان اهداف واضح، همسو نبودن تیم ها با یکدیگر یا استفاده از روش های پیچیده و غیرچابک باشد. در برخی سازمان ها، تخصیص منابع ناکافی به عنوان یکی از علل مهم شکست در جاری سازی استراتژی شناخته می شود. همچنین پس از تغییر استراتژی، لازم است در فرآیندهای کلیدی و ساختار سازمانی نیز بازنگری صورت گرفته و سازمان به گونه ای متفاوت عمل کند.

اهمیت جاری سازی استراتژی

جاری سازی صحیح استراتژی ها در سالیان گذشته و با تغییرات سریع محیط کسب و کار، اهمیتی دوچندان پیدا کرده است؛ به گونه ای که شرکت های سرآمد در دنیا مانند اپل و آمازون، موفقیت در تبدیل چشم اندازهای چالشی به واقعیت های عملیاتی را تضمین کننده رهبری پایدار در بازار می دانند. در حالی که سازمان ها زمان و انرژی زیادی برای تدوین استراتژی صرف می کنند، اما جاری سازی استراتژی، موضوعی به مراتب مهم تر از تدوین استراتژی است که باید بیش از پیش، مورد توجه قرار گیرد تا سازمان را در تحقق چشم انداز خود از طریق حرکت در مسیر استراتژی یاری کند، چراکه صرف نظر از شیوه انتخاب استراتژی ها، عملکرد سازمان است که موجب موفقیت یا شکست آن خواهد بود.

جاری سازی استراتژی امری گسترده، پیچیده و زمان بر است که نه تنها ممکن است موجب سردرگمی بدنه سازمان شود، بلکه می تواند آنها را از انجام امور پیشین خود نیز باز دارد؛ این مشکل، اغلب به دلیل آن

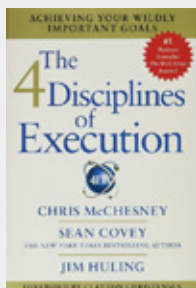
کتاب چهار ضابطه اجرا

به عنوان پرفروش ترین

کتاب سال ۲۰۱۲

از سوی مجله وال استریت

معرفی شد.





رکن دوم: تمرکز بر سنجش‌های پیش‌بین

اگر تنها بر سنجش میزان تحقق ابرهدف تمرکز شود، زمان زیادی از دست می‌رود و حتی ممکن است همین هدف نیز محقق نشود. به این منظور در گام دوم، لازم است سنجش‌هایی تعریف شوند که موفقیت در آنها موجب موفقیت در تحقق ابرهدف می‌شود. درحالی‌که برای ابرهدف "اثربخشی" اهمیت دارد، برای این سنجش‌های فرعی، "کارایی" مهم است. از سوی دیگر، این سنجش‌ها که "سنجش‌های پیش‌بین (Lead Measures)" نام دارند، در زمان کوتاه‌تری قابل سنجش هستند.

برای نمونه، اگر «افزایش تولید سالانه از یک محصول خاص به میزان دو برابر تا ۱۵ ماه آینده» را به‌عنوان ابرهدف سازمان در نظر بگیریم، «افزایش درصد انطباق ماشین‌آلات با برنامه تعمیر و نگهداری از ۶۵ درصد به ۱۰۰ درصد» یا «افزایش درصد نوبت‌های کارکنان مربوط به یک دستگاه خاص از ۸۰ درصد به ۹۵ درصد» می‌توانند سنجش‌های پیش‌بین مناسب برای یک شرکت تولیدی باشند.

تمرکز رهبران سازمان‌ها بر سنجش‌های "نتیجه‌ای" است که جنس اثربخشی دارند، زیرا معمولاً ماهیت مالی داشته و قابلیت اندازه‌گیری ساده‌تری دارند. اما به‌کارگیری سنجش‌های پیش‌بین برای هر ابرهدف، ضمن نمایش کارایی تیم‌ها، باعث تحقق ابرهدف نیز می‌شود.

رکن سوم: طراحی تابلوی امتیاز انگیزه‌بخش

در بسیاری از موقعیت‌ها، سازمان‌ها درک دقیقی از میزان پیشرفت خود در جهت تحقق چشم‌انداز ندارند و فقط در انتهای سال مالی، میزان پیشرفت پروژه‌ها، مورد سنجش و ارزیابی قرار می‌گیرد. این موضوع، ضمن از دست دادن زمان، موجب کاهش انگیزه کارکنان در حرکت به سمت استراتژی‌ها می‌شود.

روش چهار ضابطه بر حصول اطمینان از مشاهده دائمی عملکرد تیم‌ها در رابطه با ابرهدف، تأکید می‌کند. تیم‌ها باید به‌صورت روزانه، میزان تحقق سنجش‌های پیش‌بین مربوط به خود را مشاهده کنند تا توازن بهتر میان امور مرتبط با استراتژی و تغییرات لازم، پیدا شود. این کار با طراحی "تابلوی امتیاز انگیزه‌بخش" از طریق توسعه داشبوردهای عملکردی برای تیم‌ها محقق خواهد شد.

رکن چهارم: ایجاد ضرب‌آهنگ پاسخگویی

درحالی‌که سه رکن پیشین، بر "برنامه‌ریزی" متمرکز بودند، رکن چهارم به تعیین دقیق مسئول تحقق اهداف می‌پردازد. به این منظور، با "ایجاد ضرب‌آهنگ پاسخگویی" سعی می‌شود، ضمن تفویض مسئولیت برای هر سنجش، انگیزه مشارکت نیز افزایش یابد. به این ترتیب که در ایام مشخصی، بدون صحبت درخصوص گردها، ضمن بازبینی تابلوی امتیازات، گزارشی از تعهدات اخیر ارائه می‌شود. و درخصوص موانع موجود و راهکارهای رفع آن گفت‌وگو می‌شود. این کار، شباهت بسیاری با جلسات روزانه "اسکرام" دارد و افراد را به تحقق اهداف مربوط به خود تشویق می‌کند. ■

برخی از تغییرات باید توسط رهبران سازمان ایجاد شود که به آن "چرخش قلم (Stroke of the Pen)" می‌گویند؛ این تغییرات، بیانگر تصمیمات مهمی است که در اختیار کارکنان بدنه سازمان نبوده و لازم است در زمان مناسب اتخاذ شود تا موجب تسریع در تغییرات شود.

دسته دیگر تغییرات، توسط بدنه سازمان انجام می‌شود که به آنها "تغییرات معنادار (Significant Changes)" گفته می‌شود. تمرکز اصلی روش چهار ضابطه و ارکان آن نیز بر انجام موفقیت‌آمیز همین تغییراتی است که توسط بدنه سازمان انجام می‌پذیرد. این روش به لزوم تمایز میان انواع تغییرات و اختصاص زمان و انرژی متناسب با اهمیت هر کدام برای حرکت در مسیر استراتژی‌ها تأکید می‌کند.

چهار رکن جاری‌سازی

روش چهار ضابطه اجرا بر چهار رکن اصلی استوار است که عبارتند از: "تمرکز بر ابرهدف"

"به‌کارگیری سنجش‌های پیش‌بین"

"طراحی تابلوی امتیاز انگیزه‌بخش"

"ایجاد ضرب‌آهنگ پاسخگویی"



رکن اول: تمرکز بر ابرهدف

سازمان‌ها برای موفقیت، اهداف متعددی برای خود انتخاب می‌کنند و قصد دارند به همه آنها نیز برسند؛ اما تعدد اهداف موجب کاهش تمرکز می‌شود و ممکن است هیچ‌کدام از اهداف نیز محقق نشوند. حتماً این عبارت معروف را شنیده‌اید که می‌گوید «اگر می‌خواهید در همه حوزه‌ها موفق شوید، در هیچ حوزه‌ای موفق نخواهید شد».

روش چهار ضابطه پیشنهاد می‌کند تمرکز سازمان‌ها بر تک‌حوزه‌ای باشد که اگر کلیه عوامل ثابت بماند، می‌تواند بیشترین موفقیت را ایجاد کند. این روش تأکید می‌کند که توجه بر "مهم‌ترین کار" اثربخشی بالاتری نسبت به "کارهای مهم" دارد. این همان "ابهدف" است که موجب حرکت کل سازمان به سمت موفقیت می‌شود.

البته "ابهدف" نباید کلی باشد و باید ضمن مشخص کردن حوزه اصلی تمرکز، ویژگی‌هایی همچون قابل‌سنجش بودن، ذکر وضع موجود و مطلوب و در نظر گرفتن افق زمانی را در تعریف آن مد نظر قرار داد. این امر مستلزم نادیده گرفتن بسیاری از ایده‌ها و شناسایی حوزه‌ای است که سدسکنی در آن، بیشترین قرابت را با تحقق چشم‌انداز دارد. برای مثال، «افزایش تولید سالانه یک محصول خاص از ۱۴ تَن به ۲۰ تَن تا ۸ ماه آینده» می‌تواند به‌عنوان یک ابرهدف در یک شرکت تولیدی باشد.

فقدان

تفکر سیستمی

قیمت خدماتی مانند حمل‌ونقل، اینترنت، کارمزدهای بانکی و غیره را افزایش داده بود که منجر به ایجاد تورم شد. در این شرایط، کسب‌وکارها مجبور می‌شوند با توجه به افزایش هزینه‌های خود، قیمت محصولات و خدماتشان را افزایش بدهند.

به‌عنوان مثال بیمه ابزاری ضروری برای توسعه اجتماعی است، اما در کشور ما، بیمه حتی شامل خرید خدمات کوتاه‌مدتی مانند نقاشی چندساعته یک دیوار هم می‌شود؛ درحالی‌که این افراد، تقریباً هیچ‌گاه نخواهند توانست از نتایج پرداخت حق بیمه توسط کارفرما بهره‌مند شوند، کارفرما مجبور است هزینه‌ای مضاعف به بیمه بپردازد. دست دیگری که برای رقابت با کسب‌وکارها از آستین دولت بیرون می‌آید، بانک‌ها هستند که از یک سو نقش مهمی در تسهیل و توسعه کسب‌وکارهای خصوصی دارند و از سوی دیگر می‌توانند عرصه را بر آنها تنگ کنند.

ویرانگری مجوزها

در سال‌های گذشته اعلام شد که برای فعالیت کسب‌وکارها، در مجموع ۲۱۰۰ مجوز از طرف دولت و سایر ارگان‌ها صادر می‌شد که افراد باید برای موضوعات گوناگون، یک یا چند مورد از آنها را دریافت کنند. این حجم از مجوزها علاوه بر کاهش سرعت ایجاد و توسعه کسب‌وکارها، زمینه را برای بروز رفتار سلیقه‌ای و حتی بداخلاقی و بزه‌کاری فراهم می‌کند. منطقه زیبا و حاصلخیز شمال کشورمان را در نظر بگیرید که علی‌رغم وجود مردم برون‌گرایی که در زمینه‌های گوناگون مانند ورزش کشتی استعداد خودشان را نشان می‌دهند، بازده اقتصادی بسیار پایینی دارد. اگر علت را جویا شویم، می‌بینیم که در کنار فقدان کارخانه‌های صنعتی مناسب، حتی برای فعالیت غیرمولدی مانند خدمت به گردشگران، یک نفر باید چندین مدرک برای مجوز ارائه کند. از آنجاکه در بیشتر موارد، هر کدام از این امضاها، باید توسط افراد خاص انجام شود، در صورتی که آن افراد سر کار حاضر نشود یا مایل به امضا نباشد، کل فرآیند راه‌اندازی کسب‌وکار به مشکل برمی‌خورد.

همه این نکات، فارغ از احتمال ایجاد رانت و بداخلاقی‌های مشابه است، که در عمل باعث می‌شود در برخی شرایط، بعضی افراد از فرصت‌های گوناگون تولید و واردات بهره ببرند و سایر فعالان اقتصادی، محروم بمانند.

بدعهدی دولت‌ها

یکی دیگر از چالش‌های ارتباط بین دولت و بخش خصوصی، بدعهدی دولت‌هاست. دهه هشتاد دولت از بخش خصوصی دعوت کرد که برای گازسوز کردن خودروهای کشور، روی مخازن CNG سرمایه‌گذاری کنند. دولت وقت اعلام کرد که قصد دارد هر سال حدود ۷۵ میلیون خودرو را گازسوز کند و با توجه به استفاده برخی از خودروها از دو مخزن، به بیشتر از این تعداد مخزن نیاز دارد. در پاسخ به درخواست دولت، چندین شرکت مجوز تولید مخزن گرفتند و تعدادی از آنها، با تامین نقدینگی از بانک‌ها و سهامداران، فرآیند تولید را شروع کردند.

اما عملکرد دولت، با وعده‌ای که داده بود متفاوت شد؛ حتی در اوج تولید خودروهای گازسوز و گازسوز کردن خودروهای موجود، درخواست دولت در حدود ۲۵۰ هزار بود و در یک برهه به حدود ۴۵۰ هزار مخزن رسید. از سوی دیگر، شرکت‌های خودروساز شروع به واردات مخزن از شرکت‌های چینی، هندی، کره‌ای و حتی اماراتی کرده و هم خودشان مخزن تولید کردند. علاوه بر این، از آنجاکه دولت، قیمت گاز و خودروهای گازسوز و دوگانه‌سوز را به مقداری نرساند که استفاده از آن برای مردم جذاب باشد، کل این پروژه با شکست مواجه شد و تولیدکنندگان با خسارت مواجه شدند.



نصراله محمدحسین فلاح

عضو هیات‌مدیره انجمن مدیران صنایع
رئیس هیات‌مدیره شرکت توسعه صنعتی مشفق

برای ایجاد و رشد کسب‌وکارهای بزرگ، به تفکر متمرکز و سیستمی برای ایجاد فضای حمایتی نیاز است. به عبارت دیگر، در یک رویکرد کل‌گرا، باید ظرفیت‌های کشور در خدمت رشد کلی جامعه، آمده و در این مسیر، همه نهادها، از بانک‌ها گرفته تا نهادهای نظارتی، به توانمندسازی کسب‌وکارها کمک کنند.

با این حال، در طی چند دهه گذشته، گسترش موازی‌کاری در سطوح گوناگون سازمان‌ها و نهادها، امکان تفکر و تصمیم‌گیری متمرکز را گرفته است. در کنار این موازی‌کاری، از آنجاکه نهادها و سازمان‌های موثر، اولویت‌های خاص را به صورت بخشی و جزئی‌نگر دیده‌اند، در عمل اقتصادی لکه‌ای شکل گرفته که شرکت‌های موفق مانند گل‌های پراکنده در بیابان بشوند.

رابطه دولت با بخش خصوصی

توقع کسب‌وکارهای بخش خصوصی از دولت آن است که با فراهم کردن زمینه‌های رشد و شکوفایی آنها، به توسعه آنها کمک کند؛ اما در عمل، دولت‌های گوناگون نه تنها نقش حمایتی خود را ایفا نکرده‌اند، بلکه با روش‌های مختلف کسب درآمد از آنها، رمق کسب‌وکارهای موفق را نیز گرفته‌اند.

در دوره‌ای که تورم کشور نسبتاً پایین بود و افزایش قیمت توسط بخش خصوصی ممنوع شده بود، آمارها نشان می‌داد که بخش عمده‌ای از این تورم، توسط نهادهای دولتی ایجاد شده است؛ در واقع، دولت



بهبود تعاملشان با جهان، توانستند بازارهای تولید، واردات و صادرات خودشان را بهبود ببخشند.

در مقابل ما به خاطر برخی دلایل سیاسی و تمایل به جذب همکاری این کشور، مجبور شدیم که در صنعت‌هایی مانند نساجی یا لوازم خانگی که روزگاری در آنها سرآمد بودیم، قراردادهایی با آنها ببندیم که در نهایت موجب تضعیف صنایع پوشاک و کفشان شده‌اند. در نتیجه امروز به جایی رسیده‌ایم که فروشنندگان لباس از این ابا و شرمی ندارند که هنگامی که اجناس خود را معرفی می‌کنند بگویند که پارچه کالاهایشان ترک است یا اصلاً از ترکیه وارد شده و فقط مارک ایرانی به آنها خورده است. این مسائل از آنجا ناشی شده که ما در عرصه بین‌المللی روابط درستی نداشته و حقایق جهان را به موقع، لمس نکرده‌ایم.

فرصت نداریم!

اکنون با نتیجه انتخابات آمریکا و بازگشت ترامپ، فرصت اندیشیدن و پنهان‌کاری از میان رفته است. اخلاق مدیریت حکم می‌کند هرچه سریع‌تر روش خودمان را اصلاح کنیم. در چند دهه اخیر، بسیاری از مشکلاتی که ایجاد شده، حل نشده باقی مانده و هر یک، باعث مسائل جدید شده‌اند. ما ملت خوب و بزرگی هستیم و در بزنگاه‌های خاص، مسئولان ما تصمیمات درستی اتخاذ کرده‌اند، اما باید مشکلات عمیقی که ذکر شد برطرف شوند.

با توجه به این موضوع که ایران دریایی از فرصت‌های اقتصادی مهم در خاورمیانه و حتی دنیا شناخته می‌شود، انتظار می‌رود که در عرصه بین‌الملل نیز نگاهی مناسبی به شرایط داشته باشیم و بتوانیم موقعیت را برای واردات و صادرات کالاهای موجود ایجاد کنیم. ظرفیت‌های تولید و سرمایه‌های گوناگون موجود در کشور به خوبی نشان می‌دهد که دولت باید از موقعیت رقابتی با بخش خصوصی فاصله بگیرد و با تدوین استراتژی درست به‌ویژه در حوزه اقتصاد و بانکداری، کمک بخش خصوصی باشد. اگرچه تحریم به‌عنوان عامل اصلی مشکلات اقتصادی کشور توسط برخی کارفرمایان و مسئولان یاد می‌شود، اما ما مشکلات بسیاری پیش از تحریم و بزرگ‌تر از آن داریم. یکی از این مشکلات، موازی‌کاری و تعدد نهادهای تصمیم‌گیرنده در زمینه‌های گوناگون است که باعث می‌شود، مدیریت اقتصاد کشور به‌طور متمرکز انجام نشده و مسائل اقتصاد کشور، بازتولید شوند.

از سوی دیگر، برای برنامه‌ریزی توسعه صنعتی لازم بود که فناوری‌های مهمی که در افق آینده باعث توانمندی کشور می‌شد را شناسایی کرده و به‌طور متمرکز، بروی آنها سرمایه‌گذاری می‌کردیم؛ اما در حال حاضر، منابع ملی به‌صورت بی‌دریغ و بی‌هدف، در تمامی حوزه‌ها (از طلا تا رایانه و تلفن همراه تا نفت و گاز) به‌نحوی هزینه می‌شوند که نه تنها کمکی به پیشرفت و توسعه کشور نمی‌کند، بلکه ممکن است به رانت نیز بیانجامد. ■

در دوره دیگری، دولت اعلام کرده بود که قصد دارد، روش آبیاری تحت فشار و قطره‌ای را در کشور گسترش دهد و بخش خصوصی با وعده پیش‌خرید دولت، به‌طور گسترده در این زمینه سرمایه‌گذاری کرد؛ اما در عمل هیچ‌گونه پیش‌خریدی انجام نشد و برخلاف کشورهایمانند عربستان سعودی که با این مدل آبیاری، مناطق بیابانی خود را آباد کرده‌اند، در کشور ما این روش توسعه پیدا نکرد. زمانی جمله معروفی وجود داشت که مطالبه از دولت، شاید دیر و زود داشته باشد، اما سوخت و سوز ندارد؛ اما تورم مزمن دو دهه اخیر باعث شده که حتی مطالبه از دولت نیز به زبان بخش خصوصی شود.

ضعف خدمات دولتی

در کشورهای توسعه‌یافته تلاش می‌کنند حتی یک دقیقه شبکه اینترنت، قطع (Down) نباشد، چراکه نگران زیان پیش‌بینی‌نشده‌ای هستند که به این ترتیب ممکن است به کسب‌وکارها وارد شود. در کشور ما، شبکه خدمات فناوری اطلاعات (IT) معمولاً وصل (Up) نیست و این وضعیت در گمرکات، ثبت احوال، دفاتر و محضرها به کسب‌وکارها ضربه می‌زند. به‌عنوان نمونه موقعیت‌هایی را در نظر بگیرید که اعتبارات تاجران پیش‌کسوت ما پس از قطعی سیستم‌ها به‌خاطر برگشت خوردن چک، از بین می‌رود.

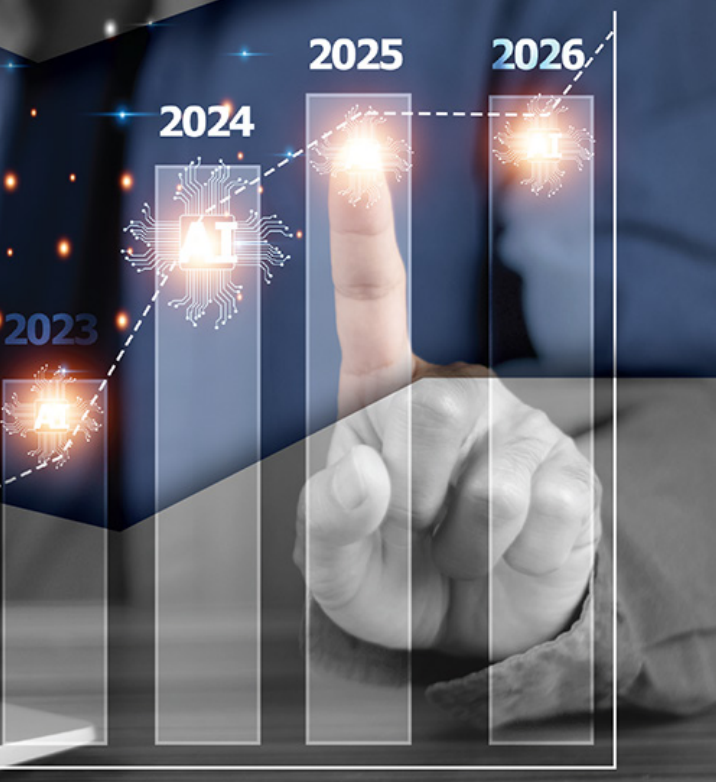
نقش بانک‌ها

یکی از مصادیق رقابت دولت با کسب‌وکارها، ورود بانک‌ها به فضای صنعتی است؛ بانک‌هایی که به‌خاطر عدم بازپرداخت تسهیلات، ناچار به در اختیار گرفتن واحدهای تولیدی شده‌اند درحالی‌که تملک این کارخانه‌ها برایشان سودی نداشته و حتی منجر به بازپرداخت تسهیلات اعطایی آنها نشده است.

وظیفه بانک‌ها گردآوری منابع خرد از سطح جامعه و مدیریت و هدایت آنها به کسب‌وکارهایی است که می‌توانند تأثیرات قابل‌توجهی بگذارند. شیوه‌های دستوری و شرایط اقتصادی غیرقابل پیش‌بینی موجب شده است که بانک تنوع محصول نداشته باشند و با احتیاط و ریسک‌پذیری کمتری برای صنایع تولیدی تأمین مالی بلندمدت انجام دهند.

تجربه ترکیه

عدم توسعه ارتباطات بین‌المللی باعث شده است که بسیاری از فرصت‌های اقتصادی از کشور ما گرفته شود. از سوی دیگر، تلاش کرده‌ایم با دولت‌هایی ارتباط عمیق برقرار کنیم که در ظاهر با ما دوست و هم‌پیمان بودند، اما در واقع رقیب ما و پیگیر منافع ملی خودشان بوده‌اند. یکی از مواردی که طی چهار دهه اخیر زیر نظر داشته‌ام، شرایط اقتصادی کشور ترکیه بوده است. رشد اقتصادی ترکیه در گذشته به‌خاطر رویکردهای سیاسی‌شان، کج‌دارومریز بوده، اما بعد از مدتی با



رایزن دیجیتال

هوش مصنوعی

در جایگاه تصمیم‌گیری

نویسندگان: گراهام کنی و راجر موزر

ترجمه و تدوین: تحریریه آفتاب خاورمیانه

ابزارهای هوش مصنوعی به سرعت در حال پیشرفت هستند و هر روز، نقش بیشتری در سازمان‌ها پیدا می‌کنند. در این مطلب، سه مطالعه موردی کاربرد هوش مصنوعی در سطح مدیریتی را بررسی می‌کنیم که توانسته‌اند به افزایش اثربخشی و رقابت‌پذیری شرکت‌ها کمک کنند.

هوش مصنوعی در جایگاه مشاور خبره

هوش مصنوعی از چند دهه پیش، در قالب سامانه‌های خبره (Expert systems) در صنایع گوناگون از جمله مالی، مهندسی، پزشکی و آموزش مورد استفاده قرار گرفته است. این سامانه‌ها نرم‌افزارهایی هستند که از دانش متخصصان برخوردار هستند و از مهارت‌های آنها تقلید و الگوبرداری می‌کنند.

با این حال، بیشتر سازمان‌ها ترجیح می‌دهند تصمیم‌گیری در سطح مدیریت را به متخصصان انسانی سپرده و از هوش مصنوعی، دور نگه دارند. علت این محافظه‌کاری، پیچیدگی و تحولات دائمی مسائل مدیریتی است. اما برخی شرکت‌های پیشرو، از هوش مصنوعی برای "سنجش فرصت‌های سرمایه‌گذاری"، "پیش‌بینی عملکرد و پیشنهاد قیمت" و "آموزش منابع انسانی" استفاده کرده‌اند که در ادامه به ترتیب به نمونه‌های آنها می‌پردازیم.

ارزیابی فرصت‌های سرمایه‌گذاری

یک شرکت سرمایه‌گذاری در آلمان که از نام مستعار "باواریا ونچرز" برای آن استفاده می‌کنیم، در جستجوی استارت‌آپ‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری بود و برای این کار، تحلیلگران باواریا درخواست‌های ارسال شده توسط استارت‌آپ‌ها را تحلیل و از میان آنها، آینده‌دارترین موارد را انتخاب می‌کردند. با این حال، با گذشت زمان تعداد درخواست‌های دریافتی آنها دوبرابر تعداد توان تحلیلگران شد و فشار برای بررسی درخواست‌ها نیز افزایش یافت. مدیران شرکت می‌گویند «فرآیند بررسی درخواست‌ها بسیار زمان‌بر و پیچیده بود، چون عوامل متعددی باید در نظر گرفته می‌شد و در این بین، قضاوت شخصی از روی تجربه، نقش بسیار مهمی ایفا می‌کرد. اما به‌خاطر حجم بالای درخواست‌ها، مجبور بودیم این مسئولیت مهم را به تحلیلگران تازه‌کار محول کنیم که تجربه و توانایی لازم را ندارند.»

تحلیلگران تازه‌کار اغلب گزینه‌های خوب را نادیده می‌گرفتند و در این شرایط، حتی تهیه و ارائه یک الگوی تصمیم‌گیری توسط متخصصان کارآزموده نیز فایده‌ای نداشت.

تحلیل با هوش مصنوعی

مدیران باواریا تصمیم گرفتند به جای آموزش تحلیلگران تازه‌کار، یک سامانه خبره با نام "AI-4-VC" را ایجاد کنند که وظیفه تحلیل را برعهده بگیرد. جوزف، یکی از مدیران شرکت، در مورد مراحل ساخت این سامانه می‌گوید: «اولین قدم، مراجعه به یک دانشگاه برای طراحی سامانه‌ای بود که درخواست‌های استارت‌آپ‌ها را براساس شاخص‌های شرکت، با سرعت و دقت بالا رتبه‌بندی کند. پس از رتبه‌بندی، یک تحلیلگر ارشد به صورت دوره‌ای بر عملکرد الگوریتم نظارت می‌کند. در صورتی که الگوریتم گزینه اشتباهی را انتخاب کرده باشد، به‌طور خودکار، وزن معیارهای الگوریتم دوباره تنظیم می‌شود.»

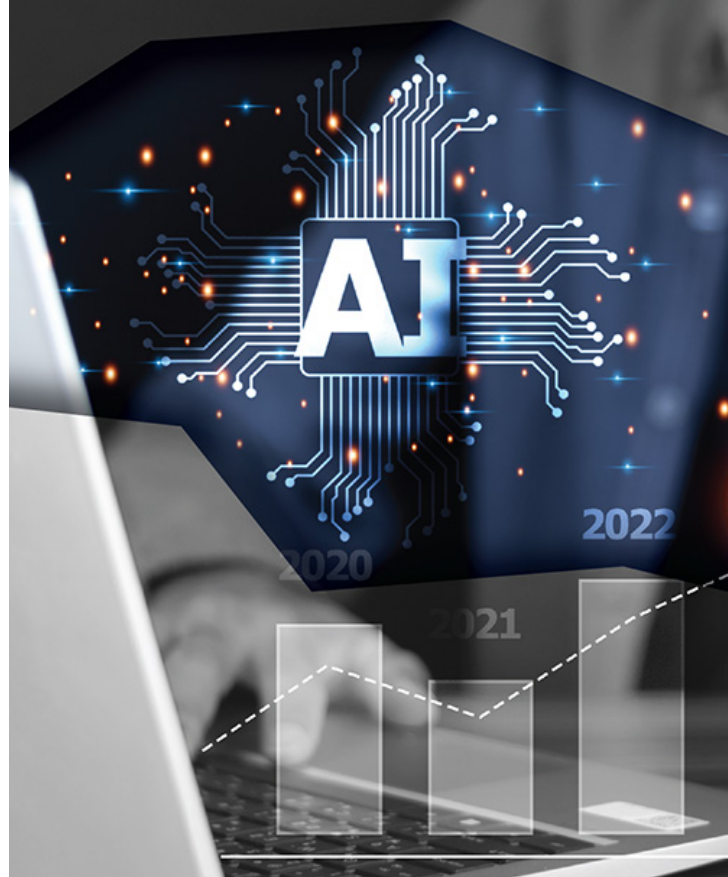
سامانه هوش مصنوعی AI-4-VC زمان صرف‌شده برای درخواست‌های نامناسب را به حداقل رساند. این کار به شرکت باواریا ونچرز کمک کرد تا سریع‌تر به درخواست استارت‌آپ‌های مستعدتر پاسخ بدهد. AI-4-VC نشان داد که حتی با کمترین میزان داده‌ها نیز می‌تواند، استارت‌آپ‌های مستعد را شناسایی کند.

آموختن از این تجربه

یک متخصص علوم رایانه با تبحر نسبی در یادگیری ماشین، می‌تواند چنین سامانه‌ای را ایجاد کند. شرکت‌های بزرگ فناوری پلتفرم‌هایی ارائه کرده‌اند که با استفاده از یادگیری ماشین و پردازش زبان طبیعی (NLP)، امکان ایجاد سیستم‌های خبره را فراهم می‌کنند. اگر به دنبال انعطاف‌پذیری و مقیاس‌پذیری هستید، پلتفرم‌هایی مانند پلتفرم هوش مصنوعی گوگل کلاود، آمازون سیگ‌مستر، یادگیری ماشین آژور (Azure) گزینه‌های مناسبی برای شما هستند. همچنین برای نمونه‌سازی سریع‌تر یا تمرکز روی پردازش زبان طبیعی، ابزارهایی مانند هاگینگ فیس یا کولب (Colab) مناسب‌تر هستند.

تقاضای بیش از حد مشتریان

یک شرکت تحلیل داده‌های ماهواره‌ای هندی با نام مستعار "ست ویستا آنالیتیکس (Sat Vista Analytics)"، با بررسی وضعیت زمین‌های کشاورزی و پیش‌بینی میزان محصول، امکان "تصمیم‌گیری از فضا" را ارائه می‌دهد. روان، مدیر ارشد فناوری این شرکت توضیح می‌دهد: «ما با تحلیل عملکرد کشاورزان و نتایج برداشت، به بانک‌ها



آموختن از این تجربه

به دنبال ایجاد آن دسته از پلتفرم‌های هوش مصنوعی باشید که بتوانند به صورت خودکار و با مشاهده عملکرد متخصصان، الگوهای تصمیم‌گیری آنها را شناسایی و تقلید کنند. پلتفرم مناسب کسب‌وکار شما باید قابلیت یادگیری مداوم و پردازش داده‌ها در کمترین زمان ممکن را داشته باشد. این ویژگی‌ها باعث می‌شود سامانه خبره شما با دریافت داده‌های جدید، پیشرفت کرده و براساس تصمیم‌گیری‌های متخصصان، تصمیم‌های هوشمندانه‌تری اتخاذ کند.

آموزش و ارتقای کارکنان

یک شرکت استرالیایی با نام مستعار "باهوش‌تر باشیم"، در نظر داشت مهارت‌های حل مساله کارکنان بخش تحقیق و توسعه (R&D) خود را ارتقا دهد. آنها تصمیم گرفتند که برای تقویت مهارت‌ها و توانایی حل مساله کارکنانشان، دوره‌های آموزشی آنلاین برگزار کنند. با این حال مدیران شرکت متوجه میزان زحمت‌های اجرایی برگزاری این دوره، هزینه‌های بالای مالی و هماهنگی‌های متعدد برای پاسخگویی به همه نیازهای آموزشی کارکنانشان شدند.

ایجاد جعبه ابزار آموزشی

شرکت "باهوش‌تر باشیم" تصمیم گرفت سامانه‌ای ایجاد کند که با بهره‌گیری از ابزارهای تخصصی متنوع هوش مصنوعی، به کارکنانشان آموزش بدهند. لئو، رئیس بخش تحقیق و توسعه، توضیح می‌دهد: «این ابزارها می‌توانند مفاهیم را توضیح بدهند، به سوالات پاسخ بدهند و به هر فرد با توجه به مسائل او، توصیه‌های خاص ارائه بدهند.» ابزارهای استفاده‌شده توسط این شرکت، انعطاف‌پذیر بوده و همانطور که به همه درخواست‌های کارکنان جواب می‌دهند، به فرمان آنها، محتوای غیرضروری را نیز حذف می‌کنند.

ابزارهای این سامانه به کارکنان کمک کرد مسائل را از جنبه‌های گوناگون ارزیابی کنند. لئو به‌عنوان مثال می‌گوید «فردی که با یک مشکل در حوزه فناوری روبه‌روست، می‌تواند انتخاب کند که از ابزاری استفاده کند که به او توضیحات فنی می‌دهد یا سراغ ابزاری برود که دیدگاه‌های جدید را در اختیارش می‌گذارد یا ابزاری که دستورالعمل‌های متفاوت برای حل مساله او ارائه می‌دهد.» برای مثال، یک کارمند بخش تحقیق و توسعه این شرکت که با یک مشکل در زمینه معدن مواجه است، می‌تواند از یک ابزار که نرم‌افزارهای معدن را آزمایش می‌کند، یک ابزار با دانش زمین‌شناسی یا یک ابزار با تخصص ماشین‌آلات استفاده کند. با این حال، مساله‌ای که در اینجا ایجاد شد، ضرورت انتخاب مرتبط‌ترین ابزار برای هر مشکل خاص بود.

انتخاب ابزار مناسب برای هر مساله باید براساس تشخیص فردی صورت می‌گرفت که ممکن بود در مواردی، دقیق نباشد. در نتیجه شرکت "باهوش‌تر باشیم" یک سامانه نظرسنجی ایجاد کرد که کارمندان در مورد مفید بودن هر کدام از این ابزارها بازخورد ارائه دهند. این "سامانه توصیه‌گر" به کارکنان کمک می‌کرد که براساس بازخورد همکارانشان، در هر مساله مناسب‌ترین ابزار در اختیارشان قرار بگیرد.

آموختن از این تجربه

اگر به دنبال افزایش قابلیت‌های حل مساله خود هستید، از پلتفرم‌های هوش مصنوعی متنوع در حوزه‌های گوناگون استفاده کنید. این پلتفرم‌ها مسائل پیچیده را پردازش می‌کنند و با کاربران نیز تعامل اثربخش خواهند داشت. همچنین یک سامانه منعطف ایجاد کنید که همکاران شما، خودشان بتوانند ابزار مورد نیازشان را انتخاب کنند. ■

کمک می‌کنیم که برای تسهیلات دهی به این کشاورزان، بهتر تصمیم بگیرند. ما همچنین به شرکت‌های کشاورزی کمک می‌کنیم که با توجه به بازده احتمالی زمین‌های کشاورزی، قیمت محصولات را در قراردادهای بهتر تعیین کنند.»

مهم‌ترین مشکل ست ویستا، حجم بالای تحلیل‌های لازم برای مشتریان در مقابل تعداد محدود متخصصان شرکت بود. متخصصان این شرکت، باید وظایف متعددی مانند آماده‌سازی داده‌ها برای تحلیل (پیش‌پردازش) تا شناسایی و تفسیر پوشش گیاهی را برعهده داشتند.

ایجاد آواتار تحلیلگر

مدیران پس از بررسی شرایط، متوجه شدند که به‌خاطر پیچیده بودن فرآیند بررسی و پیش‌بینی، خودکارسازی کلاسیک کافی نیست. بنابراین، تصمیم گرفتند سامانه‌هایی را به‌عنوان "آواتارهای تحلیلگر" ایجاد کنند که با استفاده از هوش مصنوعی، شبیه متخصصان شرکت، داده‌ها را تحلیل کنند. برای این کار، آنها شیوه‌های تحلیل متخصصان خود را بررسی کرده و از رفتار آنها، الگوهایی برای ایجاد الگوریتم (مجموعه قوانینی برای هوش مصنوعی) استخراج کردند.

خلاقیت مهم ست ویستا این بود که برای ایجاد الگوریتم به‌جای اینکه از متخصصانشان درخواست کنند که قوانینی که در فرآیند تحلیل مدنظر قرار می‌دهند را مطرح کنند، رفتار آنها را بررسی کردند؛ مدیر ارشد فناوری شرکت توضیح می‌دهد: «به‌جای اینکه در مورد روش‌های آنها برای پردازش، تحلیل و تفسیر داده‌های ماهواره‌ای بپرسیم، رفتارشان را رصد کردیم تا ببینیم در مواجهه با داده‌های متفاوت، چه کاری انجام می‌دهند.»

آواتارهای تحلیلگر شرکت ست ویستا با یک رویکرد ساده مبتنی بر فناوری یادگیری ماشین، کار خود را آغاز کردند و سپس با اضافه شدن داده‌های جدید، توانمندتر شدند. با توجه به کیفیت عملکرد این آواتارها، متخصصان انسانی شرکت، وقت بیشتری برای پروژه‌های پیچیده‌تر و بی‌سابقه پیدا کرده‌اند. علاوه بر این، هوش مصنوعی وظیفه آموزش متخصصان کم‌تجربه و تازه‌وارد را نیز برعهده گرفته است و بدون نیاز به دخالت متخصصان، بهترین شیوه‌های پردازش و تصمیم‌گیری را به آنها یاد می‌دهد.

روپاهای کوچک موفقیت‌های بزرگ

استارت‌آپ‌های موفق خاورمیانه



ترجمه: محدثه دهباشی
خبرنگار و مترجم فناوری مالی

مانند هر کسب و کار دیگری، شرکت کریم هم در مسیر فعالیتش با چالش‌ها و موانعی روبه‌رو شد، اما شاید بزرگ‌ترین ضربه، هنگام همه‌گیری ویروس کرونا به این استارت‌آپ وارد شد. کریم سعی کرد که این چالش را به فرصت تبدیل کند و زمانی که درخواست به اشتراک‌گذاری سفر به شدت کم شده بود، این کسب و کار خودش را به یک سرویس چندمنظوره تبدیل کرد.

یکی از مهم‌ترین عوامل موثر در رشد و موفقیت کریم، حمایت و پشتیبانی بود که از سمت شرکت‌های محلی انجام شد. این استارت‌آپ در دبی شکل گرفت و مشارکت و حمایت شرکت‌هایی مانند شرکت مخابرات عربستان (STC)، الطیار، سازمان سرمایه‌گذاری کویت و ابراج، ارزش افزوده بسیاری برای کریم به همراه داشت.

سوق (Souq.com)

سال تاسیس: ۲۰۰۵

سرمایه: سوق در مجموع توانسته است ۴۶۰ میلیون دلار طی ۵ دوره، سرمایه جذب کند.

سوق یکی از بزرگ‌ترین ارائه‌دهندگان خدمات تجارت الکترونیک در خاورمیانه است و با بیش از ۱۳۵ میلیون مشتری، در هفت کشور دنیا فعالیت می‌کند. تمرکز اصلی این کسب و کار بیشتر روی حوزه‌های الکترونیک، سلامت، زیبایی، خانه و کودک است.

رونالدو موکاواری این کسب و کار را با ذهنیتی که از eBay داشت، در سال ۲۰۰۵ راه‌اندازی کرد و کاروبارش به سرعت رونق گرفت. در پایان سال ۲۰۰۹ این برند حتی تراکنش‌هایی به ارزش بیش از ۳ میلیون درهم را ثبت کرد. رویکرد شرکت سوق در سال ۲۰۱۰ به انحصار خدمات در قالب B2C تغییر کرد و همین تغییر باعث رشد بیشتر این استارت‌آپ شد.

اما یکی از بزرگ‌ترین چالش‌ها برای سوق هم درست به دنبال همین تغییر رویکرد به B2C شکل گرفت، زیرا بیشتر حجم تراکنش‌هایش را یک‌شبه از دست داد؛ اگرچه طی شش ماه آینده سوق توانست این زیان را جبران کند، اما برای این تغییر، مجبور به تحول در طراحی نرم‌افزار خود و پیاده کردن قابلیت‌هایی مانند فعال کردن روش‌های پرداخت جایگزین برای حفظ مشتریان بین‌المللی شد. نقطه قوت سوق این بود که تلاش کرد در مسیر حل این بحران، منافع بلندمدت خود را در نظر بگیرد؛ در نتیجه برای حل مشکلات پرداخت، از جامعه در حال رشد کارآفرینان در خاورمیانه کمک گرفت.

پست‌پی (Postpay)

سال تاسیس: ۲۰۱۹

سرمایه: پست‌پی در مجموع توانسته است ۶۰ میلیون دلار طی ۳ دوره، سرمایه جذب کند.

منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA)، با لقب «دنیای خارق‌العاده و شگفت‌انگیز استارت‌آپ‌ها» شناخته شده و در حال تجربه یک رنسانس کارآفرینی است. سیاست‌های حمایتی دولت‌ها، چشم‌اندازهای اقتصادی گسترده و ایده‌های نوآورانه، افراد را تشویق می‌کند تا دست‌به‌کار شوند و کسب و کار خودشان را راه بیندازند. بررسی داستان برخی از استارت‌آپ‌های موفق خاورمیانه، ما را بیشتر با چالش‌ها و راهکارهایشان آشنا خواهد کرد.

یونیکورن‌های منا

"ردسیر (Redseer)" که از بزرگ‌ترین شرکت‌های مشاوره خدمات دیجیتال جهان است، پیش‌بینی می‌کند که تا سال ۲۰۳۰، ۳۰۰ یونیکورن (استارت‌آپ‌های با ارزش یک میلیارد دلار) و سونیکورن (استارت‌آپ‌های درآستانه یونیکورن شدن) در منا به وجود بیاید. شرکت "وامدا (Wamda)" هم از سه ماهه اول سال ۲۰۲۳ گزارش داده که استارت‌آپ‌ها در این منطقه ۱/۱ میلیارد دلار جذب سرمایه داشته و عربستان، امارات و مصر در این حوزه پیشرو بوده‌اند.

اقتصاد دیجیتال پس از همه‌گیری کرونا در بخش‌های درمان، فین‌تک و فناوری آموزشی (Edtech) رشد و شکوفایی چشمگیری داشت. ساندیپ گاندیوالا از شرکت ردسیر می‌گوید: «رگولاتوری و اقدامات حاکمیتی در سراسر منطقه منا، سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف فناوری را راحت‌تر کرده و باعث رشد بیشتر شده است.» در این منطقه، هزاران نفر برای تبدیل ایده‌های بزرگشان به استارت‌آپ‌های تحول‌آفرین، دست‌به‌کار شدند، اما عوامل مختلفی باعث موفقیت یا شکست آنها شد. در ادامه برخی از شرکت‌های موفق منا را معرفی می‌کنیم.

کریم (Careem)

سال تاسیس: ۲۰۱۲

سرمایه: کریم در مجموع توانسته است بیش از ۷۷۱ میلیون دلار طی ۷ دوره، سرمایه جذب کند.

این کسب و کار فعالیت خود را در حوزه به اشتراک‌گذاری خودرو (Ride sharing)، سال ۲۰۱۲ آغاز کرد. دو بنیانگذار این شرکت، "مدثر شیخه" و "مگنوس اولوسن" به دنبال خلق یک اتفاق "بزرگ و معنادار" بودند اما نمی‌دانستند از کجا باید شروع کنند. آنها فهرستی از تمام مشکلاتی که طی سال‌ها زندگی در خاورمیانه با آن مواجه بودند، تهیه کردند تا این مشکلات را به فرصت تبدیل کنند. اینجا بود که ایده کریم به ذهنشان رسید.



بیزات (Bayzat)

سال تاسیس: ۲۰۱۳

سرمایه: بیزات در مجموع توانسته است ۵۳/۶ میلیون دلار طی ۷ دوره، سرمایه جذب کند.

بیزات یک نرم‌افزار مدیریت منابع انسانی است که امکان محاسبه حقوق و دستمزد و مزایایی مانند بیمه را برای مشاغل مختلف و خانواده‌ها، به صورت خودکار ارائه می‌دهد. ایده این استارت‌آپ زمانی به ذهن «طلال بایا» مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران آن آمد که متوجه شد اکثر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) برای مدیریت عملکرد سرمایه‌های انسانی خود همچنان از فرآیندهای دستی استفاده می‌کنند. بنابراین، محصولی که بتواند با محاسبه خودکار، در وقت و هزینه این شرکت‌های کوچک صرفه‌جویی کند، جذاب به نظر می‌رسید.

یکی از مهم‌ترین چالش‌ها برای طلال بایا، برعهده گرفتن نقش بنیانگذار بود؛ او در این مسیر متوجه شد که در کنار سرمایه اقتصادی و استعداد فنی، باید به عنوان یک مدیر و رهبر، وقت و سرمایه‌گذاری زیادی روی رشد و تکامل شخصیت خودش بگذارد و به طور مرتب از اشتباهاتش درس بگیرد. از سوی دیگر، بایا اهمیت تشکیل یک تیم متخصص را دست‌کم نمی‌گیرد و به کارآفرینان توصیه می‌کند از شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد کمک بگیرند.

نمشی (Namshi)

سال تاسیس: ۲۰۱۱

سرمایه: نمشی در مجموع توانسته است ۳۳ میلیون دلار طی ۳ دوره، سرمایه جذب کند.

نمشی یکی از محبوب‌ترین وب‌سایت‌های مد و لباس خاورمیانه است و مشتریان زیادی در امارات، عربستان سعودی، کویت، عمان، بحرین و قطر دارد. این کسب‌وکار در سال ۲۰۱۱، در امارات متحده عربی با هدف ادغام مد و نوآوری دیجیتال، تاسیس شد. نمشی با هدف قرار دادن افراد بیست‌ساله‌ای که شیفته مد هستند، روزانه در وب‌سایت خود بیش از ۵۰۰ محصول جدید ارائه می‌دهد. در سال ۲۰۲۲، نمشی توسط شرکت نون (Noon) به مبلغ ۳۳۵/۲ میلیون دلار خریداری شد. تحقیقات، برندینگ و استراتژی بازاریابی قوی در موفقیت این استارت‌آپ خاورمیانه‌ای نقش اساسی داشتند. شاید یکی از بزرگ‌ترین چالش‌ها برای نمشی، فرهنگ پاساژگردی در خاورمیانه و نیازی بود که خریداران برای دیدن مستقیم، لمس کردن و حتی پوشیدن لباسی که می‌خواستند بخرند، داشتند. با توجه به این چالش، نمشی گروه مشخص مصرف‌کنندگان خود را پیدا کرد: زنانی که خرید در پاساژها برایشان دشوار بود. این استارت‌آپ از نوآوری دیجیتال و رسانه‌های اجتماعی استفاده کرد تا برند خود را هر چه بیشتر به مشتریان بالقوه خود بشناساند.

از سوی دیگر، مردم در سال‌های ابتدایی تاسیس نمشی، اعتماد چندانی به خرید آنلاین نداشتند و از انتقال آنلاین اطلاعات کارت بانکی خود می‌ترسیدند؛ در نتیجه، نمشی امکان پرداخت با پول نقد را هم فراهم کرد تا نظر مشتریان خود را جلب کند.

در آخر...

چالش‌ها، جزئی جدانشدنی از فرآیند تاسیس یک کسب‌وکار نوآورانه هستند اما همانطور که در مثال‌های بالا نشان دادیم، این چالش‌ها می‌توانند فرصتی برای تبدیل شکست به موفقیت باشند. کارآفرینان باید با شرکت‌ها و سرمایه‌گذارانی که می‌توانند به آنها اعتماد کنند شریک شوند، استعداد‌های مناسب را دریابند و از دیگر فرصت‌های سرمایه‌گذاری هم غافل نشوند. ■

پست‌پی به دلیل فناوری نوآورانه و مدل کسب‌وکاری «الان بخر، بعداً پرداخت کن»، یکی از پیشروترین شرکت‌ها در حوزه اعتبار خاورمیانه است. مشتریان این استارت‌آپ می‌توانند از آن هم برای انجام پرداخت اقساطی و هم برای تسهیل فرآیند پرداخت‌های معمولی خود استفاده کنند. ادغام این کسب‌وکار با پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، دریافت اعتبار را برای مصرف‌کنندگان آسان‌تر کرده و تنها با چند کلیک ساده، خریداران می‌توانند هزینه خریدشان را به صورت اقساطی پرداخت کنند.

ابتکار دیگری که پست‌پی انجام داده این است که با امکان انجام پرداخت‌های راحت و گزینه‌های مقرون‌به‌صرفه، شکاف میان مصرف‌کنندگان با محصولات موردنیازشان را به مراتب کمتر کرده است. پست‌پی محصولات «الان بخر، بعداً پرداخت کن» (BNPL) خود را مورد تایید دفتر کار بازرینی شرعی قرار داده که سازمانی پیشرو با مجوز بانک مرکزی بحرین است.

امان‌تی - حالا (MNT-Halan)

سال تاسیس: ۲۰۱۷

سرمایه: این سازمان در مجموع توانسته است ۶۲۷/۵ میلیون دلار طی ۴ دوره، سرمایه جذب کند.

مدیرعامل‌های این کسب‌وکار، درست در میان خیابان‌های شلوغ مصر، جایی که خدمات بانکداری سنتی برای ۶۵ درصد مردم دور از دسترس است، از قدرت فناوری تلفن همراه برای ارائه خدمات بانکداری به افراد استفاده کردند. در واقع، استارت‌آپ امان‌تی - حالا با ارزشی حدود یک میلیارد دلار و ارائه وام‌های خرد، پرداخت صورت‌حساب و بسیاری سرویس‌های دیگر، به راه نجاتی برای میلیون‌ها نفر تبدیل شده است. وام‌دهی خرد حالا، به ابزاری قدرتمند برای کارآفرینان محلی تبدیل شده و قصد دارد تا تأثیری طولانی‌مدت بر زندگی افراد بگذارد.

این استارت‌آپ بیش از ۱/۸ میلیون کاربر فعال دارد و بیش از ۴/۴ میلیارد دلار وام صادر کرده و به این ترتیب از اکثر بانک‌های مصری پیشی گرفته است. شرکت حالا در ماه‌های اخیر کسب‌وکارش را در خاورمیانه گسترش داد و توانست بانک ادونس (Advans) در پاکستان که خدمات مالی خرد به مشتریانش ارائه می‌کند را بخرد. با این حجم از کاربران، مطمئناً یکی از چالش‌های شرکت حالا، چگونگی رسیدگی به نیازهای چنین پایگاه متنوعی از کاربران است و «منیر نخله» مدیرعامل شرکت می‌گوید: «ما نیاز کاربران را در اولویت قرار می‌دهیم و سعی می‌کنیم محصولات و خدمات را به نحوی توسعه دهیم که مشکلات آنها را به بهترین شکل برطرف کند. برای این کار به داده‌هایمان متکی هستیم و با تقسیم‌بندی کاربرانمان می‌توانیم به درک عمیق‌تری از رفتارها و نیازهای آنها برسیم.»

چشم انداز کسب و کارهای پیشرو

پیش بینی مکنزی از تحول صنایع

تحریبه آفتاب خاورمیانه

مکنزی (McKinsey) به عنوان یکی از معتبرترین مراجع مشاوره و مدیریت کسب و کار در سطح بین الملل، در گزارشی تحلیلی به شناسایی و توصیف صنایعی پرداخته است که می توانند بخش عمده ای از تغییرات آینده در چشم انداز کسب و کار را شکل داده و اقتصاد جهانی را متحول کنند. در بخشی از این گزارش که خلاصه ای از آن را در ادامه آورده ایم، طرح کلی صنایع و کسب و کارهایی ترسیم شده است که انتظار می رود آینده درخشانی داشته باشند. هر کدام از این طرح واره ها شامل مهم ترین عوامل رشد و نیز مجموعه چالش ها و فرصت هایی است که در مسیر بازیگران قدیمی و نوپای آن صنعت قرار گرفته است.

تجارت الکترونیک

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۱۴ تا ۲۰ تریلیون دلار

شرکت های تجارت الکترونیک مجموعه ای از کالاهای گوناگون را از طریق کانال های دیجیتال به فروش رسانده و مستقیماً به مصرف کنندگان تحویل می دهند. در سال های آینده این صنعت با رشد چشمگیری روبه رو خواهد شد که عوامل متعددی در این رشد دخیل هستند؛ بسترهای جدید تجارت الکترونیک مانند فروش سریع و فروش در شبکه های اجتماعی، گسترش دسته بندی کالاها در اقتصادهای توسعه یافته و افزایش ضریب نفوذ تجارت الکترونیک در اقتصادهای در حال توسعه از جمله عوامل رشد این صنعت به شمار می روند.

در این اثنا، عواملی مانند فعالیت چند بازیگر بزرگ، رشد بخش مواد غذایی و فعالیت بازیگران منطقه ای در مقابل اختلال ها از سوی شرکت هایی که کالاهایشان را مستقیماً به مصرف کننده می فروشند، پویایی خاصی در این بازار به وجود آورده است. علاوه بر این، عواملی نظیر تجارت در شبکه های اجتماعی، پذیرش هوش مصنوعی، نوآوری در خرده فروشی حضوری و هزینه های تحویل سفارش می توانند نوسان هایی را در این بازار ایجاد کنند.

نرم افزارها و خدمات هوش مصنوعی

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۱/۵ تا ۴/۶ تریلیون دلار

حوزه نرم افزارها و خدمات هوش مصنوعی شامل شرکت هایی است که به مشتریان خود راه کارها و پلتفرم های نرم افزاری مبتنی بر هوش مصنوعی ارائه می دهند. این شرکت ها در زمینه های مختلفی از جمله تحلیل داده، یادگیری ماشینی، پردازش زبان طبیعی، بینایی کامپیوتر و رباتیک فعالیت کرده و به کسب و کارها کمک می کنند تا فرآیندهای خود را بهبود ببخشند و محصولات و خدمات نوآورانه ای ارائه دهند.

این بخش از صنعت هوش مصنوعی به دلیل پتانسیل بالای رشد و کاربردهای گسترده ای که در صنایع مختلف دارد، بسیار مورد توجه قرار گرفته است. شرکت های فعال، با ارائه راهکارهای نرم افزاری متنوع، به

سازمان ها کمک می کنند تا از مزیت های هوش مصنوعی بهره مند شوند. با این حال، رقابت در این بازار بسیار شدید است و شرکت ها برای موفقیت باید بتوانند راهکارهای منحصر به فرد و با کیفیت ارائه بدهند.

خدمات ابری

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۱/۶ تا ۳/۴ تریلیون دلار

حوزه خدمات ابری شامل شرکت هایی است که زیرساخت ها و پلتفرم های ابری را به صورت سرویس به مشتریان ارائه می دهند. این خدمات شامل مواردی مانند ذخیره سازی داده، پردازش و تحلیل اطلاعات و ارائه نرم افزارهای مرتبط است.

مهاجرت روزافزون شرکت ها از رایانش و ذخیره سازی داخلی داده ها به استفاده از فضاهای ابری و تقاضای روبه رشد نیازهای فناوری های نوین مانند هوش مصنوعی، از جمله عوامل اصلی رشد این بخش هستند. شرکت ها به دنبال کاهش هزینه ها، افزایش انعطاف پذیری و بهبود عملکرد خود هستند و خدمات ابری این امکان را برای آنها فراهم می کنند. پیش بینی می شود که در آینده نزدیک، شاهد ادامه فعالیت بازیگران بزرگ و ظهور رقبای منطقه ای جدید به دلیل افزایش نیاز به این خدمات برای هوش مصنوعی باشیم. این عوامل می توانند منجر به تغییر در سهم بازار و رقابت بین شرکت ها شوند. مقررات مرتبط با حاکمیت داده، پذیرش هوش مصنوعی، هزینه های مهاجرت به سوی خدمات ابری و نحوه واکنش در برابر حمله های سایبری از جمله عواملی هستند که می توانند برای این بخش اثرگذاری تعیین کننده ای داشته باشند.

وسایل نقلیه برقی

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۲/۵ تا ۳/۲ تریلیون دلار

بازار وسایل نقلیه برقی شامل تولیدکنندگان خودروهای برقی، خودروهای هیبریدی و باتری های مورد نیاز این نوع خودروها می شود. این بازار به دلیل دغدغه های زیست محیطی و مزیت های اقتصادی خودروهای برقی، رشد چشمگیری را تجربه خواهد کرد.

برخی از عوامل رشد این بازار عبارتند از بهبود تجهیزات فنی خودروهای برقی (برد) و افزایش ارزش آنها در قبال قیمت، تمایل مصرف کنندگان به پرداخت پول بیشتر برای محصولات پایدار و توسعه زیرساخت های شارژ خودروهای برقی. در مقابل زیرساخت های شارژ خودروهای برقی، حمایت های قانونی و دولتی برای پذیرش این خودروها، تامین مواد معدنی لازم برای تولید باتری ها و تولید برق پاک به میزان کافی، از چالش های توسعه این حوزه هستند.

تبلیغات دیجیتال

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۲/۱ تا ۲/۹ تریلیون دلار

بازار تبلیغات دیجیتال مجموعه ای از پلتفرم ها است که به تبلیغ کنندگان اجازه می دهد در بستر اینترنت و در قالب تبلیغات دیجیتال به مشتریان خود دسترسی داشته باشند. عوامل رشد این بازار عبارتند از رشد طبقه متوسط، افزایش زمان حضور مصرف کنندگان در شبکه های اجتماعی و ظهور فضاها و ابزارهای جدید برای نمایش تبلیغات. با افزایش دسترسی به اینترنت و تلفن های هوشمند، تبلیغات دیجیتال به ابزاری قدرتمند برای کسب و کارها تبدیل شده است.

عوامل گوناگونی می توانند سهم بازیگران این بازار را تغییر دهند که عبارتند از جهانی شدن اکوسیستم های محدود و بسته، ظهور قالب های تبلیغاتی جدید، همگرایی تجارت و تبلیغات، اقدامات نظارتی و حفظ حریم خصوصی داده ها و تغییر جهت نگاه مصرف کنندگان.

قابلیت همکاری پلتفرم ها با یکدیگر، تاثیر فناوری هوش مصنوعی و حاشیه سود شیوه های جدید تبلیغات نیز می توانند سناریوهای مختلفی برای صنعت تبلیغات دیجیتال ایجاد کنند و عاملی برای رشد یا افول بازیگران این بخش باشند.

صنعت نیمه‌هادی‌ها

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۱/۷ تا ۲/۴ تریلیون دلار

صنعت مواد نیمه‌هادی با نیمه‌رسانا شامل شرکت‌هایی است که در زمینه طراحی و تولید ریزتراشه‌ها و مدارهای یکپارچه فعالیت می‌کنند. این صنایع نقش بسیار مهمی در دنیای امروز ایفا می‌کنند و در انواع دستگاه‌های الکترونیکی، از تلفن‌های همراه و کامپیوترها گرفته تا خودروها و تجهیزات پزشکی، مورد استفاده قرار می‌گیرند.

این صنعت به‌دلایلی از جمله افزایش تقاضا برای ذخیره‌سازی و پردازش داده‌ها، ارتباطات بی‌سیم و لوازم الکترونیکی صنعتی و افزایش تعداد نیمه‌هادی‌های مورد استفاده در خودروها در حال رشد است. با پیشرفت فناوری و افزایش استفاده از دستگاه‌های هوشمند، نیاز به نیمه‌هادی‌ها روز به روز بیشتر می‌شود.

برخی از شرکت‌ها ممکن است از تولید تراشه‌هایی که کاربرد عمومی دارند به تولید تراشه‌هایی با کاربردهای خاص، مانند هوش مصنوعی یا خودروهای خودران، تغییر جهت بدهند. همچنین ممکن است برخی از شرکت‌های فناوری در زنجیره تامین خود ادغام شوند و اقدام به طراحی و تولید تراشه‌های اختصاصی برای محصولات خود کنند.

تحولات ژئوپلیتیک، رقابت در طراحی و تولید تراشه‌های مخصوص هوش مصنوعی، کاهش سرعت سرمایه‌گذاری، فرسایش قیمت و کاهش سرعت قانون مور نیز از عواملی هستند که می‌توانند برای این صنعت سرنوشت‌ساز باشند.

وسایل نقلیه خودران اشتراکی

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۶۱۰ میلیارد تا ۲/۳ تریلیون دلار

در کنار رونق گرفتن تولید وسایل نقلیه خودران، شرکت‌های ارائه خودروهایی خودران اشتراکی نیز در حال گسترش هستند. این بازار به دلیل پتانسیل بالایی که برای تغییر حمل‌ونقل و کاهش هزینه‌های آن دارد مورد توجه بسیاری از سرمایه‌گذاران و شرکت‌های فناوری قرار گرفته است.

عوامل رشد این بازار عبارتند از پیشرفت فناوری‌های مرتبط با خودروهای خودران، امکان‌سنجی مالی این خدمات و پذیرش تدریجی آن از سوی مصرف‌کنندگان. با بهبود عملکرد خودروهای خودران و کاهش هزینه‌های تولید و بهره‌برداری آنها، انتظار می‌رود که این خدمات در آینده‌ای نزدیک به‌شکلی گسترده‌تر مورد استفاده قرار گیرند.

صنعت خودروهای خودران اشتراکی هنوز در مراحل اولیه توسعه خود قرار دارد، اما به دلیل هزینه‌های بالای تحقیق و توسعه و موانع ورود به این صنعت، انتظار می‌رود که تعداد اندکی بازیگر بزرگ در این عرصه فعالیت داشته باشند؛ این شرکت‌ها با جذب سرمایه‌های کلان و توسعه فناوری‌های پیشرفته، به تدریج سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص خواهند داد. مسائلی مانند چارچوب‌های نظارتی برای مسئولیت‌پذیری شرکت‌ها، نگرانی‌های ایمنی مصرف‌کنندگان، مشکلات فناوری و ضعف مدل‌های کسب‌وکار، مهم‌ترین مشکلاتی هستند که در مسیر توسعه این صنعت وجود دارد.

خدمات فضایی

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۹۶۰ میلیارد تا ۱/۶ تریلیون دلار

بازار خدمات فضایی شرکت‌هایی را دربرمی‌گیرد که زیرساخت‌ها و خدمات مرتبط با فضا را به کسب‌وکارها و دولت‌ها ارائه می‌دهند. این خدمات شامل طراحی، ساخت و پرتاب ماهواره‌ها، ارائه خدمات ارتباطی ماهواره‌ای، ناوبری ماهواره‌ای و همچنین گردشگری فضایی است.

عوامل رشد این صنعت شامل افزایش تقاضا برای خدمات تجاری ماهواره‌ای، کاهش هزینه‌های پرتاب ماهواره‌ها و افزایش سرمایه‌گذاری دولت‌ها در بخش فضایی است. برای ارائه خدمات و تجهیزات به کاربران نهایی و بخش‌های نظامی تحت حمایت دولت، پتانسیل‌های بیشتری به چشم می‌خورد.

به دلیل نیازها و هزینه‌های تحقیق و توسعه، برای ورود به خدمات دفاعی و اطلاعاتی دولتی، موانع ورود مهمی وجود دارد. همچنین تغییرات تقاضای مصرف‌کننده در بخش تجاری، تأثیر تحولات ژئوپلیتیک بر ساختار بازار جهانی و گسترش موارد استفاده از فضا از جمله مشکلات و چالش‌هایی هستند که در مسیر بازیگران این صنعت وجود دارند.

امنیت سایبری

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۵۹۰ میلیارد تا ۱/۲ تریلیون دلار

بازار امنیت سایبری شامل شرکت‌هایی می‌شود که از سامانه‌های کامپیوتری، شبکه‌ها و داده‌ها در برابر حملات محافظت می‌کنند. افزایش توانایی‌های مهاجمان سایبری، افزایش حجم داده‌ها و افزایش پیچیدگی سامانه‌های اطلاعاتی، ظهور مدل‌های کسب‌وکار جدید که در برابر حملات سایبری آسیب‌پذیرترند و همچنین الزامات قانونی و نظارتی برای حفاظت از داده‌ها مواردی هستند که رشد این صنعت را پیش می‌برند.

به دلیل وجود بخش‌های مختلف و مقررات محلی ناهمگون، بازیگران این بازار بسیار پراکنده هستند؛ اما اگر پلتفرم‌های یکپارچه‌ای شکل بگیرند، ممکن است تعداد بازیگران بزرگ کاهش بیابد. ظهور فناوری‌های جدید مانند هوش مصنوعی، پیشرفت فناوری رایانش کوانتومی و تغییرات ژئوپلیتیک از موانع ورود و توسعه بازیگران این حوزه به شمار می‌آیند.

استریم ویدئو

ارزش بازار تخمینی در ۲۰۴۰: ۵۱۰ میلیارد تا ۱ تریلیون دلار

صنعت استریم ویدئو شامل شرکت‌هایی می‌شود که به کاربران اجازه می‌دهند فیلم‌ها، سریال‌ها و سایر محتوای ویدئویی را به صورت آنلاین تماشا کنند. پلتفرم‌هایی مانند نتفلیکس، دیزنی پلاس و یوتیوب نمونه‌هایی از این شرکت‌ها به شمار می‌آیند.

افزایش تعداد کاربران اینترنت، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه، تمایل بیشتر مردم به پرداخت هزینه برای دسترسی به محتوای باکیفیت و افزایش درآمد حاصل از تبلیغات از جمله عواملی هستند که به رشد این بخش کمک می‌کنند.

شرکت‌های بزرگ با بهره‌گیری از مزایای مقیاس و سرمایه‌گذاری‌های کلان، سهم بیشتری از بازار استریم ویدئو را در اختیار دارند؛ اما شرکت‌های کوچک‌تر و نوپا نیز با استفاده از فناوری‌های جدیدی مانند هوش مصنوعی برای تولید محتوا، می‌توانند سهم بازار خود را تقویت کنند.

فردای فناوری

روندهای روز دنیا به سرعت در حال تغییر هستند و با سرعتی غیرقابل تصور به سبب تحولات چشم‌گیر فناوری و علوم نوبه‌نو عوض می‌شوند. رویکردهایی که مکنزی به‌عنوان پدیده‌های نوظهور از آن یاد می‌کند در سال ۲۰۰۵ فقط ۹ درصد اقتصاد بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری دنیا را در دست داشتند اما این رقم در سال ۲۰۲۰ به ۴۹ درصد رسید؛ کسی چه می‌داند فناوری چه آینده‌ای برای دنیا رقم خواهد زد. ■



ریشه را دریاب

تاثیر جنگل زدایی بر زیست بوم کشور



نیلوفر منصوری
روزنامه‌نگار محیط زیست

نابودی جنگل‌هاست. فرسایش گسترده خاک روی اقیانوس‌ها نیز تاثیرگذار خواهد بود و مرجان‌های ساحلی و دیگر زیستگاه‌های دریایی را از بین خواهد برد.

یکی دیگر از نتایج جنگل‌زدایی گرم شدن زمین است، زیرا درختان به‌عنوان یک خنک‌کننده محلی کار می‌کنند. سایه درختان با برگ‌های آن موجب حفظ دمای خاک می‌شود و از انعکاس گرما جلوگیری می‌کند. اگر تمام اثرات خنک‌کنندگی از دست برود، بیشتر مناطقی که پیش از این دارای درخت بوده‌اند به‌سرعت گرم‌تر خواهند شد.

افزایش گازهای گلخانه‌ای پیامد فاجعه‌بار دیگری است که می‌توان به آن اشاره کرد. براساس گزارشی که در ماه اکتبر به‌وسیله هیات بین‌دولتی تغییرات اقلیمی (IPCC) منتشر شد، در حال حاضر ۱۳ درصد از انتشار جهانی کربن ناشی از جنگل‌زدایی بوده و به‌طور کلی تغییر کاربری زمین مسئول ۲۳ درصد از انتشارات کربنی است.

گذشته از تمام موارد ذکر شده، با نابودی جنگل‌ها بیماری‌های بی‌شماری گسترش می‌یابد و می‌تواند مواجهه انسان با عفونت‌های مشترک با حیوان مانند ابولا، ویروس نیل غربی و نیز بیماری‌هایی مانند مالاریا و تب دنگی که به‌وسیله پشه‌ها منتشر می‌شوند را به‌طور موقت افزایش دهد.

انسان در جهانی بدون درخت، شرایط سخت‌تری برای زنده ماندن دارد. در این دنیا سبک زندگی کاملاً تغییر می‌کند و جمعیت قابل‌توجهی از انسان‌ها در اثر گرسنگی، گرما، خشکسالی و سیلاب از بین خواهند رفت. فارغ از آن که انسان چگونه می‌تواند در جهانی بدون جنگل زیست کند قطعاً نوع زندگی در آن سیاره، با زندگی کنونی ما تفاوت‌های بنیادین خواهد داشت.

شنیدن زمزمه باد و برگ، نجوای برخورد قطرات باران، صدای خش‌خش قدم‌ها و حکایت عشوه‌گری پرندگان در کنار لمس تنه‌های درختان پوشیده از خزه و بوی رطوبت جنگل روحی تازه به جان هر انسان می‌بخشد. اما خوب که دقت کنیم، متوجه ساکت شدن نت‌های سمفونی جنگل یکی پس از دیگری خواهیم شد. هیاهوی خودروهای رهاشده در طبیعت با صدای ضبط ماشین و هیاهوی جمعیت، همه‌چیز را له می‌کند و گوش کوهستان و جنگل را کر. وجود ماشین‌های شاسی بلند دو دیفرانسیل کافی است تا طبیعتی باقی نماند. وقتی فرقی نکنند آن تپه‌ای که قرار است از آن بالا بروند، دارای چه نوع پوشش گیاهی یا جانوری باشد، وقتی راننده موجودات پناه گرفته در دل خاک را له می‌کند و سینه‌کش تپه و جنگل را بالا می‌رود، قیمت لذت بردن فرقی نمی‌کند. هم فال است و هم تماشا یا بهتر بگوییم که هم لذت است و هم تخریب. پهنه‌های طبیعت، تا سال‌های سال نمی‌توانند رد لاستیک‌های خودرو را ترمیم کرده و موجودات بومی را که زیر فشار و اصطکاک له شده بودند، برگردانند. بله، «جنگل‌های کشور حال و روز خوشی ندارند» جمله‌ای آشنا که بارها و بارها شنیده‌ایم و باز هم خواهیم شنید. جنگل‌هایی با کلکسیون از مخاطرات که روزه‌روز کوچک و کوچک‌تر می‌شوند.

پیامدهای نابودی جنگل‌ها

درختان به‌نوعی ریسمان نجات‌بخش جهان هستند که از بین رفتن آنها پیامدهای جبران‌ناپذیری برای تمام موجودات زنده روی زمین دارد و عملکرد حیاتی و عادی زمین را به سمت نابودی می‌کشاند. یکی از پیامدهای نابودی جنگل‌ها، نابودی تنوع زیستی سیاره زمین است که برای گیاهان، جانوران، قارچ‌ها و سایر موجودات زنده فاجعه‌بار خواهد بود. حتی یک درخت تنها در یک منطقه باز می‌تواند به‌عنوان یک آهنربای تنوع زیستی عمل کند و بسیاری از جانداران را جذب کند. پیامد دیگر جنگل‌زدایی، کاهش شدید بارندگی است زیرا اقلیم زمین به‌سرعت و برای زمانی طولانی دچار تغییرات شدید خواهد شد. درختان به‌عنوان پمپ‌های بیولوژیکی روی چرخه‌های آب نقش دارند؛ آنها آب را از خاک می‌گیرند و با تبدیل آن به بخار برای ایجاد ابرهای باران‌زا وارد اتمسفر می‌کنند.

از دیگر عواملی که می‌توان به آن اشاره کرد، افزایش سیل و طوفان است، زیرا درختان موانع جریان سریع آب به سمت رودخانه‌ها و دریاچه‌ها هستند و به‌همین جهت از جوامع ساحلی در برابر امواج طوفان و سیلاب محافظت می‌کنند.

فرسایش خاک و شسته شدن شهرها و جزایر از دیگر پیامدهای



وضعیت جنگل‌های کشور

در نشریه سال ۱۳۲۰ سازمان جنگل‌ها، مساحت جنگل‌های کشور نزدیک به ۱۹ میلیون هکتار تخمین زده شده بود که امروزه حدود ۱۷٫۵ میلیون هکتار از آن باقی مانده که شامل جنگل طبیعی، اراضی جنگلی، بیشه‌زار طبیعی و جنگل‌های دست‌کاشت است. جنگل‌هایی که در سال ۱۳۹۸ به‌عنوان دومین میراث طبیعی ایران در فهرست میراث جهانی یونسکو به ثبت رسید. به‌گفته کارشناسان محیط زیست، سالانه حداقل ۲۵ هزار هکتار از این جنگل‌ها نابود می‌شود. صحت گفته آنان نیز خبری است که مسعود مولانا، عضو شورای هماهنگی محیط زیست و منابع طبیعی آن را بیان کرده است: «از سه میلیون و ۶۰۰ هزار هکتار مساحت جنگل‌های شمال کشور اکنون تنها یک میلیون و ۸۰۰ هزار هکتار باقی مانده که ۹۰ درصد آن نیز از حالت پایدار خارج شده است.»

به‌عنوان یک نمونه مرگ جنگل در ایران، می‌توان به وضعیت جنگل‌های هیرکانی اشاره کرد. این جنگل‌ها بازمانده ۲۵ میلیون ساله تاریخ جهان است که در شمال ایران باقی مانده‌اند؛ جنگل‌هایی که به‌گفته کارشناسان و فعالان محیط زیست، بیشتر از ۵۰ سال آینده جان ندارند. این جنگل‌ها نوار باریکی در جنوب دریای خزر هستند که در تراز منفی ۲۶ متر پایین‌تر از سطح دریا تا ۲۸۰۰ متر مرز جنگل‌ها قرار دارند. جنگل‌هایی که به‌واسطه توسعه انسانی، خالی از پایین دست شده و در بخش بالادست هم به‌میزان زیادی تخریب شده‌اند.

دلایل جنگل‌زدایی

دلایل زیاد و متنوعی برای احوال ناخوش جنگل‌ها وجود دارد که عبارتند از تخریب، تغییر کاربری، استفاده به‌عنوان مرکز دیوی زباله، ساخت ویلاهای مسکونی، برداشت‌های غیرقانونی، چرای بی‌رویه دام، کشاورزی غیراصولی، قطع درختان و قاچاق چوب، آتش‌سوزی، سدسازی و طرح‌های صنعتی.

کارشناسان همچنین به عوامل طبیعی مانند خشکسالی، یخبندان و سیل در جنگل‌زدایی اشاره می‌کنند که همانطور که در این پدیده تاثیر می‌گذارند، با جنگل‌زدایی و خامت بیشتری پیدا خواهند کرد. در سطح مدیریتی نیز موارد زیر به‌عنوان عوامل تخریب جنگل‌ها ذکر می‌شود:

عدم اجرای درست و کامل طرح‌های مدیریت جنگل، عدم استفاده از نتایج پژوهش‌های علمی، عدم جلب مشارکت مردمی در حفاظت و بهره‌برداری از جنگل‌ها، ضعف قوانین در برخورد با متجاوزین به منابع جنگلی و عوامل اقتصادی و نیازهای معیشتی بهره‌برداران.

مرکز پسماندی به نام جنگل

یکی از تفکرات اشتباه در محیط زیست، جذب شدن زباله‌ها در جنگل است. جنگل‌های زبان‌بسته بین گردشگران و شهرداری‌ها گیر افتاده‌اند؛ شهرداری‌ها عمق جنگل را مرکز پسماند می‌دانند و گردشگران پوست میوه‌ها و دیگر پسماندها را جزو جنگل. به‌اعتقاد کارشناسان، جنگل‌ها نیازی به زباله‌های تر مردم ندارند، چون آنها به‌طور طبیعی این کار را با استفاده از برگ‌ریزی انجام می‌دهند. خاک جنگل آنقدر غنی است که به‌صورت مجاز آن را برای مصارف گلخانه‌ها و گل‌های زینتی برداشت می‌کنند، برای همین نیازی به مواد اضافی انسان‌ها ندارد.

کارشناسان محیط‌زیست از مردم می‌خواهند زباله‌هایی که تولید می‌کنند همراه خود ببرند و ایده‌آل‌ترین رفتار بعد از رفتن به جنگل این است که چیزی به‌جز ردپای خود را در آنجا نگذارند. عده‌ای از گردشگران هم وجود دارند که زباله‌هایشان را بعد از جمع‌آوری با کیسه‌های پلاستیکی در جنگل‌ها می‌گذارند و می‌روند، انگار منتظر کسی هستند که بعد از رفتنشان بیاید و آنها را جمع کند.

پیامد رها کردن پلاستیک

فقدان قوانین مناسب محیط زیستی در حوزه گردشگری و زیست‌محیطی مخاطرات بسیاری برای طبیعت به ارمغان آورده است. براساس تجربیات علمی تجزیه یک لیوان پلاستیکی در طبیعت به ۲۰ سال زمان نیاز است. اما همین پلاستیک‌های رها شده تبدیل به میکروپلاستیک شده و به‌واسطه باد و آب می‌توانند ذرات خاک، جنگل‌ها و دریاها را آلوده کنند. قسمت ترسناک‌تر ماجرا اینجاست که آلوده شدن جنگل و دریا موجب آلودگی آبزیان و محصولات کشاورزی شده که در نهایت وارد چرخه غذایی انسان‌ها می‌شود.

از سوی دیگر کارشناسان معتقدند که دسترسی طبیعتگردان و گردشگران به مناطق جنگلی بکر، برگزاری تورهای گردشگری و رها شدن انبوه زباله به‌دلیل نبود ضوابط لازم در این حوزه است. ضمن اینکه ضعف آموزش و اطلاع‌رسانی در این زمینه به چشم می‌خورد و فرهنگ‌سازی برای حفاظت از جنگل‌ها، جایگاه پررنگی در کشور ما ندارد.

قاچاقچیان چوب

سال‌های سال است که داستان تلخ قطع درختان جنگلی در کشور ما حکایت می‌شود. حکایتی که دیگر از هشدار هم گذشته و متأسفانه به‌دلیل عدم به‌روزرسانی و تقویت قوانین، موجب جسورتر شدن قاچاقچیان چوب شده است. سود قاچاق چوب، درمقابل جرمه‌های بی‌ارزش آنقدر بالاست که نه‌تنها مانع از بازدارندگی آنان نشده است، بلکه کار به جایی رسیده که نگهبانان جنگل‌بانی و فعالان محیط زیست را با اسلحه‌های سرد و گرم تهدید می‌کنند (فیلم‌هایی بخش‌هایی از این اقدامات را می‌توانید با جست‌وجوی هشتگ #جنگلبانی در فضای مجازی ببینید).

متأسفانه در سال‌های اخیر قاچاقچیان چوب روش‌های مختلفی برای قطع درختان و قاچاق چوب در پیش گرفته‌اند که بسیار عجیب است. یکی از روش‌های تخریب جنگل به‌دنبال قاچاق چوب، «آتش زدن عمدی جنگل» است تا تمرکز نیروهای امدادی را به اطفای حریق مشغول کرده و در نقطه‌ای دیگر چوب‌های قطع شده را با خودروی حمل چوب خارج کنند.

یکی دیگر از روش‌های قاچاق چوب، «کرت‌زنی» است که در این روش، آوندهای درختان را از تنه قطع می‌کنند تا آب و منابع غذایی از ریشه به ساقه و برگ‌ها نرسد و درخت آرام‌آرام خشک شود. در نهایت با «اسیدپاشی» بر تنه درختان، درختانی را خشک و قطعه‌قطعه می‌کنند که هرچقدر هم قیمت‌های گزافی برای آنها در نظر بگیرند، درمقابل ارزشی که برای مردم این کشور و جهان دارند، رایگان فروخته‌اند. ■



مدیریت منابع دیجیتال

معرفی کتاب "مدیریت منابع انسانی دیجیتال"



نرگس لکی زاده

کارشناس روابط عمومی • بانک خاورمیانه

نویسندگان کتاب در هر فصل، پیشنهادهایی عملیاتی نیز ارائه می‌کنند. علاوه بر این در انتهای هر فصل QR کدی وجود دارد که خواننده را برای دسترسی به محتوای تکمیلی به وبسایت نویسنده هدایت می‌کند. نقل قول‌هایی که در میان مباحث از صاحب‌نظرانی مانند جک ولش و نشریه هاروارد بیزینس ریویو مطرح می‌شود آموخته‌ها را به فضای بازار و کسب‌وکار پیوند می‌دهد.

از آنالوگ به دیجیتال

نکته‌ای که کتاب بر آن تاکید می‌کند، اهمیت همگام شدن افراد و فرآیندها با پیشرفت‌های فناوری و گذر از منابع انسانی سنتی و آنالوگ به منابع انسانی دیجیتال است. کتاب با نگاهی خوش‌بینانه، تلاش می‌کند در کنار اقناع مدیران به پذیرش ابزارها و رویکردهای جدید، به کارکنان نیز اطمینان بدهد که در صورت به‌روز بودن، می‌توانند در جهان فردا، موقعیت کاری مناسبی داشته باشند.

فارغ از تایید یا رد نگاه کتاب و خوش‌بینی آن به دوام سرمایه انسانی امروز در شرکت‌های فردا، می‌توان تایید کرد که آن دسته از متخصصانی که با این تحول اجتناب‌ناپذیر همراه نشوند، از عرصه کسب‌وکار حذف خواهند شد؛ ابزارهای جدید، می‌توانند با تسریع و خودکارسازی بسیاری از فرآیندها، با کاهش دخالت انسانی، هزینه‌ها را نیز کاهش بدهند.

این تغییرات که ممکن است در برخی موارد برای کارکنان شرکت‌ها تراژیک باشد، باید با دقت و ملاحظه شرکت‌ها در محافظت از کارکنانشان همراه شود؛ مدیران باید درحالی‌که به دنبال افزایش سود و درآمد هستند، برنامه‌هایی برای به‌روزرسانی کارکنان فعلی و انسانی نگه‌داشتن محیط کسب‌وکار خود داشته باشند.

«این روزها شکاف فزاینده‌ای میان نیاز سازمان‌ها و

مهارت‌های کارکنان ایجاد شده است. مهارت‌هایی که

به کارکنان آموزش داده می‌شوند متعلق به گذشته‌اند،

نه امروز و فردا!»

جف وینر، مدیرعامل لینکدین
نقل قول از متن کتاب

درباره نویسندگان

مهدی شامی زنجانی و محسنه اسدی نویسندگان این کتاب هستند. شامی زنجانی استاد هیات علمی دانشگاه تهران است. از کتاب‌های دیگر او می‌توان به "ناخدایی دیجیتال"، "قطب‌نمای بانکداری دیجیتال" و "مدیریت دانش چاپک" اشاره کرد. محسنه اسدی نیز دانشجوی علوم داده و هوش مصنوعی در دانشگاه لیورپول است و در حوزه تحول دیجیتال در سازمان‌ها مقالاتی دارد. ■

«وقتی درباره تحول دیجیتال در مشاغل صحبت می‌شود، عمدتاً تمرکز بحث روی مشاغل است که از بین می‌روند یا به وجود می‌آیند، اما حالت دیگری نیز وجود دارد. شاید بیشترین تاثیر عصر دیجیتال در دنیای کار آنجایی باشد که مشاغل موجود را تغییر می‌دهد. کنایه جالبی این روزها در دنیای فناوری وجود دارد: هوش مصنوعی جایگزین شما نمی‌شود، بلکه فردی که از آن استفاده می‌کند جایگزین شما خواهد شد!»

کتاب مدیریت منابع انسانی با این نگاه خوشبینانه آغاز شده و یادآور می‌شود که دنیای مشاغل، در آستانه تغییراتی بنیادی است. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد هوش مصنوعی تا ۲۰۲۵ جایگزین ۸۵ میلیون شغل در سراسر جهان می‌شود اما همزمان ۹۷ میلیون شغل جدید نیز ایجاد خواهد شد. با این حال، افرادی که شغل خودشان را به واسطه تحول فناوری از دست می‌دهند لزوماً گزینه مناسبی برای مشاغل جدیدی که به وجود می‌آیند نیستند و این یکی از چالش‌های مهم آینده ماست.

منابع انسانی عصر دیجیتال

کتاب مدیریت منابع انسانی در سال ۱۴۰۲ توسط انتشارات آریانا قلم منتشر شده است. این کتاب در هشت فصل به صورت اجمالی به مباحث زیر می‌پردازد:

- چستی و چرایی مدیریت منابع انسانی دیجیتال: مفهوم‌سازی مدیریت منابع انسانی دیجیتال
- جذب و استخدام دیجیتال: تشریح موج‌های مختلف تحول جذب و استخدام کارکنان از جنگ جهانی دوم تا امروز، دیجیتالی شدن فرآیندها و سیستم‌های آن
- جامعه‌پذیری و همسوسازی دیجیتال: دیجیتالی شدن فرآیند ورود و سازگاری نیروهای جدید به سازمان و ابزارهای این فرآیند
- مدیریت عملکرد و جبران خدمات دیجیتال: تشریح تغییرات دامنه ارزیابی عملکرد نسبت به گذشته و سیستم‌های گوناگون آن
- کاربرد هوش مصنوعی و تحلیلگری داده در مدیریت عملکرد و جبران خدمات: اهمیت چابکی سازمان، به‌کارگیری ابزارهای دیجیتال در رویکردهای جدید برای ارزیابی و پیش‌بینی عملکرد و غیره
- آموزش و توسعه دیجیتال: لزوم سرمایه‌گذاری آموزشی بر کارکنان و کاربرد هوش مصنوعی، شبکه‌های اجتماعی، واقعیت مجازی و واقعیت افزوده
- نگهداشت و خروج دیجیتال: تشریح جزئیات فرآیند نگهداشت و خروج کارکنان و کاربرد ابزارهای جدید در این فرآیند
- مدیریت منابع انسانی دیجیتال در عمل: توصیه‌های کاربردی برای پیاده‌سازی مدیریت منابع انسانی دیجیتال در سازمان‌ها

جهانی کردن پسته ایران

مروری بر زندگی غلامرضا آگاه



مریم ذوالفقار

رئیس اداره روابط عمومی • بانک خاورمیانه

آگاه در سال ۱۳۱۴، به نمایندگی از طرف دولت اما با هزینه شخصی برای شرکت در نمایشگاه بین‌المللی بروکسل به اروپا رفت. او در برلین با بسته‌بندی پسته به تبلیغ آن در آلمان، بلژیک، انگلستان و فرانسه پرداخت. آگاه در راه برگشت به سیسیل ایتالیا رفت و از کشت پسته در آنجا بازدید کرد. سپس به حلب سوریه رفت و در آنجا متوجه شد که شرکت آمریکایی، پسته‌های دهن بسته را با قیچی باز یا به اصطلاح "خندان" می‌کند. بعد از بازگشت به ایران، بلافاصله از این روش جدید برای بازکردن پسته‌ها استفاده کرد.

آگاه در آذرماه سال ۱۳۱۴، از رفسنجان به کرمان رفت و شعبه‌ای از تجارت‌خانه خود را در آنجا افتتاح کرد. او در سال ۱۳۱۴، با دریافت مجوز رسمی از دولت اقدام به پیوند پسته باغی در کوه‌های شهر بابک و داوران در رفسنجان و کرمان کرد. آگاه برای تعیین بهترین محصول برای هر منطقه تفاوت‌های خاک، درجه حرارت، ارتفاع از سطح دریا، بارندگی و جریان هوا را کاملاً مورد توجه قرار می‌داد.

در اواخر شهریور ۱۳۱۹، قراردادی بین نماینده دولت و غلامرضا آگاه منعقد شد که براساس آن آگاه متعهد شد در دو سال اول قرارداد پنج هزار درخت، در سال‌های سوم و چهارم، ده هزار درخت و سال‌های پنجم و ششم، پانزده هزار را پیوند بزند و محصولات هر سال نباید از سال قبل کمتر باشد.

آگاه در سال ۱۳۱۵ به‌همراه تعدادی از همشهری‌های خود دو شرکت تاسیس کرد که یکی از آنها شرکت "خشکبار" و دیگری شرکتی با نام "کتیرا" بود. او در خلال سال‌های ۱۳۲۳ تا ۱۳۳۵ سه دوره عضو انجمن شهر رفسنجان، یک دوره عضو انجمن شهر کرمان و چند دوره عضو و معاون اتاق بازرگانی کرمان بود. غلامرضا آگاه، سرانجام در دوم مرداد ۱۳۶۵ و در ۸۵ سالگی درگذشت.

خانواده آگاه در توسعه، تولید و فروش پسته در کرمان، رفسنجان و خارج از کشور بیش از چهار دهه نقش چشم‌گیری داشته‌اند. آنها همچنین با انتشار مطالب مطالب ارزشمند و همکاری در تهیه گزارش‌های تخصصی در زمینه پسته، سهم ارزنده‌ای در نشر دانش پسته، آموزش افراد پسته‌کار و بهبود فرآوری این محصول داشته‌اند. ■

شرکت سهامی صادرات پسته ایران که غلامرضا آگاه یکی از موسسان آن است، با شعبه‌هایی در کرمان، رفسنجان، تهران، هامبورگ و نیویورک، به دنبال افزایش مرغوبیت و توسعه صادرات پسته بود. این شرکت از ماشین‌آلات مدرن و خودکار برای ضدعفونی، بودادن، نمک زدن و بسته‌بندی پسته استفاده می‌کرد. پسته‌های تولیدشده در ظرف‌های فلزی، مقوایی و سلفونی به بازارهای داخلی و خارجی ارسال می‌شد. شرکت صادرات پسته ایران اولین شرکتی بود که از نشان استاندارد برای کالاهای خود استفاده کرد.

غلامرضا آگاه، در سال ۱۲۸۰ در مشهد به دنیا آمد، اما وقتی تنها یک سال داشت، خانواده‌اش از مشهد به یزد نقل مکان کردند. غلامرضا در پانزده‌سالگی به رفسنجان رفت و با سرمایه اولیه پانصد تومان، کسب‌وکار کوچک خود را راه‌اندازی کرد.

در آن سال‌ها محصولات کشاورزی رفسنجان پنبه، گندم، جو، روناس و کمی پسته بود؛ گندم و جو به شهر یزد و روناس و پسته به بندرعباس، زاهدان و مقداری به بمبئی و کراچی پاکستان صادر می‌شد. بیشتر پسته ایران در دامغان تولید می‌شد و رفسنجان و کرمان نقش کمتری داشتند. غلامرضا آگاه تصمیم گرفت قسمتی از زمین‌های خانوادگی خود در کرمان و رفسنجان را به کشت پسته اختصاص دهد.

در آن زمان تهیه پسته به این روش بود که پسته را با چوب می‌زدند و پوستش را می‌کنند و پس از آن پسته را با دندان باز می‌کردند. آگاه دستور داد پوست پسته باغ‌های خود را با دست جدا کنند و دهان پسته را با چکش باز کنند که با این روش دیگر نیازی به شستن پسته‌ها نباشد. آگاه پسته‌ها را به هندوستان، فرانسه، انگلیس، آلمان، چین، هنگ‌کنگ و ژاپن فرستاد. این پسته‌ها در فرانسه فروش خوبی داشت اما در انگلیس و آلمان مورد استقبال قرار نگرفت؛ در نتیجه به جای این دو کشور به آمریکا ارسال شدند. او در سال ۱۳۰۶ توانست با دو شرکت آمریکایی در نیویورک مبادله انجام دهد. هر سال تولید و صادرات پسته به آمریکا افزایش یافت و افزایش قیمت پسته در آمریکا باعث شد که کشت پسته در ایران افزایش پیدا کند.

بوی "کمبود" ز اوضاع جهان

زمانی که روزنامه‌ها تیتراژ زدند "ترامپ آمد" همه دنیا و مخصوصاً ما مردم ایران، متوجه شدیم که یک ناسیاست‌مدار، قرار است حداقل برای بخش‌هایی از دنیا، ویرانی بیاورد. مردی که چهار سال با قدری، قواعد پذیرفته‌شده دنیای سیاست را زیر پا گذاشته بود، حالا با توهم بازگشت الهی از مرگ، با پیروزی قاطع بر دموکرات‌های آمریکا، به کاخ سفید برگشته است.

تا زمان نگارش این متن در پایان بهمن‌ماه، ترامپ با خروج از سازمان‌های جهانی، وضع تعرفه سنگین بر واردات از سایر کشورها و اعلام ورود مستقیم به غزه، به بخشی از بحران‌ها دامن زده است؛ با این حال، فقط خبر حضور این جمهوری‌خواه رادیکال در اتاق ریاست‌جمهوری کافی بود، تا موج نگرانی، در کشورمان التهابات روانی ایجاد کند.

به این ترتیب و در پایان سال ۱۴۰۳، در حالی که استقبال سال جدید می‌رویم که واقع‌گرایی و رویکرد سیستماتیک به مسائل کلان اقتصادی، ضرورتی چندبرابر پیدا کرده است. در این شرایط، همانطور که لازم است بحران‌های جهانی و منطقه‌ای زمان خود را بشناسیم، مفید است که نمونه‌های اصلاحات اقتصادی را نیز مطالعه کنیم.

با این نگاه، در این پرونده اقتصادی به شرایط جدید جهان پس از وقوع جنگ در اوکراین و غزه پرداخته‌ایم که از بازار نفت و گاز تا صنایع غذایی، اوضاعی بحرانی برای جهان ایجاد کرده است. در ادامه نیز تجربه اصلاحات ساختاری دو کشور، با هدف رشد اقتصادی (هند) و کنترل تورم

(آرژانتین) را مرور کرده‌ایم. ■



رشد در
سرزمین مهاراجه‌ها

۳۶

شلیک‌های
پرهزینه

۳۴

مدیریت
سرزمین نقره

۳۲

مدیریت سرزمین نقره

اصلاحات اقتصادی آرژانتین



باقر قاندى

کارشناس تحقیقات اقتصادی • بانک خاورمیانه



آرژانتین در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم میلادی، یکی از شکوفاترین و سریع‌ترین رشد‌های اقتصادی را در جهان تجربه کرد؛ دوره‌ای که معمولاً از حدود سال‌های ۱۸۷۰ تا اوایل دهه ۱۹۳۰ به‌عنوان «دوران طلایی» یا «سال‌های رونق اقتصاد آرژانتین» شناخته می‌شود. اما در دهه‌های بعدی، کودتاهای متوالی و بی‌ثباتی‌های سیاسی فضای اقتصادی کشور را متزلزل کرد و اعتماد لازم برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت از میان رفت.

در چنین شرایطی، دولت‌ها اغلب برای جلب حمایت آبی مردم، رویکردهای پوپولیستی را در پیش گرفتند که یکی از نمودهای بارز آن، اجرای سیاست جایگزینی واردات بود، که در عمل، تولیدکنندگان را از رقابت با بازار جهانی دور نگه داشت و آنها را وابسته به حمایت‌های مداوم دولتی کرد.

دوره ریاست‌جمهوری خوان پرون (۱۹۴۶-۱۹۵۵) با اتخاذ سیاست‌های رفاه اجتماعی و مداخله گسترده دولت در اقتصاد همراه بود که از جمله مصادیق آن می‌توان به کنترل قیمت‌ها، توزیع منابع مالی در قالب یارانه‌های کلان، ملی‌سازی صنایع استراتژیک و اعمال افزایش چشمگیر دستمزدها اشاره کرد. هرچند این اقدامات در کوتاه‌مدت موجب ارتقای نسبی سطح معیشت طبقات کارگری شد، اما در بلندمدت پیامدهایی نظیر تشدید تورم، تشدید کسری بودجه و تضعیف ساختارهای اقتصادی را به همراه داشت.

از دهه ۱۹۷۰ به بعد، دولت‌های آرژانتین برای تامین هزینه‌های خود (از جمله هزینه‌های نظامی و طرح‌های پوپولیستی)، به شدت به وام‌های خارجی متکی شدند و برای بازپرداخت آنها، ناگزیر به چاپ پول یا اخذ وام‌های جدید شدند. این وضعیت منجر به افزایش تورم، بی‌ارزش شدن پول ملی و بحران بدهی شد.

دوره دیکتاتوری نظامی (۱۹۷۶-۱۹۸۳) نیز به دلیل اجرای سیاست‌های ناسازگار و افزایش هزینه‌های نظامی، بر مشکلات ساختاری افزود و صنایع داخلی را فرسوده‌تر کرد. در دهه ۱۹۹۰، سیاست ثابت‌کردن نرخ پزو (واحد پول آرژانتین) در برابر دلار تورم را به‌طور موقت مهار کرد، اما با سرکوب نرخ ارز، صادرات ضربه خورد و بحران اقتصادی ۲۰۰۱ ناگزیر شد. در پی این بحران، دولت‌های بعدی برای مهار شوک‌های اجتماعی، به توزیع یارانه‌های گسترده، کنترل قیمت کالاها و اعمال محدودیت‌های ارزی دست زدند؛ این اقدامات تولید رقابتی و تنوع صنعتی ضربه زد.

در نهایت، وابستگی بیش‌ازاندازه به معدودی کالای سنتی (به‌ویژه گوشت و غلات) و غفلت از توسعه متوازن، جایگاه اقتصاد آرژانتین را در برابر نوسانات جهانی و تغییرات تقاضا آسیب‌پذیرتر کرد و به وضعیت بحرانی، دامن زد.

اقدامات خاویر میلی

خاویر میلی (Javier Milei)، اقتصاددان و سیاستمدار آرژانتینی، در سال ۲۰۲۳ به‌عنوان پنجاه‌وپنجمین رئیس‌جمهور آرژانتین انتخاب شد. میلی، میراث‌دار تورم سالانه ۲۱۱ درصدی و تورم ماهانه ۲۵/۵ درصدی در دسامبر ۲۰۲۳، رکود اقتصادی ۱/۶ درصدی و نرخ بالای فقر ۴۵ درصدی دولت گذشته بود و بنابراین به اصلاحات اساسی در قالب شوک‌درمانی اقتصاد آرژانتین روی آورد. برخی از مهم‌ترین این اصلاحات به‌قرار ذیل است:

• کاهش اندازه دولت و اصلاحات ساختاری

میلی با هدف کاهش هزینه‌های دولتی و کسری بودجه، ۳۰ درصد از هزینه‌های دولت را کاهش داد. این کاهش شامل اخراج سی هزار کارمند دولتی (از حدود هفتاد هزار کارمند دولتی)، تعطیلی ۱۳ وزارتخانه (که برخی از آنها در یکدیگر ادغام شدند) و توقف پروژه‌های عمرانی بود. در مقابل، بودجه نهادهایی مانند سازمان اطلاعات و وزارت دفاع افزایش یافت.

• کاهش شکاف بین نرخ ارز رسمی و غیررسمی

دولت خاویر میلی نرخ برابری پزو را ۵۴ درصد در برابر دلار آمریکا کاهش ارزش داد تا شکاف بین نرخ رسمی و نرخ غیررسمی را کاهش دهد، که در ابتدا موفقیت‌آمیز بود. اما پس از مدتی، دولت سیاست کاهش تدریجی ارزش پزو را به‌میزان ۲ درصد در ماه تقلیل داد که با توجه به اینکه این نرخ کمتر از رشد نرخ تورم ماهانه بود، شکاف بین نرخ رسمی و غیررسمی دوباره افزایش یافته است. این اقدام باعث شد که نرخ رسمی پزو افزایش یافته و نرخ بازار آزاد دلار نیز کاهش یابد. در نتیجه به‌صورت غیررسمی واحد پول آرژانتین تقویت شد.

این اقدام اگرچه منجر به کاهش رانت‌خواری و واقعی شدن نرخ پزو شد اما تبعاتی نیز داشت؛ یکی از این تبعات، ارزان‌تر شدن کالاهای کشورهای همسایه آرژانتین نسبت به داخل این کشور است. درگذشته، مردم کشور شیلی برای خرید ارزان به آرژانتین می‌آمدند. اما حالا آرژانتینی‌ها که توان خرید آیفون و لوازم خانگی را ندارند، به شهرهای مرزی شیلی سفر می‌کنند تا خریدهای خود را انجام دهند. این اتفاق باعث کاهش تقاضا برای تولیدکنندگان داخلی شده و رکود اقتصادی در این کشور را تشدید کرده است.

• حذف یارانه‌های دولتی

دولت خاویر میلی برای کاهش کسری بودجه خود اقدام به حذف بسیاری از یارانه‌های پرداختی دولت از جمله یارانه سوخت کرد. برای مثال قیمت بنزین در این کشور از ۶۵ سنت به‌ازای هر لیتر در دسامبر ۲۰۲۳ به بیش از یک دلار در ژانویه سال ۲۰۲۵ افزایش یافته است.



سیاست‌های آزادسازی بازار اجاره، منجر به افزایش عرضه مسکن شد، اما هم‌زمان هزینه‌های زندگی را برای مستاجران به شدت افزایش داد. مستاجرانی که قراردادهای آنها به پایان رسیده بود، در بسیاری از موارد مجبور شدند افزایش سه‌برابری اجاره‌بها را بپذیرند. هم‌چنین هم‌راستا با حذف یارانه‌های انرژی و آب در ساختمان، افزایش هزینه‌های اجاره مسکونی رشد قابل توجهی کرد. همین امر باعث شد بسیاری از جوانان به زندگی با والدین خود ادامه دهند، به نحوی که از هر ده نفر جوان آرژانتینی بین ۲۵ تا ۳۵ سال، حدود چهار نفر همچنان با والدین یا پدربزرگ و مادربزرگ خود زندگی می‌کنند.

پیامدهای مثبت سیاست‌های دولت خاویر میلی

• کاهش تورم

هدف اصلی سیاست‌های اقتصادی خاویر میلی، مقابله با تورم بوده و تمامی اهداف دیگر در اولویت دوم هستند. نتایج سیاست‌های ریاضتی میلی در حوزه کنترل تورم قابل توجه بوده است. نرخ تورم ماهانه آرژانتین از ۲۵/۵ درصد از زمان شروع ریاست‌جمهوری او در دسامبر ۲۰۲۳ به رقم ۲/۲ درصد در ژانویه ۲۰۲۵ تقلیل یافته است. تورم ماهانه در ژانویه ۲۰۲۵ از سال ۲۰۲۰ به این سو بی‌سابقه بوده است.

• مازاد بودجه دولتی

در سال ۲۰۲۴، آرژانتین برای نخستین بار پس از ۱۴ سال، مازاد بودجه‌ای معادل ۱/۸ درصد از تولید ناخالص داخلی خود را ثبت کرد. این موفقیت به دلیل کاهش ۶۰ میلیارد دلاری هزینه‌های استانی و کاهش یارانه‌های انرژی و حمل‌ونقل و کاهش چشمگیر تعداد کارکنان دولت میسر شد.

پیامدهای منفی سیاست‌های دولت خاویر میلی

• افزایش فقر

بر اساس گزارش موسسه دیده‌بان بدهی اجتماعی دانشگاه کاتولیک آرژانتین، در ژانویه ۲۰۲۵ نرخ فقر در آرژانتین به ۵۷/۴ درصد کل جمعیت این کشور افزایش یافته است که بالاترین میزان از سال ۲۰۰۴ محسوب می‌شود. این افزایش نسبت به نرخ ۴۴/۷ درصدی فقر در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۳ (قبل از روی کار آمدن رئیس‌جمهور خاویر میلی) نشان‌دهنده رشد قابل توجهی است. علاوه‌براین، درصد افرادی که در فقر مطلق زندگی می‌کنند، در ژانویه ۲۰۲۵ به ۱۵ درصد رسیده است که نسبت به ۹/۶ درصد در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۳ افزایش قابل توجهی یافته است.

• کاهش رشد اقتصادی

رشد تولید ناخالص داخلی آرژانتین پس از دو فصل کاهش متوالی در سال ۲۰۲۴ (کاهش ۲/۶ درصدی در سه‌ماهه اول و ۱/۷ درصدی در سه‌ماهه دوم) در فصل سوم سال ۲۰۲۴ با افزایش ۳/۹ درصدی همراه بود. تثبیت نسبی نرخ تورم و ارز باعث شد که بخش‌های تولیدی و تجاری در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۴ عملکرد بهتری داشته باشند. هرچند تولید ناخالص داخلی در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۴ رشد قابل توجهی داشته اما کماکان نسبت به سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۳ حدود ۲/۱ درصد کاهش یافته است.

• افزایش بیکاری

توقف پروژه‌های زیربنایی دولتی و اخراج کارکنان دولت منجر به افزایش بیکاری در اقتصاد آرژانتین شد. تعداد افراد بیکار از ۸۱۴ هزار نفر در فصل سوم سال ۲۰۲۳ به حدود یک میلیون و نود هزار نفر در فصل دوم سال ۲۰۲۴ افزایش یافت. بر همین اساس، نرخ بیکاری آرژانتین از ۵/۷ درصد در فصل سوم سال ۲۰۲۳ به ۷/۶ درصد در فصل دوم سال ۲۰۲۴ افزایش یافته است. عمده بیکاران به دلیل کاهش هزینه‌های عمرانی دولت و بیکاری حدود ۲۰۰ هزار کارگر مربوط است. ■

• رشد دستمزدها کمتر از تورم

افزایش سریع و زیاد دستمزدها می‌تواند با افزایش هزینه نیروی کار، موجب افزایش قیمت‌ها و تورم بیشتر شود. هم‌چنین اگر دولت‌ها به‌طور مداوم دستمزدها را هم‌راستا با تورم افزایش دهند، ممکن است منجر به افزایش هزینه‌های عمومی و کسری بودجه شود. بنابراین در کشورهای با کسری بودجه بالا یا بدهی‌های زیاد، دولت‌ها ممکن است برای کنترل تورم از افزایش زیاد دستمزدها خودداری کنند تا از فشار بیشتر بر وضعیت مالی کشور جلوگیری کنند.

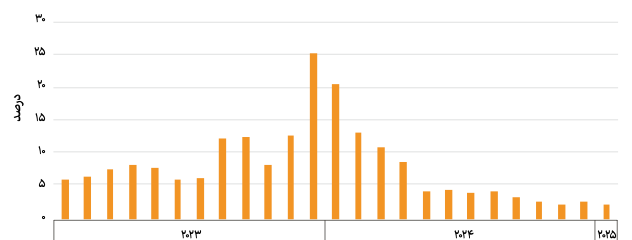
دولت خاویر میلی برای کنترل تورم، رشد حقوق را کمتر از تورم تعیین کرد، به نحوی که حداقل دستمزد کارگران و تورم نقطه‌به‌نقطه در اکتبر ۲۰۲۴ نسبت به ماه مشابه سال گذشته به ترتیب ۱۰۶ و ۱۹۲ درصد رشد داشت.

• اصلاحات قراردادهای اجاره مسکن

در دولت پیش از میلی، برای جلوگیری از افزایش اجاره‌بهای مسکونی و کاهش هزینه‌های خانوار محدودیت‌هایی در قراردادهای اجاره‌بها وضع شد. این دولت‌ها قراردادهای اجاره را مشروط به سه شرط زیر کرده بودند:

- حداقل مدت اجاره سه سال
- محدودیت تنظیم اجاره‌بها به یک بار در سال
- الزام استفاده از واحد پول آرژانتین در قراردادهای اجاره، با وجود کاهش مداوم ارزش آن

این محدودیت‌ها باعث شد بسیاری از مالکان ترجیح دهند املاک خود را خالی نگه دارند که باعث کمبود شدید عرضه مسکن در بازار شده بود؛ در نتیجه میلی شروط فوق را لغو کرد و قراردادهای اجاره را منعطف‌تر کرد.



منبع: Tradingeconomics.com

تورم ماهانه آرژانتین از دسامبر ۲۰۲۳ تا ژانویه ۲۰۲۵

شلیک‌های پرهزینه

تأثیر جنگ اوکراین و غزه بر اقتصاد جهان

گسترش ناامنی غذایی

جنگ اوکراین به امنیت غذایی در سراسر جهان ضربه زد. قبل از جنگ، اوکراین و روسیه با هم بزرگ‌ترین صادرکنندگان گندم در جهان بودند؛ بیش از ۳۶ درصد صادرات گندم را در دست داشتند و بیش از نیمی از روغن آفتابگردان جهان را صادر می‌کردند. این درگیری بیشترین ضربه را به اقتصادهای در حال توسعه و نوظهور وارد کرد، زیرا آنها بیشترین بقیه کشورها برای واردات سوخت و غلات به این دو کشور وابسته بودند.

سال ۲۰۲۲ نزدیک به ۲۵۸ میلیون نفر در ۵۸ کشور درگیر بحران غذایی یا ناامنی غذایی حاد متوسط تا شدید بودند. این رقم سال ۲۰۲۱، ۱۹۳ میلیون نفر در ۵۳ کشور بود. درست است که طرح ابتکاری غلات دریای سیاه (که در حال حاضر متوقف شده است) به خروج بیشتر غلات از اوکراین کمک کرد، اما این غلات عمدتاً به کشورهای ثروتمندتر رفته است. کشورهای کم‌درآمدتر علی‌رغم جمعیت بیشترشان، تا ژانویه ۲۰۲۳ کمتر از ۲۰ درصد از صادرات غلات اوکراین را دریافت کردند.

پیش‌بینی می‌شود بدون توزیع عادلانه غذا، دستیابی به امنیت غذایی جهانی تا سال ۲۰۳۰ که یکی از اهداف توسعه پایدار سازمان ملل است، حتی با افزایش صادرات و عرضه غذا، دست‌نیافتنی شود. قیمت غذا همچنان در بسیاری از کشورهای در حال توسعه به سرعت در حال افزایش است. به‌عنوان مثال، در مارس ۲۰۲۳، تورم مواد غذایی در نیجریه نسبت به سال قبل به بیش از ۲۴ درصد افزایش یافت. این همان زمانی بود که برخی از کشورهای اروپایی با احتیاط کاهش قیمت جهانی غذا را جشن می‌گرفتند.

گران شدن انرژی

تحریم‌های شدید اقتصادی علیه روسیه، افزایش بیشتر قیمت انرژی را در بازار بین‌المللی به دنبال داشته است. در دو هفته اول جنگ، قیمت نفت برنت، شاخص نفت اروپا، بیش از ۲۵ درصد افزایش یافت. تا پایان ماه مارس، قیمت گاز اروپا حدود ۵۸۰ درصد بیشتر از سال قبل شد (هرچند این قیمت از آن زمان کاهش یافته است).

لیدا هادی

روزنامه‌نگار



جنگ‌ها و درگیری‌های منطقه‌ای، به‌ویژه در دنیای امروز می‌توانند تأثیرات عمیقی بر اقتصاد جهانی داشته باشند. در سال‌های اخیر، دو بحران مهم یعنی جنگ روسیه و اوکراین و درگیری‌های مداوم در نوار غزه، با همه تفاوت‌های جغرافیایی و نوع کشمکش، پیامدهای اقتصادی خود را به همراه داشته‌اند. در این یادداشت، به بخشی از این تأثیرات اقتصادی می‌پردازیم.

شرق اروپا و غرب آسیا

جنگ روسیه و اوکراین که از فوریه ۲۰۲۲ آغاز شد، تأثیر گسترده‌ای در زنجیره‌های تامین جهانی، به‌ویژه در بازارهای انرژی و مواد غذایی، ایجاد کرد. روسیه و اوکراین از صادرکنندگان اصلی غلات، کود و انرژی هستند و این جنگ منجر به افزایش قیمت این کالاها، تورم جهانی و نگرانی‌ها در مورد امنیت غذایی شد. تحریم‌های اقتصادی اعمال‌شده علیه روسیه نیز تأثیرات منفی قابل توجهی داشت و باعث بی‌ثباتی در بازارهای مالی و کاهش رشد اقتصادی شد.

از سوی دیگر، درگیری‌های مداوم در نوار غزه نیز تأثیری منفی بر اقتصاد منطقه و جهان داشته است. این درگیری‌ها باعث ناپایداری، کاهش سرمایه‌گذاری، اختلال در تجارت و افزایش هزینه‌های نظامی شده است.

درگیری ولادیمیر و ولودیمیر

هیچ زمان مناسبی برای آغاز جنگ وجود ندارد، اما جنگ تمام‌عیار روسیه و اوکراین در فوریه ۲۰۲۲ بی‌رحمانه بی‌موقع شروع شد؛ پس از دو سال درگیری طاقت‌فرسای اقتصادهای جهان با پاندمی کرونا، جنگ جدیدی در اروپا سرگرفت که نگذاشت کشورها بتوانند به روال عادی گذشته بازگردند. بازارهایی که تلاش می‌کردند تقاضای دوباره کالاها و خدمات را برآورده کنند، ناگهان با بحران زنجیره‌های تامین روبه‌رو شدند و مجبور شدند بار افزایش هزینه‌های تولید را به مشتریان خود منتقل کنند.

جنگ اوکراین فشار زیادی برای تامین کالاها حیاتی، یعنی غذا و انرژی وارد کرد. این مساله نتیجه کاهش تولید از هر دو کشور و تحریم‌ها علیه روسیه بود. با افزایش شدید هزینه‌های زندگی، سلامت و رفاه مردم سراسر جهان و بالا رفتن نرخ تورم، خطر قحطی، به‌ویژه برای فقیرترین افراد گسترش پیدا کرد.

تنها نکته مثبت این ماجرا این بود که گرانی سوخت‌های فسیلی، کشورها را به فکر توسعه سریع‌تر منابع انرژی پاک‌تر، از جمله انرژی‌های تجدیدپذیر انداخت تا وابستگی خود به سوخت‌های فسیلی را کاهش دهند. پیش‌بینی می‌شود کاهش رشد اقتصادی ناشی از افزایش قیمت انرژی، مصرف سوخت‌های فسیلی را در کشورهای از جمله انگلستان و کشورهای عضو اتحادیه اروپا محدود کند؛ در مواجهه با بحران قریب‌الوقوع آب‌وهوا، این یک اثر جانبی ناخواسته اما دلگرم‌کننده است.

اختلال بازارهای مالی

جنگ اوکراین به وضوح بر کسب‌وکارهای جهانی و همچنین مصرف‌کنندگان تاثیر گذاشته است. شواهد حاصل از بازار سهام نشان می‌دهد شرکت‌هایی که از طریق تجارت یا مالکیت، روابط قوی با روسیه دارند، پس از جنگ شاهد کاهش چشمگیری در قیمت سهام خود بوده‌اند.

پژوهش‌ها نشان می‌دهد که به‌طور متوسط، پیوندهای تجاری با روسیه باعث کاهش ۱٫۵۳ درصدی ارزش شاخص کل بازار سهام هر کشور شده است. قبل از جنگ، وابستگی شرکت‌ها به روسیه به‌طور متوسط ۰٫۲۵ درصد بود، اما وابستگی برخی کشورها به روسیه بسیار بیشتر از سایرین است و کشورهای اروپایی بیشترین خسارت را متحمل شده‌اند. در مقابل، کشورهایمانند ایالات متحده و چین که ارتباط کمتری با روسیه داشتند، کمتر آسیب دیده‌اند. این امر نشان می‌دهد که اروپا تاثیر مالی بین‌المللی بلندمدت جنگ را به شدت احساس خواهد کرد.

تداوم مشکلات جنگ

هرچه جنگ طولانی‌تر شود، بحران اقتصادی عمیق‌تر می‌شود. هنوز ابعاد دقیق تاثیرات جنگ خودش را به‌طور کامل نشان نداده است، اما با همین نکات ارائه شده می‌توانیم کمی از خطرات و مشکلات اقتصادی این جنگ را درک کنیم. درحالی‌که هنوز پایان مشخصی برای جنگ دیده نمی‌شود، حوزه‌های بحرانی نشان می‌دهند دولت‌ها باید تلاش‌های خود را برای جبران خسارات جنگ و هموار کردن راه برای آینده‌ای روشن‌تر متمرکز کنند.

پس از هفت اکتبر

تشدید درگیری خاورمیانه، اول و مهم‌تر از همه نتایج، می‌تواند منجر به افزایش عدم قطعیت‌های ژئوپلیتیکی شود. حملات و درگیری‌ها منجر به افزایش شاخص‌های ریسک ژئوپلیتیکی (GPR و GPRA) شده که

نشان‌دهنده افزایش عدم قطعیت‌ها در سطح جهانی و تاثیرات منفی بر اقتصاد جهان است.

پیامدهای چنین سطوح بالایی از ریسک چه می‌تواند باشد؟ تحقیق‌ها و پژوهش‌ها می‌گویند که ریسک ژئوپلیتیکی بالاتر، قیمت نفت را افزایش می‌دهد. ریسک ژئوپلیتیکی بیشتر، تاثیر منفی چشمگیری بر اعتماد کسب‌وکارها و مصرف‌کنندگان در اقتصاد پیشرفته دارد. دلیل این امر این است که مصرف‌کنندگان معمولاً هزینه‌های غیرضروری را کاهش می‌دهند و کسب‌وکارها تصمیمات سرمایه‌گذاری را در زمان‌های پرآشوب به تعویق می‌اندازند.

کاهش تولید نفت و افزایش قیمت انرژی

دومین تاثیر درگیری‌های خاورمیانه بر قیمت انرژی است. این مساله هم به‌طور مستقیم از طریق کاهش تولید و هم به‌طور غیرمستقیم از طریق افزایش ریسک رخ می‌دهد. در پاسخ به اقدامات اسرائیل علیه همسایگان، سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) می‌تواند تولید نفت را برای مجازات کشورهایی که از اسرائیل حمایت می‌کنند، کاهش دهد. اقدامی مشابه در دهه ۱۹۷۰ منجر به جهش قابل توجهی در قیمت نفت شد و سال‌ها رکود تورمی، با تورم جهانی بالاتر و رکود در اقتصادهای بزرگ را در پی داشت.

مشکلات حمل‌ونقل و زنجیره تامین

درگیری گسترده‌تر در خاورمیانه همچنین می‌تواند از طریق افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و اختلال در زنجیره تامین بر اقتصاد تاثیر بگذارد. تحلیل‌ها نشان می‌دهد که افزایش ۱۰ واحد درصدی در تورم هزینه‌های حمل‌ونقل می‌تواند منجر به افزایش قیمت واردات تا حدود ۱ درصد و افزایش تورم حدود ۰٫۵ درصد برای مصرف‌کننده در کشورهای سازمان توسعه و همکاری اقتصادی شود. تاثیر هزینه‌های حمل‌ونقل بر تورم، تاثیرات کامل خود را در طی شش فصل نشان می‌دهد. این یعنی تا یک سال و نیم آینده می‌توانیم آثار تورمی ناشی از افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل را حس کنیم.

تاثیرات اقتصادی گسترده‌تر و واکنش‌های استراتژیک

درحالی‌که افزایش ریسک ژئوپلیتیکی و هزینه‌های نفت و حمل‌ونقل هرکدام به‌طور جداگانه می‌توانند فشار صعودی بر تورم وارد کنند، تاثیرات ترکیبی احتمالاً بیشتر خواهد بود. کشورهایی که روابط تجاری و مالی قوی‌تری با خاورمیانه دارند و به واردات نفت به‌عنوان ورودی برای تولید داخلی متکی هستند، بیشترین ضربه را از این درگیری می‌خورند. در این میان بانک‌های مرکزی ممکن است مجبور شوند در پاسخ به فشارهای تورمی ناشی از درگیری خاورمیانه، مواضع سخت‌گیرانه‌تری اتخاذ کنند. این مساله می‌تواند منجر به بالا رفتن نرخ‌های بهره شود که فعالیت اقتصادی را بیشتر تضعیف می‌کند.

تشدید درگیری خاورمیانه می‌تواند باعث آوارگی گسترده مردم و بحران پناهندگی برای سایر کشورها شود که همین مساله فشارهای اقتصادی و اجتماعی در آن کشورها را نیز افزایش می‌دهد. بسیاری از کشورها ممکن است مجبور شوند در پاسخ به افزایش تنش‌های منطقه‌ای، هزینه‌های نظامی خود را افزایش دهند.

اقتصاد جهانی در حال حاضر به دلیل تاثیرات سیاست‌های پولی انقباضی، تجارت جهانی ضعیف‌تر، مشکلات اقتصادی چین و تغییرات احتمالی سیاست تجاری ایالات متحده، عملکرد ضعیفی دارد. تشدید احتمالی درگیری در خاورمیانه می‌تواند با افزایش عدم قطعیت‌ها، آسیب رساندن به تلاش‌ها برای کاهش تورم و کاهش رشد تولید ناخالص داخلی جهانی، وضعیت را بدتر کند. با احتمال بحران‌های پناهندگی و همچنین افزایش هزینه‌های دفاعی، که اثرات پیچیده و طولانی‌تری دارند، اقتصاد جهانی در میان‌مدت و بلندمدت، بیشتر به خطر خواهد افتاد. ■

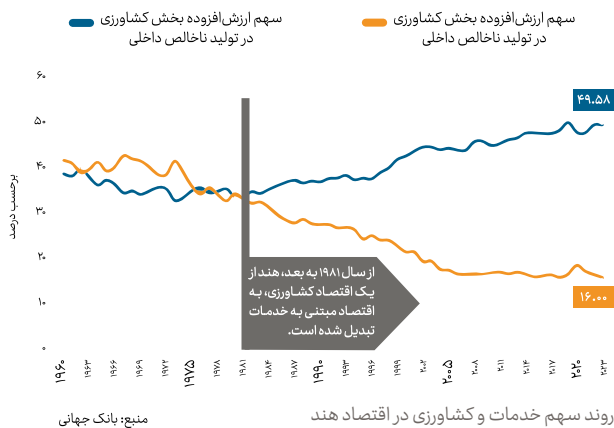


رشد در سرزمین مهاراجه‌ها

سفر جهش اقتصادی هند



مریم علم‌الهدی
روزنامه‌نگار اقتصادی



زمانی نه‌چندان دور هند به‌عنوان کشوری با جمعیت زیاد فقیر شناخته می‌شد اما این کشور توانست با پیشرو شدن در حوزه خدمات و فناوری، به بستری مناسب برای سرمایه‌گذاری خارجی تبدیل شود. مسیری که هند برای این تغییر پیموده است، می‌تواند درس‌هایی برای دیگر کشورهای در حال توسعه، برای دستیابی به رشد اقتصادی، داشته باشد.

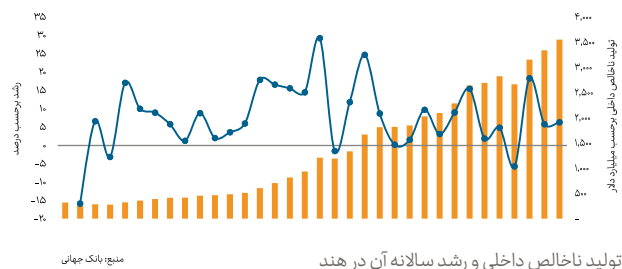
اگر تولید ناخالص داخلی را به‌عنوان معیاری برای اندازه و ظرفیت اقتصادی کشور در نظر بگیریم، هند در سال ۲۰۱۵ توانست با عبور از ایتالیا، برزیل، کانادا و کره جنوبی به هشتمین اقتصاد بزرگ جهان تبدیل شود. در ادامه، هند در سال ۲۰۱۷ از فرانسه و در سال ۲۰۲۱ از انگلستان پیش افتاده و پیش‌بینی‌ها حاکی از قرار گرفتن این کشور بعد از ایالات متحده و چین به‌عنوان سومین اقتصاد دنیاست. در این میان، سوال اصلی آن است که چطور هند توانسته، در مدت زمان کوتاهی این چنین در رالی رشد، موفق باشد؟

داستان رشد: ظرفیت‌های درونی

عامل نخست در رشد اقتصادی هند، جمعیت جوان بود. میانگین سنی جمعیت در هند در سال ۲۰۲۳ حدود ۳۰ سال بوده و ۶۸٪ درصد جمعیت هند را افراد در سن کار، یعنی گروه سنی ۱۵ تا ۶۴ سال تشکیل می‌دادند. بنابراین دومین بازار کار دنیا با جمعیت حدود ۶۰۰ میلیون نفری، توانسته از این ظرفیت برای رشد اقتصادی بهره‌مند شود. دومین عامل رشد هند گسترش شهرنشینی و پیامدهای اقتصادی آن بود. اگرچه در مقایسه با اقتصادهای توسعه‌یافته نمی‌توان آن را یک جامعه شهری دانست اما در پایان ۲۰۲۳، حدود ۳۵ درصد جمعیت این کشور در مناطق شهری ساکن بودند. اقتصادهای شهری در مقایسه با اقتصادهای روستایی، تنوع بالاتری دارند و فعالیت‌های تخصصی بیشتری در آنها شکل می‌گیرد. علاوه بر این، به‌واسطه صرفه‌جویی به‌مقیاس، بهره‌وری فعالیت‌های اقتصادی در مناطق شهری بالاتر است. از سوی دیگر، بالا بودن دستمزدهای جمعیت شهری در مقایسه با جمعیت روستایی، می‌تواند محرک تقاضای کل شود.

اصلاحات به‌نفع رشد

عامل دیگر رشد اقتصادی هند، سیاست‌های مثبت دولت و همراهی با این تحولات است. جمعیت جوانی که به زندگی شهری تمایل پیدا کرده و سرمایه انسانی بخش خدمات را تشکیل می‌دهد، خواست‌ها و نیازهای کلانی دارد که نحوه مواجهه با آنها، تعیین‌کننده مسیر رشد اقتصادی یک کشور است. فراهم کردن زیرساخت‌های این تحول، یکی از مهم‌ترین



رشد اقتصادی با خدمات

هند از زمان استقلال از بریتانیا تا دهه ۱۹۸۰، عمدتاً به بخش کشاورزی وابسته بود؛ اما در طول زمان این کشور توانست سهم بخش خدمات را در تولید ناخالص داخلی خود افزایش دهد و حالا این بخش، به‌عنوان محرکه اصلی رشد اقتصادی این کشور شناخته می‌شود. در پایان سال ۲۰۲۳، تقریباً نیمی از ارزش افزوده هند، نتیجه فعالیت‌های بخش خدمات بوده است.



اقدامات دولت هند در جهت اصلاحات و بهبود اقتصادی بوده است. نقطه شروع این اصلاحات را می‌توان از سال ۱۹۹۱ و با اقدامات مانموهان سینگ، وزیر دارایی و نخست‌وزیر فقید این کشور، دانست. اصلاحات دولتی هند شامل افزایش صادرات و جذب سرمایه‌گذاری خارجی، اصلاحات بانکی و انضباط مالی بوده‌اند.

گشودن درهای بسته

ایده اولیه سینگ افزایش صادرات و رفع موانع داخلی آن بود. کاهش ارزش روپیه، اقدامی در همین راستا بود که توانست با ارز ارزان‌تر، تقاضای خارجی برای صادرات هند را افزایش داده و هزینه‌های واردات را کاهش دهد. در واقع کاهش ارزش روپیه به هند این فرصت را داد تا تعرفه‌های وارداتی را کاهش دهد و بارانه‌های پرهزینه صادراتی را حذف کند. گام بعدی باز کردن درهای اقتصاد برای سرمایه‌گذاری خارجی بود؛ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی که از سال ۱۹۷۰ تا سال ۱۹۹۰ حداکثر به ۶ میلیون دلار می‌رسید در سال ۲۰۰۸ به بیش از ۴۳ هزار میلیارد دلار افزایش یافت.

از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۴، اقتصاد هند علی‌رغم بحران مالی جهانی و رسوایی‌های فساد دولتی، به دلیل سرازیر شدن سرمایه‌گذاری خارجی و منابع حاصل از صادرات، به‌طور متوسط سالانه حدود ۷ درصد رشد کرد. بیشترین سرمایه‌گذاری خارجی در هند، پیش از همه‌گیری کرونا در سال ۲۰۲۰ به ارزش کلی بیش از ۶۴ میلیارد دلار انجام شده است.

اصلاحی توسط بانک مرکزی هند معرفی شد که بانک‌ها را از نظر سرمایه، کیفیت دارایی و سودآوری تحت نظارت دقیق قرار دهد؛ بانک‌هایی که نتوانستند استانداردهای تعیین‌شده را رعایت کنند با محدودیت‌های قانونی مواجه شدند. این اقدامات به بهبود کیفیت دارایی شبکه بانکی و کاهش ریسک‌های آن کمک کرد.

در نهایت، دولت هند به ادغام بانک‌های دولتی و ایجاد بانک‌های بزرگ‌تر و قوی‌تر با کاهش تعداد آنها از ۲۷ به ۱۲ بانک روی آورد. این کار باعث شد که کارایی آنها افزایش یافته، هزینه‌های عملیاتی کاهش پیدا کرده و توانایی رقابت در سطح جهانی بهبود پیدا کند. اصلاحات گسترده شبکه بانکی به اقتصاد هند کمک کرد با عبور از بحران دارایی‌های ناسالم بتواند نقش حیاتی خود را به‌عنوان ستون اصلی رشد اقتصادی ایفا کند.

انضباط مالی دولت

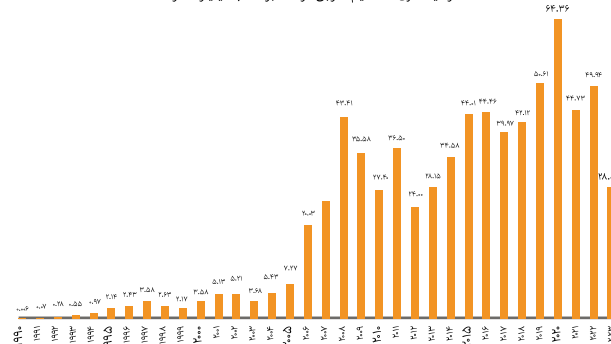
یکی از جنبه‌های مهم برنامه‌های اقتصادی دولت هند در دهه‌های اخیر، سیاست مالی پایدار و محتاطانه در پاسخ به کسری بودجه و هزینه‌های بالای دولت بوده است. پارلمان هند قوانینی را در سال ۲۰۰۳ تصویب کرد تا انضباط مالی حفظ شده و هزینه‌های دولت تنظیم شود. یکی از الزامات این قوانین، محدود کردن کسری بودجه توسط دولت در سطحی کمتر از ۳۰ درصد بود. دولت هند برای دستیابی به این هدف، بدهی‌های عمومی و استقراض را محدود کرد. در زمینه انضباط مالی، دولت در سال‌های اولیه ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۶ موفق شد کسری بودجه را از ۴/۵ درصد از تولید ناخالص داخلی به ۳/۹ درصد کاهش دهد. اما از سال ۲۰۱۶، به دلیل استقراض خارج از بودجه، شفافیت مالی کاهش یافته و کسری بودجه واقعی بیشتر از رقم گزارش شده شد. با این حال همزمان با همه‌گیری کرونا کسری بودجه به ۹/۲ درصد از تولید ناخالص داخلی افزایش یافت، اما پس از آن، دولت استقراض خارج از بودجه را متوقف و به سمت شفافیت بیشتر حرکت کرد.

بخش دیگر اقدامات دولت هند در زمینه سیاست‌های مالی در دهه گذشته، تعریف مالیات بر کالا و خدمات در سال ۲۰۱۷ بود که نظام مالیات غیرمستقیم را متحول کرد. همچنین دولت نرخ مالیات بر شرکت‌ها را کاهش داد و مشوق‌های مرتبط با تولید را برای بخش‌های مختلف صنعتی معرفی کرد.

مسیر آینده

هدف هند تبدیل شدن به یک اقتصاد ۵ تریلیون دلاری در پایان سال جاری میلادی و اقتصادی ۷ تریلیون دلاری تا سال ۲۰۳۰ است. این کشور توانسته است با سیاست‌های اصلاحی به‌عنوان یکی از اقتصادهای پیشرو در جهان مطرح شود. مسیر رشد اقتصادی هند از وابستگی به بخش کشاورزی در زمان استقلال آغاز شده و هم‌اکنون این کشور را به یک اقتصاد خدمات‌محور با رشد قابل توجه در بخش خدمات تبدیل کرده است، مأموریتی که بدون جذب سرمایه‌گذاری خارجی تقریباً ناممکن بود. کشورهایی مانند هند، که از موهبت جمعیت جوان برخوردارند می‌توانند در بخش‌هایی از مسیر توسعه خود، با این کشور همسفر شوند. البته، نقش کلیدی دولت در ایجاد زیرساخت‌های لازم با بهبود نظام بانکی و انضباط مالی نیز در این زمینه غیرقابل‌انکار است. ■

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در هند برحسب میلیارد دلار



سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در هند برحسب میلیارد دلار

منبع: بانک جهانی

اصلاحات نظام بانکی

در سال ۲۰۱۴، دولت هند به سمت یک سیاست اقتصادی کلان پایدار حرکت کرد تا اقتصاد خود را در برابر شوک‌های بحران مالی جهانی ۲۰۰۸ مقاوم کند. یکی از الزامات این امر، ایجاد انضباط مالی و بهبود سلامت شبکه بانکی بود.

در این سال، شبکه بانکی هند با بحران مواجه بود و دارایی‌های غیرعملکردی به دلیل وام‌دهی پرریسک بانک‌ها رو به افزایش بود. دولت هند برای بهبود این وضعیت اقداماتی مانند جداسازی پست مدیرعامل و مدیر اجرایی، سرمایه‌گذاری مجدد و افزایش استقلال بانک‌ها را در پیش گرفت. این اقدامات به بانک‌ها کمک کرد تا با ایجاد شفافیت بیشتر، ترازنامه‌های خود را تقویت کرده و کیفیت دارایی‌هایشان را بهبود دهند. در همین زمینه اقدامات اصلاحی در قوانین انجام شد که به بانک‌ها اجازه داد تا وام‌های نامناسب را به‌طور موثرتری بازیابی کنند. همچنین چارچوب



تقدیر از روسای برتر شعب بانک خاورمیانه



پانزدهمین گردهمایی روسای موفق شعب بانک‌ها و مؤسسات اعتباری تحت عنوان «مسئولیت بانک‌ها در پرداخت تسهیلات خرد» روز پنجشنبه ۱۸ بهمن ۱۴۰۳ با حضور رئیس کل بانک مرکزی، مدیران ارشد نظام بانکی و کلیه روسای برگزیده شعب بانک‌های کشور برگزار شد. در این مراسم که توسط موسسه عالی آموزش بانکداری ایران به نمایندگی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و مشارکت شبکه بانکی کشور برگزار شد، سه رئیس شعبه برتر بانک خاورمیانه در سال ۱۴۰۳ مورد تقدیر قرار گرفتند. از خانم سپیده شیربخت رئیس شعبه نوبخت، آقای محمدرضا فراهانی رئیس شعبه آفریقا و آقای پرهام کمالی نفر رئیس شعبه دروس بانک خاورمیانه در این گردهمایی تقدیر شد.



شرایط جدید صدور دسته‌چک



از ۳۰ دی ماه ۱۴۰۳ صدور دسته‌چک منوط به ثبت اطلاعات در سامانه ملی املاک و اسکان کشور شد. مطابق با قانون مالیات‌های مستقیم بانک مرکزی ج.ا.ا، ارائه خدمات بانکی از جمله صدور دسته‌چک صیادی منوط به خوداظهاری املاک تحت تملک و اقامت مشتریان شبکه بانکی و انطباق نشانی (کد پستی و کد ملی) محل اقامت اشخاص با اطلاعات ثبت شده در سامانه ملی املاک و اسکان کشور خواهد بود. مشتریان متقاضی، باید پیش از درخواست صدور دسته‌چک به منظور ثبت اطلاعات محل اقامت و املاک تحت تملک خود، به این سامانه به نشانی amlak.mrud.ir مراجعه کنند.



بازار ارز تجاری راه‌اندازی شد

بازار ارز تجاری مرکز مبادله برای تبادل ارز میان صادرکنندگان و واردکنندگان، در اول بهمن‌ماه ۱۴۰۳ آغاز به فعالیت کرد. اصغر بالسنی، سخنگوی مرکز مبادله ارز و طلای ایران، خبر داد: «در بازار ارز تجاری انواع ارزها و نمادها در حال معامله است و بیشترین تقاضا برای معامله برای دلار، یورو، درهم و یوان بوده است.» بالسنی درباره مقایسه عمق بازار ارز تجاری و سامانه نیما گفت: «تقریباً ۱۲/۵ درصد معاملات ارزی به صورت توافقی و ارز شخاص انجام می‌شد که این میزان معاملات هم به بازار ارز تجاری اضافه می‌شود و قطعاً عمق و حجم معاملات در بازار ارز تجاری بیشتر از نیما خواهد بود.» پیش از این، مبادلات ارز در سامانه نیما صورت می‌گرفت که در انتهای دی‌ماه پس از هفت سال، به فعالیت خود خاتمه داد.





به منظور ایفای مسئولیت اجتماعی، بانک خاورمیانه همانند ماه‌ها و سال‌های گذشته در دو ماه دی و بهمن سال ۱۴۰۳ نیز اقدامات گوناگونی در حوزه‌های درمانی، آموزشی و تربیتی و اعطای تسهیلات انجام داده است. این اقدامات به تفکیک موضوع عبارتند از:

درمانی

- حمایت مالی از بیمارستان تخصصی و فوق تخصصی، جنرال و پیوند اعضای ابوعلی سینا شیراز برای تهیه یک دستگاه آمبولانس
- حمایت مالی از بنیاد دستان مهربان برای تهیه کپسول اکسیژن
- حمایت مالی از آسایشگاه معلولان امام رضا (ع) رودسر برای تهیه تجهیزات ورزشی
- حمایت مالی از بیمارستان کودکان مفید برای تهیه دستگاه ونتیلاتور
- حمایت مالی از بیمارستان بهارلو برای تهیه دستگاه انکوباتور و کرانیوتوم
- حمایت مالی از بیمارستان کودکان محک برای بازسازی و تجهیز اتاق عمل
- حمایت مالی از خانه ای بی (موسسه خیریه حمایت از بیماران پوستی خاص) برای تهیه دارو و کمک‌های درمانی

آموزشی و تربیتی

- حمایت مالی از جامعه یابوری فرهنگی برای چاپ یک هزار بسته آموزشی آموزگاران
- ساخت دبیرستان شبانه‌روزی دخترانه و شش‌کلاسه امید خاورمیانه ۶ در شهرستان راسک استان سیستان و بلوچستان
- حمایت مالی از موسسه نیکوکاری رعد الغدیر برای آموزش مهارت‌های حرفه‌ای به معلولان حرکتی
- حمایت مالی از فدراسیون ورزش بیماران خاص و پیوند اعضای استان البرز



تسهیلات مسئولیت اجتماعی

بانک خاورمیانه همچنین در یازده ماه سال ۱۴۰۳، در مجموع هفت هزار و هفتصد و شصت و چهار میلیارد و سیصد میلیون ریال به متقاضیان، تسهیلات ازدواج را اعطا کرد. به‌عنوان تسهیلات فرزندآوری در این بازه زمانی، مبلغ چهارصد و هشتاد و نه میلیارد و نهصد میلیون ریال به متقاضیان، تسهیلات پرداخت شده است. همچنین، تا پایان بهمن‌ماه با هدف تسهیل ازدواج و فرزندآوری، یک هزار و صد و هشتاد و نه میلیارد و دویست و هشتاد میلیون ریال وام ودیعه مسکن به افراد واجد شرایط اعطا شده است.

آزادی برای توسعه

مسیر توسعه از دیدگاه آمارتیا سن



آرین آقابیگی

پژوهشگر اقتصاد • بانک خاورمیانه

«رشد اقتصادی بدون سرمایه‌گذاری در توسعه انسانی، ناپایدار و غیراخلاقی است».
آمارتیا سن



تصویرسازی: آرین آقابیگی

برخلاف نگرش تنگ‌نظرانه به توسعه که نقش توسعه سیاسی با مشارکت افراد و بیان نظرات مخالف را زیر سؤال می‌برد، سن بر این باور است که مشارکت سیاسی یکی از اجزای لاینفک توسعه است. سن معتقد است انواع گوناگون آزادی از لوازم توسعه بوده که روی یکدیگر اثر متقابل دارند. او آزادی را به پنج گروه زیرعنوان آزادی‌های ابزاری تقسیم‌بندی کرده که عبارتند از:

- **آزادی سیاسی (حقوق مدنی):** مواردی از جمله مردم‌سالاری از راه انتخابات آزاد، آزادی بیان، آزادی رسانه و در نهایت فرصت گفت‌وگوهای سیاسی.
- **فرصت‌های اقتصادی:** سازوکارهایی که به وسیله آنها افراد و بنگاه‌ها از امکان دسترسی به بازار آزاد، تجارت آزاد، آزادی جابه‌جایی نیروی کار و نیز تسهیلات بانکی و سایر منابع مالی در یک ساختار رقابتی برخوردار شوند و در نهایت توزیع درآمد، عادلانه باشد.
- **فرصت‌های اجتماعی:** ترتیباتی که براساس آنها افراد به آموزش همگانی، بهداشت و درمان و این‌گونه امکانات دسترسی داشته باشند.
- **پایبندی به اصل شفافیت:** آشکار بودن امور آن‌طور که موردانتظار مردم است؛ شفافیت امور و افشای آزادانه اطلاعات از یک‌سو عامل بازدارنده فساد است و از سوی دیگر موجب افزایش اعتماد عمومی را فراهم می‌آورد.
- **سیاست‌های حمایتی از اقشار آسیب‌پذیر:** اعمال سیاست‌های حمایتی مانند پرداخت‌های مربوط به بیمه بیکاری، پرداخت‌های انتقالی به تهی‌دستان و این‌گونه سیاست‌های حمایتی از سوی دولت مورد توجه قرار می‌گیرد.

توسعه اجتماعی مقدم بر توسعه اقتصادی

به‌باور سن مجموعه آزادی‌های ابزاری روی یکدیگر تاثیر متقابل داشته و توسعه حمایت‌مینا (حمایت‌های اجتماعی) به توسعه رشد‌مینا (رشد تولید ملی) ترجیح دارد. انتخاب روش حمایت‌مینا به این معنی است که نیاز نیست ابتدا منتظر ثروتمند شدن جامعه ماند و بعد به اصلاحات سیاسی اجتماعی دست زد، بلکه برعکس، آغاز اصلاحات سیاسی و اجتماعی مانند آزادی رسانه‌ها، گسترش آموزش و اقداماتی از این دست، می‌تواند عاملی در جهت رسیدن سریع‌تر به توسعه اقتصادی باشد. در مطالعات انجام‌شده از سوی سن، مشخص شده است که در نتیجه برخی دلایل تاریخی مانند گسترش آموزش همگانی، بهداشت و درمان و اصلاحات اجتماعی در مراحل اولیه رشد اقتصادی یا حتی در جوامع کشاورزی آسیای شرقی، این کشورها مسیر آسان‌تری را در رسیدن به توسعه اقتصادی نسبت به کشورهای دیگر مانند برزیل، هند و پاکستان که این اقدامات را انجام نداده بودند طی کردند.^{۱، ۲}

برخلاف تصور غالب از توسعه که آن را مترادف با رشد اقتصادی، رشد درآمد شخصی، پیشرفت فناوری و مدرنیته شده می‌پندارد، تعریفی که آمارتیا سن از توسعه ارائه می‌کند با این تعاریف محدود در تضاد است. او معتقد است به‌رغم پیشرفت‌های گسترده اقتصادی در قرن بیستم و نزدیک شدن ملت‌ها به یکدیگر، خواه از راه تجارت و خواه از راه گسترش ارتباطات، محرومیت‌های پرشماری مانند فقر و گرسنگی، نقض آزادی‌های اولیه و مواردی از این قبیل، گریبان‌گیر افراد و جوامع گوناگون است. به عقیده او چیرگی بر این مشکلات، کلید اصلی دستیابی به توسعه است. در ساختار فکری سن، آزادی به‌طور هم‌زمان هم هدف نهایی توسعه است و هم ابزاری ضروری برای آن. بنابراین توسعه در این قالب به معنی رفع "ناآزادی (Unfreedom)" است؛ یعنی ایجاد شرایط برای نقش‌آفرینی برای افراد در جامعه، به‌گونه‌ای که آنها به افرادی آزاد، مسئول و "من مستقل" تبدیل شوند.

مسیر توسعه

به عقیده آمارتیا سن، برای نیل به توسعه که در تعریف او همان آزادی است، باید استدلال‌های موافق و مخالف این نوع نگرش به توسعه را توأمان در نظر داشت. براساس دو دیدگاه عام که یکی توسعه را فرآیندی خشن در نظر می‌گیرد و دیگری آن را فرآیندی دوستانه، اینکه توجه به یکی مستلزم نفی دیگری باشد، صحیح نیست. اگرچه تکیه به سازوکارهای بازار آزاد به‌عنوان یکی از ارکان اصلی توسعه اقتصادی امری ضروری است، اما سن استدلال می‌کند که پذیرش نقش بازار آزاد در اقتصاد منافاتی با حمایت‌های اجتماعی و مقررات عمومی نداشته و حتی این‌گونه اقدامات دولتی، می‌توانند به امر توسعه سرعت ببخشند.

انواع آزادی

در دیدگاه سن، توسعه به معنی گسترش آزادی‌های موردعلاقه افراد است و با توجه به اینکه در بین برداشت‌های عام از توسعه و اندیشه‌های او با توسعه به‌عنوان فرآیندی دوستانه همگرایی وجود دارد، او رشد سریع تولید ملی را پیش‌نیاز توسعه در نظر نمی‌گیرد و در عوض تاکید او روی توسعه اجتماعی است. از آنجایی که در نگرش سن به توسعه، به نقش انسان و آزادی‌های او توجه ویژه‌ای شده، در زمان اهدای جایزه نوبل اقتصاد عبارتی به این مضمون در وصف او بیان شد: «او بُعد اخلاقی اقتصاد را به آن بازگردانده است».

۱- برای مطالعه بیشتر در این زمینه نگاهي ببنادازید به کتاب "توسعه، آب یا سراب" به قلم دکتر محمد سعید نوری نائینی.

۲- برای مطالعه بیشتر در زمینه توسعه از نگاه آمارتیا سن نگاهي ببنادازید به کتاب "توسعه یعنی آزادی" به قلم آمارتیا سن و ترجمه دکتر محمد سعید نوری نائینی.

از نگاه شما



مرضیه زرینی - قصرقند سیستان و بلوچستان



غزل بشیرزاده - باغ فین کاشان



نرگس لکی زاده - آبشار ویکتوریا زیمباوه



سعید ابراهیمی - جنگل فندقلو اردبیل

شعب بانک خاورمیانه



برای کسب اطلاعات
بیشتر درباره شعب
QR کد را اسکن کنید.

ساختمان ادارات مرکزی

ساختمان شماره ۲:	ساختمان شماره ۱:
تهران، خیابان احمد قصیر (بخارست)، نیش خیابان ششم، شماره ۲۶ تلفن: ۸۸۵۰۹۸۱ (۰۲۱) - داخلی ۱۶۰۳ فکس: ۸۸۷۵۶۹۴۹ (۰۲۱) کدپستی: ۱۵۱۴۶۴۴۱۱۴	تهران، خیابان احمد قصیر (بخارست)، نیش خیابان پنجم، شماره ۲ تلفن: ۴۲۱۷۸۰۰۰ (۰۲۱) فکس: ۹۱۲۳۳۸۳ (۰۲۱) کدپستی: ۱۵۱۳۶۴۵۷۱۷

تهران، صندوق پستی: ۴۴۴۵ - ۱۵۸۷۵
www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir

رسیدگی به شکایات (مدیریت بازرسی):
۴۲۱۷۸۸۸۸ (۰۲۱)
آشنا (مرکز ارتباط مشتریان): ۴۲۵۵۷ (۰۲۱)

بانک خاورمیانه علاوه بر ارائه تمامی خدمات یک بانک تجاری، سایر خدمات حوزه بازار پول و سرمایه را به صورت مستقیم 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

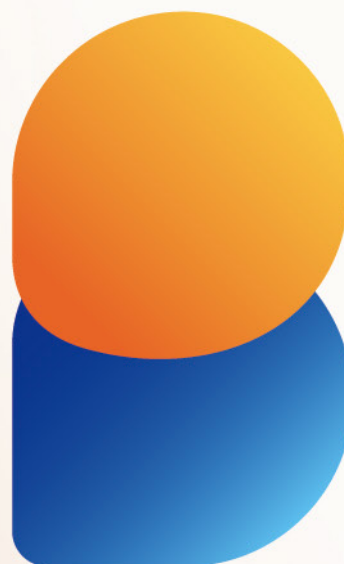
تهران، خیابان دستگردی (ظفر غربی)، بین نلسون ماندلا و ولیعصر
شماره ۲۷۷، طبقه اول
تلفن: ۵۸۴۰۵ (۰۲۱)
mebbco.com

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

تهران، 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)
exmcb.com



بی‌سان

بانکداری به‌عنوان خدمت (BaaS) بی‌سان؛ بانک شخصی‌سازی‌شده کسب‌وکارها

بی‌سان، متا‌بانک خاورمیانه، با بهره‌گیری از تیمی مجرب و فناوری‌های نوین، امکان ارائه خدمات یکپارچه بانکی در کنار سایر نیازهای کسب‌وکارها را فراهم می‌کند. این پلتفرم با استفاده از هوش مصنوعی و تحلیل رفتار مشتریان، به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا تجربه‌ای شخصی‌سازی‌شده و بهینه را برای کاربران خود رقم بزنند. با بی‌سان، کسب‌وکارها نه تنها خدمات مالی را به‌سادگی در اکوسیستم خود ادغام می‌کنند، بلکه با شناخت دقیق‌تر نیازها و رفتار مشتریان، مسیر رشد و نوآوری را با اطمینان بیشتری طی خواهند کرد.



بانک خاورمیانه
Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir