

انفعال اقتصادی

مجموعه گزارش و یادداشت‌هایی با موضوع:

- قحطی، قهری، دستوری
- رابطه جمعیت و رشد اقتصادی
- یارانه‌های بی‌هدف
- ساختن سازمان اخلاق مدار
- زندگی در عصر فین‌تک‌ها
- کشمکش دولت‌ها بر سر استقلال بانک‌های مرکزی جهان
- موضوع و چهره‌های نوبل اقتصاد امسال





در مسیر افق توسعه



بانک خاورمیانه
Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir

مسئولیت‌پذیری اجتماعی و زیست‌محیطی یکی از ارزش‌های هفتگانه استراتژیک بانک خاورمیانه است. ما معتقدیم: نگاه سودآوری صرف به کسب‌وکارها بدون توجه به اثرات اجتماعی و زیست‌محیطی آن، نگاهی ناقص است و کسب‌وکارها باید فارغ از منفعت‌های مادی، خود را در قبال جامعه و محیط‌زیست مسوول بدانند.

ما همواره کوشیده‌ایم با اقداماتی مانند: راه‌اندازی حداقلی شعبه‌های فیزیکی، تاسیس اولین نئوبانک ایران، اتوماسیون فرآیندها و حذف محصولات چاپی، اقدامات خود را به‌گونه‌ای تنظیم کنیم که از فعالیت‌های توسعه‌ای و دوستدار محیط‌زیست حمایت کنیم و اثرات مخرب زیست‌محیطی خود و ذینفعان را به حداقل برسانیم.





بانک خاورمیانه
Middle East Bank



منابع آبی را حفظ کنیم تا زندگی
جریان داشته باشد.

مطالب این شماره

شماره ۲۷ | آذر ۱۴۰۰

۵

سرمقاله
مکانیزم بازار برای کارمزدها

۶

حرکت استقلال
بانک مرکزی



اینفوگرافیک

تجربه توری کشورهای در سال ۲۰۲۱

۱۴



۸

زندگی در عصر
فین تک‌ها

۱۲

کشمکش دولت‌ها بر
سر استقلال بانک‌های
مرکزی جهان

روح و فرهنگ سازمانی
کسب و کار

۱۶

سازمان اخلاق مدار

۱۸

مهارت‌های نرم برای
روزهای سخت

۲۱

منوچهر سالور،
پیر صنعت سیمان

۲۳

اختراع مجدد چرخ اقتصاد

۲۴ اقتصاد



قحطی، قهری، دستوری

۲۶

مانع سرمایه‌گذاری خارجی
در ایران

۲۸

یافته‌های تجربی برای
اقتصاد

۳۲

یارانه‌های بی‌هدف

۳۰

رابطه جمعیت و رشد اقتصادی
نظریه جمعیت مالتوس

۳۶

۳۴ اخبار

خاورمیانه آفتاب

نشریه داخلی بانک خاورمیانه
سال هشتم | شماره ۲۷ | آذر ۱۴۰۰

نویسندگان این شماره به ترتیب حروف الفبا

سرمدبیر: محسن کریمی

دبیر اجرایی: سینا زارعی

طراح ساختار بصری: حنا نه نامند

گرافیکست و صفحه آرا: میترا دهقانی

- آفتاب خاورمیانه یک نشریه داخلی و مستقل است که تمامی حقوق آن به بانک خاورمیانه تعلق دارد.
- مسوولیت 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 آرشیو نشریه موجودند.

■ بانک خاورمیانه با توجه به شرایط جاری کشور و برای جلوگیری از شیوع ویروس کرونا، از چاپ کاغذی این شماره نشریه آفتاب خاورمیانه خودداری کرده است.

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: ۴۲۱۷ ۸۵۵۶

بانک خاورمیانه

تلفن: ۴۲۱۷ ۸۰۰۰
دورنگار: ۰۲۱ ۹۱۲۱ ۲۳۸۳ و ۰۲۱ ۸۸۷۰ ۱۰۹۵
پیام کوتاه: ۳۰۰۴۲۱۷۸
امور سهامداران: ۴۲۱۷ ۸۰۲۰
مرکز ارتباط مشتریان (آشنا) ۰۲۱ ۴۲ ۵۵۷
رسیدگی به شکایات (مدیریت بازرسی) ۴۲۱۷ ۸۸۸۸

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

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



مریم ذوالفقار

فرداد احمدی

آرین آقابگی

حسین سلطان آبادی

لیلا زراعتی

نیلوفر رحمانیان

محمد کوثری

یلدا عبداللهی

حمیدرضا سلیمی

مهسا مکریان



برای دانلود نشریه
QR کد را اسکن کنید.

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

مکانیزم بازار

برای کارمزدها



محسن کریمی

مدیر ارتباطات • بانک خاورمیانه

با افزایش و ساده شدن دسترسی به شبکه‌های اجتماعی، علاقه عمومی به تولید و انتشار محتوای خبری و اطلاع‌رسانی نیز افزایش یافته است. این گسترش متاسفانه همراه با کیفیت و محتوای مناسب نبوده و به دلیل عدم رعایت اصول و قواعد تولید و نشر، شاهد انتشار اخبار جعلی و یا اظهارنظرهای غیرکارشناسانه و هیجانی هستیم. بعضی از موضوع‌ها به دلیل ارتباط با طیف وسیعی از مردم موجب بروز بازخوردهای فراوان و بازنشر فراوان می‌شوند ولی زمانی که با نگاه کارشناسی به موضوع توجه می‌کنیم؛ متوجه می‌شویم که یک برداشت نادرست و گاه مغرضانه موجب بروز موجی از واکنش‌های احساسی شده است.

یکی از این نوع واکنش‌ها که در آبان ماه با آن مواجه بودیم؛ موضوع افزایش نرخ کارمزد خدمات بانکی بود. این واکنش‌ها به بهانه یادآوری بانک مرکزی به بانک‌ها نسبت به رعایت نرخ کارمزدها بود. در صورتی که موضوع افزایش کارمزد مطرح نبود و نرخ‌های اعلام شده همان تعرفه سال گذشته بود.

بانک‌ها بنگاه‌های اقتصادی هستند که فعالیت آن‌ها به منظور کسب درآمد و سود برای سهامداران و سایر ذینفعان و پوشش هزینه‌های عملیاتی است. درآمد بانک‌ها شامل دو بخش مشاع و غیرمشاع است. درآمد مشاع حاصل درآمدهای ناشی از عملیات واسطه‌گری مالی است. این نوع عملیات که معمولاً برای بانک‌ها پربریک هم هستند نظیر ارائه تسهیلات و سرمایه‌گذاری‌های بانک است که بخشی از آن صرف پرداخت سود به سپرده‌های بانکی می‌شود.

درآمد غیرمشاع بانک‌ها شامل درآمدهای انواع کارمزدهای خدمات بانکی، صدور ضمانت‌نامه‌ها، حواله‌ها، معاملات ارزی، فروش اوراق مشارکت، کارشناسی پرونده‌ها و سایر عملیات بانکداری بین‌المللی است.

در سایر کشورها بیشترین درآمد بانک‌ها از محل دریافت کارمزدهای بانکی است و تقریباً هیچ نوع خدمتی رایگان عرضه نمی‌شود. حتی برخی بانک‌ها برای نگهداری حساب‌ها سالانه مبلغی کارمزد دریافت می‌کنند. در مبحث عملیات پرداخت نیز کارمزدها برحسب حجم و موضوع متفاوت است. معمولاً کارمزد تراکنش‌های خرید با کارت از فروشنده کالا و خدمت دریافت می‌شود که ترکیبی از یک کارمزد ثابت و درصدی از مبلغ است. فروشنندگان برای استفاده از پایانه‌های فروشگاهی نیز اجاره ماهانه پرداخت می‌کنند. در صنعت پرداخت هر فعالیت بانکی هزینه دارد و هیچ تراکنشی رایگان نیست.

در ایران کارمزدهای بانکی بر اساس هزینه تمام شده خدمت تعیین نمی‌شود و به صورت دستوری نرخ کارمزدها به بانک‌ها ابلاغ می‌شود. به همین دلیل درآمدهای حاصل از کارمزد کمتر از ۱۰ درصد درآمدهای بانک است در صورتی که در سایر کشورها این نسبت بیش از ۳۰ درصد است. در ایران هنوز برخی خدمات پرداخت مانند خریدهای اینترنتی و پرداخت‌های موبایلی، پرداخت قبض و شارژ تلفن همراه برای مشتریان رایگان است در صورتی که بانک‌ها برای انجام این تراکنش‌ها به سایر بانک‌ها و کانال‌های پرداخت کارمزد می‌دهند. حتی در عملیات ساده برداشت پول نقد از دستگاه خودپرداز در صورتی که از کارت بانک دیگری استفاده شود، مشتری کارمزدی نمی‌پردازد ولی بانک‌ها برای ارتباط سوئیچ و شبکه، هزینه می‌پردازند. در مورد استفاده از پایانه‌های فروش نیز بانک صادرکننده کارت، به بانک واسطه هزینه می‌پردازد ولی فروشنده و خریدار هیچ کارمزدی پرداخت نمی‌کنند. شرکت‌های پرداخت نیز برای تسهیل عملیات پرداخت مشتریان از بانک‌ها کارمزد دریافت می‌کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که صدور هر کارت مغناطیسی برای بانک‌ها حدود ۱۲ هزار تومان هزینه دارد ولی بانک حدود ۳ هزار تومان از مشتری دریافت می‌کند. در مورد کارت‌های هدیه و کارت‌های مجازی و استفاده از درگاه‌های الکترونیکی که اساساً کارمزدی دریافت نمی‌شود.

توسعه، تجهیز، نگهداری و نوسازی تجهیزات بانکداری الکترونیک هزینه‌های گزافی به بانک‌ها تحمیل می‌کند. آمارها نشان می‌دهد که در حال حاضر حدود ۵۵ هزار دستگاه خودپرداز در کشور نصب و در حال کار است. به طور متوسط سالانه ده درصد این دستگاه‌ها به نوسازی و تعویض قطعات نیاز دارند. بررسی‌های مقایسه‌ای نشان می‌دهد که آيونمان سالانه‌ای که بانک‌ها به عنوان هزینه ارسال پیامک اطلاع‌رسانی از مشتریان دریافت می‌کنند؛ هزینه‌های پرداختی آنان به ارائه‌دهندگان خدمات پیامک را پوشش نمی‌دهد.

در سال‌هایی انواع خدمات آنلاین با صرف انرژی و هزینه زیاد به بانک‌ها تحمیل شده است. پروژه‌های بزرگ و ملی رمز پویا و سامانه چک نمونه‌ای از چالش‌های نظام بانکی در سال‌های اخیر بوده است که مستلزم طراحی، ایجاد زیرساخت و ارتباطات میان شبکه‌ای بسیاری بوده است. این خدمات امنیت و اطمینان خاطر مشتریان را افزایش داده است اگر به مزایای استفاده از رمز پویا توجه کنیم متوجه کاهش چشمگیر سو استفاده و کلاهبرداری اینترنتی از حساب‌های بانکی می‌شویم. بانک‌ها هیچ نوع کارمزدی بابت ارائه این خدمات از مشتریان دریافت نمی‌کنند.

واقعیت این است که موضوع دریافت کارمزد طی سال‌های گذشته به دلایل مختلف مسکوت بوده و به نوعی تبدیل به عرف جامعه شده و اکنون که بانک مرکزی خواستار اجرای هماهنگ تعرفه کارمزدها شده است با واکنش‌هایی مواجه هستیم. در این زمینه لازم است دریافت کارمزد با شناسایی ذینفعان و ایجاد امکان بازار رقابتی برای آن‌ها بازمینی شود و پذیرندگان تراکنش‌ها نیز به عنوان ذینفع اصلی در پرداخت کارمزد مشارکت کنند. قیمت‌گذاری کارمزد خدمات بانکی بر اساس مکانیسم بازار، نیازمند اصلاح قوانین و تعرفه‌ها و حرکت گام به گام است تا با کمترین چالش بتوان به نقطه سر به سر و در آینده کسب سود رسید. ■

حرکت استقلال بانک مرکزی

مهم‌ترین یا حداقل یکی از مهم‌ترین بازیگران عرصه اقتصادی بانک مرکزی است و مسوولیت تنظیم سیاست‌های پولی هر کشور بر عهده این نهاد است. بانک‌های مرکزی با ابزارهای پولی خود تورم جزئی داخلی خود را در جهت اهداف کلان اقتصادی مانند تولید، صادرات، واردات و... تنظیم می‌کنند و اصولاً افسار تورم و نقدینگی کاملاً در دستان بانک‌های مرکزی است. در ایران اما به علت ساختار سازمانی بانک مرکزی و نحوه تعامل آن با دولت، بانک مرکزی تبدیل به شیری بی‌یال و کوپال شده است که نه تنها استقلال ساختاری و عملیاتی ندارد بلکه به لحاظ مدیریتی نیز مستقل از دولت‌ها نیست. این امر بانک مرکزی را از نهاد تصمیم‌ساز و سیاست‌گذار پولی، به ماشین بزرگ چاپ پول برای دولت‌ها تبدیل کرده است و اساساً مقصر اصلی تورم همین ساختار معیوب بانک مرکزی است. در واقع قبض کسری بودجه دولت‌ها توسط بانک مرکزی و با ابزار خلق نقدینگی یا همان چاپ پول و ایجاد تورم به حساب ملت صادر می‌شود و بانک مرکزی از ایفای مهم‌ترین وظیفه خود یعنی «کنترل تورم و نقدینگی» عاجز است. در این پرونده به بررسی «مفهوم استقلال» در بانک‌های مرکزی دنیا پرداخته‌ایم و علاوه بر این، به مبحث فین تک با تمرکز به حوزه لندتک‌ها ورود کرده‌ایم تا نقش بانک‌های مرکزی در رگلاتوری این حوزه را بیشتر متوجه شویم. ■



تجربه تورمی
کشورها در سال
۲۰۲۱

۱۴

کشمکش
دولت‌ها بر
سر استقلال
بانک‌های مرکزی

۱۲

زندگی در عصر
فین تک‌ها

۸

زندگی در عصر فین تک‌ها



بیدا عبداللهی نمین
کارشناس حوزه فناوری‌های نوین مالی

بسیاری از خدمات دیگر را امکان‌پذیر نموده‌اند. در ایران نیز نمونه‌هایی در این حوزه وجود دارد که البته تفاوت‌های زیادی با نمونه‌های خارجی خود دارند، برای مثال زرین‌پال، آپ، پی‌پینگ و همینطور موبایل‌بانک‌هایی که امروزه همه ما روی گوشی‌های همراه خود داریم.

• **بانک‌های دیجیتال یا نئوبانک‌ها** که خدمات بانکی از جمله افتتاح حساب، سفارش کارت بانکی، نقل و انتقال وجوه، پرداخت قبض، مسدودی حساب، وام خرد و بسیاری خدمات دیگر را بدون نیاز مراجعه به شعبه و تنها از طریق یک اپلیکیشن، بسیار ساده، سریع و امکان‌پذیر نموده‌اند. اغلب این بانک‌ها دارای پشتیبانی ۲۴ ساعته ۷ روز هفته هستند.

این روزها ارائه خدمات بانکی به شکل تمام دیجیتال محبوبیت زیادی پیدا کرده است. البته شیوع کرونا هم بر استفاده بیشتر از این خدمات تاثیر زیادی داشته، چرا که افراد می‌توانند بدون نیاز به حضور در شعب شلوغ بانک‌ها، انتظار در صف‌های طولانی و تکمیل فرم‌های متعدد و پیچیده، تنها با استفاده از یک اپلیکیشن ساده در منزل یا محل کار خود و صرف زمان بسیار کمتر، نیازهای خود را برطرف نمایند.

طبق آمارهای موجود، بیش از ۱۱ درصد مردم در ایالات متحده آمریکا تنها با حساب‌های خود در بانک‌های تمام دیجیتال کار می‌کنند و پیش‌بینی می‌شود در چهار سال آینده این میزان به حدود ۲۰ درصد برسد. Revolut، Chime، Ally، Starling و Monzo نمونه‌هایی از موفق‌ترین بانک‌های تمام دیجیتال جهان هستند. Revolut یکی از برترین بانک‌های دیجیتال، متعلق به کشور انگلستان بوده و در حال حاضر حدود ۱۵ میلیون مشتری در بیش از ۳۵ کشور جهان دارد. از جمله خدمات آن، افتتاح حساب با بیش از ۲۳ نوع واحد پولی بوده و امکان تبادل ارزهای استاندارد جهان را با کمترین کارمزد به مشتریان خود می‌دهد. مشتریان این بانک می‌توانند با استفاده از کارت بانکی خود در بسیاری از کشورهای جهان و به از رایج آن کشور بدون پرداخت کارمزد، خرید کنند. Chime یک بانک تمام دیجیتال محبوب در آمریکا است که تا کنون بیش از ۱۰ میلیون مشتری را به خود جذب کرده است.

Monzo هم یک بانک دیجیتالی ثبت شده در انگلستان است با بیش از ۵ میلیون مشتری. یکی از ویژگی‌های اپلیکیشن این بانک امکان استفاده از به اصطلاح پات‌های مختلف به منظور بودجه‌بندی وجوه موجود در حساب اصلی و دسته‌بندی هزینه‌ها است. این روزها شاهد آن هستیم که بانک‌های ایرانی نیز با راه‌اندازی شعب دیجیتال خود به پیشبرد این حوزه در کشورمان کمک شایانی می‌نمایند که در این میان می‌توان به بانک‌های دیجیتال بانکینو، بلو بانک و... اشاره نمود.

• **رمزارز یا ارزهای دیجیتال** نیز یکی از حوزه‌های فین تک است. رمزارز یا همان

در سال‌های اخیر اصطلاح فین تک زیاد به گوشمان می‌خورد، اما در مورد آن چه می‌دانیم؟

فین تک ترکیبی از دو واژه Financial و Technology و در واقع به معنای تکنولوژی مالی بوده و تمامی کسب‌وکارهای نوآورانه و تکنولوژیک در ارائه محصولات و خدمات مالی را شامل می‌شود. این مفهوم در جهت تسهیل و سرعت بخشیدن به انواع خدمات مالی، ایجاد شده و خدمات متعددی از جمله، اپلیکیشن‌های موبایل‌بانک، ارزهای دیجیتال و نئوبانک‌ها را در بر می‌گیرد.

امروزه با پیشرفت چشمگیر تکنولوژی، گسترش فناوری‌های ارتباطی، اینترنت‌های پرسرعت و گوشی‌های هوشمند، زندگی بشر تحت تاثیر قرار گرفته و شکل استفاده از خدمات مالی نیز تغییر کرده است. البته که مزایای این امر، هم برای صاحبان کسب و کار و هم مصرف‌کنندگان دوطرفه است.

برخی از این مزایا عبارت‌اند از: کاهش هزینه‌ها، صرفه‌جویی در زمان، آسان‌سازی مبادلات مالی، انعطاف‌پذیری و شفافیت بالای خدمات ارائه شده. بر اساس آخرین گزارش شرکت EY^۲ در مورد شاخص پذیرش فین تک در سراسر جهان، این شاخص با رشد ۴۸ درصدی از سال ۲۰۱۵، به ۶۴ درصد در سال ۲۰۱۹ رسیده و این در حالی است که ۷۵ درصد افراد، حداقل از یک فین تک پرداخت یا نقل و انتقال وجه استفاده می‌کنند.

تنوع خدمات و محصولات موجود در این حوزه و همچنین سرمایه‌گذاری در این زمینه در حال افزایش است. از جمله مهم‌ترین خدمات ارائه شده در این حوزه می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

• **فین تک‌های پرداخت** که ساده‌ترین نمونه‌ی آن پرداخت‌های موبایلی است. دیگر به سختی می‌توان به یاد آورد پیش از اینکه پرداخت‌های موبایلی و آنلاین امکان خرید، پرداخت قبض یا پرداخت بدهی به دوستانمان را فراهم کند، تراکنش‌های مالی خود را چگونه انجام می‌دادیم. از نمونه‌های پرکاربرد این حوزه در جهان می‌توان به Venmo که یکی از محبوب‌ترین و پر استفاده‌ترین سرویس‌های پرداخت موبایلی بوده و متعلق به PayPal است، اشاره کرد. از جمله خدمات جدید Venmo، ارائه کارت‌های اعتباری و امکان خرید ارزهای دیجیتال است Zelle نیز متعلق به چند بانک آمریکایی از جمله Bank of America و JP Morgan بوده و از طریق این اپلیکیشن می‌توان به راحتی برای هر کسی که در لیست مخاطبین قرار دارد، پول فرستاد و یا حتی از آن‌ها درخواست پول نمود. Cash App نیز محصول شرکت Square بوده که علاوه بر پرداخت‌های معمول، امکان خرید و فروش و انتقال بیت‌کوین و همین‌طور خرید و فروش سهام را به کاربران خود می‌دهد. همچنین بسیاری از اپلیکیشن‌ها و سرویس‌های دیگر نیز وجود دارند که نقل و انتقال وجه، خرید و فروش ارزهای دیجیتال و سهام، استفاده از اسکنر QR کد در پرداخت‌ها و





بازگشت ۸۰ تا ۱۰۰ درصد اصل سرمایه‌گذاران در این‌گونه طرح‌ها (در صورت زیان کسب و کار) نموده است.

• **ولت‌تک‌ها**^۳ هم از دیگر حوزه‌های فین‌تک است. این اصطلاح نیز از ترکیب دو واژه Wealth به معنی ثروت و Technology به وجود آمده است و شرکت‌هایی را شامل می‌شود که اغلب با استفاده از هوش مصنوعی و علم کلان داده یا Big Data، خدماتی در رابطه با سرمایه‌گذاری، مدیریت دارایی شخصی و مشاوره در این زمینه را به شکلی نوآورانه ارائه می‌دهند. انتظار می‌رود این شرکت‌ها کم‌کم جایگزین شرکت‌های سرمایه‌گذاری سنتی، به خصوص در آمریکا شوند. از استارت‌آپ‌های فعال در این حوزه می‌توان از Acorns و Robinhood نام برد. Acorns با بیش از ۹ میلیون کاربر، امکان سرمایه‌گذاری، خرید و فروش سهام و خدمات مشاوره‌ای را برای کاربران خود فراهم می‌نماید. از طریق این برنامه با سرمایه‌گذاری ماهیانه (از ۳ دلار) و پاسخ دادن به چند سوال ساده به صورت اتوماتیک و با استفاده از کارشناسان و مشاوران متخصص این حوزه، مناسب‌ترین سبد سرمایه‌گذاری (Portfolio) برای کاربران ایجاد شده که به صورت خودکار بروز می‌شود. بنابراین کاربر دیگر نیازی به کسب دانش سهام و سرمایه‌گذاری نداشته و بدون نگرانی، مدیریت سرمایه خود را به این برنامه می‌سپارد. Robinhood هم نمونه‌ای دیگر در این حوزه بوده که امکان خرید و فروش هر نوع سهم و ارز دیجیتال را بدون اخذ هیچ کارمزدی به کاربران خود می‌دهد. در ایران هنوز خدمات حوزه ولت‌تک به این شکل ارائه نمی‌شود، اما اپلیکیشن‌هایی وجود دارد که از طریق آن‌ها می‌توان خرید و فروش سهم انجام داد. برخی از این اپلیکیشن‌ها تحلیل‌های تکنیکال و آخرین اخبار و اطلاعات بازار سرمایه را نیز به کاربران خود ارائه می‌دهند.

• **رگ‌تک**^۴ نیز که ترکیبی از دو واژه Regulatory و Technology و به معنای فناوری قانون‌گذاری است؛ از دیگر حوزه‌های فین‌تک است. عواملی نظیر افزایش و تغییرات دائمی قوانین و مقررات، نظارت شدید قانون‌گذاران و افزایش الزامات و استانداردهای موجود در حوزه مالی باعث شده است این تکنولوژی شکل گیرد.

Cryptocurrency واحدهای ارزهای دیجیتال هستند که بر پایه تکنولوژی بلاکچین شکل می‌گیرند و از معروف‌ترین آن‌ها می‌توان به بیت‌کوین، اتریوم، تتر و دوچ‌کوین اشاره کرد. رمزارزها در واقع پول دیجیتال هستند و امروزه می‌توان از آن‌ها در بسیاری از مبادلات مالی و خرید کالا و خدمات استفاده نمود.

• **بیمه یا اینشورتک**^۵ شرکت‌های هستند که با ارائه خدمات بیمه به شکلی نوآورانه، صنعت بیمه را متحول کرده‌اند. از جمله مطرح‌ترین شرکت‌های فعال در این حوزه در جهان می‌توان به Lemonade، Knip و Cuvva اشاره کرد که هر کدام خدمات و مزیت‌های خاص خود را دارند. برای مثال Cuvva یک شرکت فعال در زمینه بیمه اتومبیل بوده که در کشور انگلستان تاسیس شده است. از مزایای این شرکت ارائه خدمات بیمه اتومبیل در یک اپلیکیشن، به صورتی بسیار ساده و کاربردی است که مشتری می‌تواند برای مدت زمان مورد نیاز خود، حتی یک ساعت یا یک روز و تنها با ۳ کلیک، بیمه اتومبیل خود را خریداری نماید. شرکت‌های ایرانی هم در این زمینه فعالیت نسبتاً زیادی داشته‌اند که نمونه‌های آن بیمیتو، بیمه بازار، ازکی و ... است.

• **تامین مالی جمعی**^۶ هم از جمله خدماتی است که امروزه توسط اپلیکیشن‌ها، وب‌سایت‌ها و به صورت دیجیتالی انجام می‌شود. این امر به حمایت از ایده‌های نوآورانه و راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها کمک بسیاری می‌کند. کارآفرینان و افرادی که قصد شروع کسب و کار جدیدی دارند می‌توانند با به اشتراک گذاشتن ایده‌های خود و درخواست سرمایه‌گذاری از افراد علاقمند، از حمایت‌های مالی آن افراد برخوردار شوند. Kickstarter و Indiegogo از نمونه‌های این حوزه هستند که در آمریکا و به منظور حمایت از پروژه‌های خلاقانه تاسیس شده‌اند. پلتفرم‌های ایرانی نیز در این زمینه به وجود آمده‌اند و با هدف برقراری ارتباط میان طرح‌ها و کارآفرینان مستعد و سرمایه‌گذاران، فعالیت خود را آغاز کرده‌اند که از این میان می‌توان به دونگی، کارن کراد^۷ و اینوستوران^۸ اشاره نمود. همچنین دولت ایران نیز اخیراً به منظور حمایت از طرح‌های نوآورانه، از طریق صندوق نوآوری و شکوفایی اقدام به تضمین

3. Insurtech
5. KarenCrowd
7. Wealthtch

4. Crowdfunding
6. InvestoRun
8. Regtech

پیچیده و زمان‌بر وام‌دهی، این روند را بسیار ساده، در دسترس و سریع نموده‌اند. لندتک‌ها پلت‌فرم‌های دیجیتالی هستند که در فرآیند وام‌دهی به وام‌دهنده و وام‌گیرنده کمک می‌نمایند. در واقع آن‌ها رابطی هستند میان وام‌دهندگان که ممکن است اشخاص حقیقی یا حقوقی مثل بانک و موسسات مالی، اعتباری و سرمایه‌گذاری باشند و وام‌گیرندگان که با ارتباط برقرار کردن میان آن‌ها، مزایای مشکلات پیچیده و زمان‌بر روش‌های سنتی را از بین می‌برند. برخی از آن‌ها نیز وام‌های خاصی ارائه می‌دهند، مانند وام‌های دانشجویی یا وام‌های رهن و اجاره مسکن. متقاضیان دریافت وام، با توجه به صرف هزینه و زمان کمتر، سهولت دسترسی و از بین رفتن فرآیندهای سخت و طولانی معمول بانک‌ها و موسسات مالی (از جمله تکمیل فرم‌های متعدد، احتیاج به ضامن و سایر مسائل موجود) از این خدمات استقبال بسیاری نموده‌اند.

این سیستم چگونه کار می‌کند؟

لندتک‌ها با استفاده از هوش مصنوعی و به کارگیری الگوریتم‌های پیچیده، شرایط وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان را با در نظر گرفتن مشخصات هر دو طرف، مطابقت می‌دهند. این پلت‌فرم‌ها متقاضیان دریافت وام را از طریق اعتبارسنجی‌های انجام شده ارزیابی می‌کنند.

همچنین با مشاهده فعالیت‌های شبکه‌های اجتماعی آن‌ها و اطلاعات به دست آمده از این طریق، سعی در برقراری مناسب‌ترین ارتباط میان دو طرف دارند. متقاضیان وام، از طریق این پلت‌فرم‌ها به صورت آنلاین درخواست وام نموده و فرم‌های لازم را تکمیل و مدارک درخواستی را بارگذاری می‌نمایند. وام‌دهندگان نیز از این طریق بدون وجود محدودیت‌های جغرافیایی که پیش از این به دلیل حضور فیزیکی در یک شعبه داشتند، به اطلاعات وسیع‌تری دسترسی داشته و توسط این پلت‌فرم‌ها از مناسب‌ترین درخواست مطلع می‌شوند. نتایج پردازش درخواست‌ها نیز از طریق اعلانات اپلیکیشن‌ها (Notification) یا روش‌های دیگر به درخواست‌کننده اعلام می‌شود.

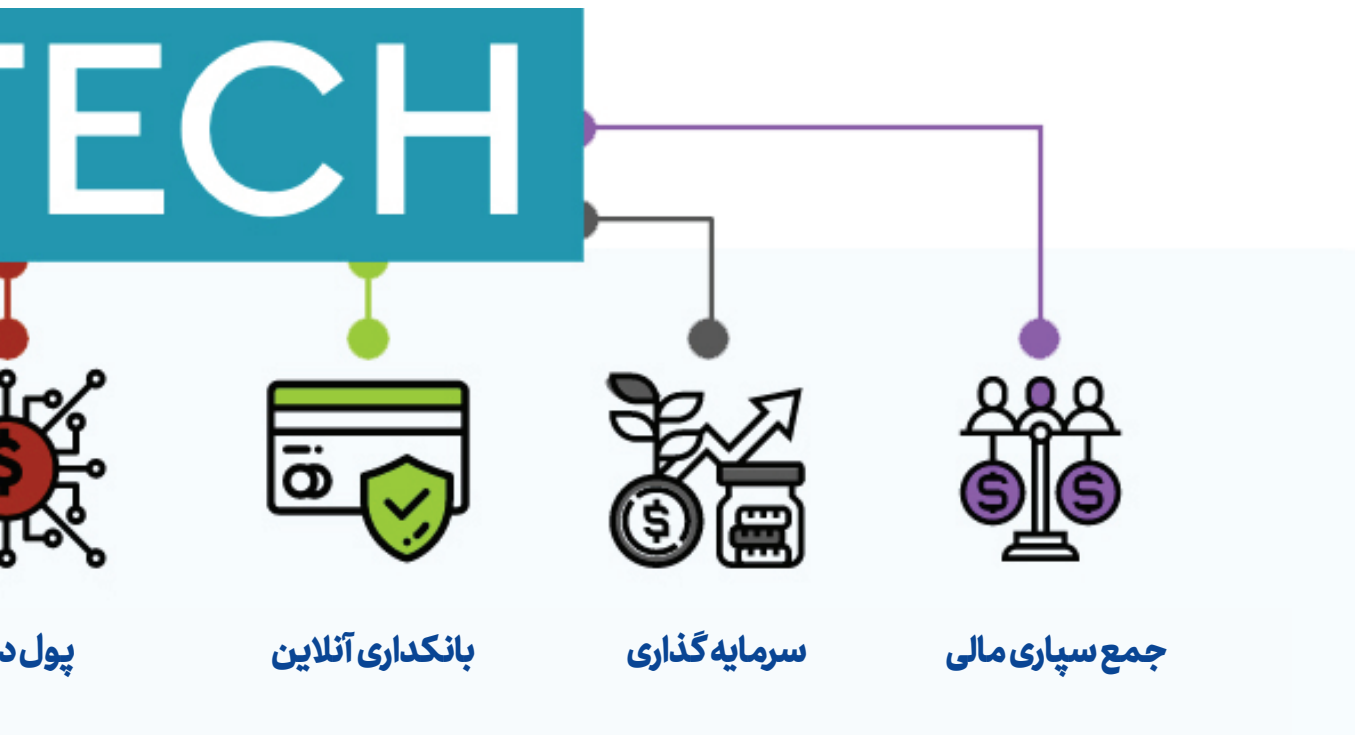
چه کسانی از لندتک استفاده می‌کنند؟

معمولاً اشخاص حقیقی، برای خرید کالا و لوازم مورد نیاز خود، خرید خودرو، خرید

با کمک این تکنولوژی، شرکت‌ها امکان آن را دارند که همواره در جریان آخرین تغییرات قرار گیرند. از جمله خدماتی که شرکت‌های فعال در حوزه رگ‌تک به متقاضیان ارائه می‌دهند می‌توان به مدیریت ریسک، تطبیق مقررات، تهیه و ارائه گزارش‌های مالی، نظارت بر معاملات و احراز هویت دیجیتال اشاره نمود. پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ به منظور شفاف‌سازی وضعیت مالی و کاهش ریسک موسسات، میزان قوانین و مقررات وضع شده به شدت افزایش یافت. از این رو بانک‌ها و سایر موسسات برای بقا در این محیط، نیازمند راهی برای انطباق بیشتر با قوانین و مقررات و کنترل ریسک‌های خود بودند. با توجه به نیازمندی‌های موجود، شرکت‌ها شروع به فعالیت در حوزه رگ‌تک نموده تا شکاف موجود در این میان را پر کنند. آن‌ها با استفاده از ترکیب تغییرات روزانه قوانین و مقررات و تکنولوژی‌های روز مثل هوش مصنوعی، به سازمان‌ها کمک نموده‌اند تا به موقع از تغییرات قوانین آگاه شده و به دنبال آن تصمیمات درست اتخاذ نموده و ریسک‌های موجود را مدیریت نمایند.

این شرکت‌ها با سازمان‌های مقرراتی و نظارتی همکاری نموده و داده‌های مربوطه را اخذ کرده و با سایر موسسات به اشتراک می‌گذارند. آن‌ها داده‌های مربوط به هر سازمان را با عملکرد گذشته آن سازمان مقایسه و تحلیل نموده و مغایرت‌ها و ریسک‌های موجود را به سازمان اعلام می‌نمایند. بنابراین موسسات می‌توانند با صرف زمان و هزینه بسیار پایین، وضعیت مالی خود را با قوانین مربوطه مطابقت دهند. از جمله این شرکت‌ها می‌توان به Compliance.ai، Accuity، Trulio و Ascent اشاره نمود. شرکت‌های ایرانی تاکنون فعالیت زیادی در این حوزه نداشته‌اند. در زمینه احراز هویت دیجیتال می‌توان به استارت‌آپ یوآیدی (U-ID) اشاره نمود که احراز هویت سامانه سجام و برخی از بانک‌ها و موسسات دیگر را انجام می‌دهد.

وام‌دهی یا لندتک^۹ همانطور که حدس می‌زنید لندتک هم از ترکیب دو واژه Lend به معنی قرض یا وام دادن و Technology ایجاد شده است. با پیشرفت تکنولوژی و ورود آن به حوزه مالی و حسابداری، فرآیند وام‌دهی نیز مفهوم جدیدی پیدا کرده است. شرکت‌های فعال در این حوزه با پشت سر گذاشتن فرآیندهای سخت و



9. Lendtech

• لندتک در ایران

شرکت‌های مختلفی در این حوزه در ایران نیز فعالیت خود را آغاز نموده‌اند، البته با توجه به محدودیت‌ها و الزامات قانونی موجود برای موسسات مالی، از جمله اعتبارسنجی و احراز هویت آنلاین (که اخیراً امکان آن تا حدودی فراهم شده است و در برخی سازمان‌ها از جمله بانک‌های دیجیتال که به تازگی در حال گسترش فعالیت خود هستند، مشاهده می‌شود، اما هنوز بسیاری از موسسات از این امکان برخوردار نیستند)، ارائه این قبیل خدمات با مشکلاتی مواجه است. از جمله شرکت‌های لندتک ایرانی می‌توان به نمونه‌های زیر اشاره نمود:

دیجی‌پی از مطرح‌ترین فعالان این حوزه در ایران است که از خدمات آن می‌توان به خرید اقساطی، دریافت وام برای پرسنل سازمان‌ها و ... اشاره نمود. قسطاً نیز از جمله شرکت‌های فعال در حوزه لندتک است. همانطور که از شعار این شرکت: «الان بخر، بعداً بپرداز!» مشخص است، این شرکت با ارائه خدمات مالی و کارت‌های اعتباری، امکان خرید قسطی کالا و خدمات را برای متقاضیان ایجاد نموده است. قسطاً مجهز به سیستم اعتبارسنجی بوده و متقاضیان برای دریافت وام به ضامن احتیاجی ندارند. مانی‌پار را هم می‌توان از دیگر فعالان این حوزه به شمار آورد، این شرکت که از سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را آغاز نموده، زیرساختی برای ارائه خدمات پرداخت آنلاین برای اشخاص حقیقی و کسب‌وکارها است که خدماتی از جمله کیف پول سازمانی و تامین مالی جمعی را به متقاضیان ارائه می‌دهد. لندو نیز از دیگر فعالان این حوزه است که امکان خرید اقساطی از فروشگاه‌های آنلاین و دریافت وام خرد را برای کاربران خود فراهم نموده است.

با وجود اینکه بسیاری از شرکت‌های ایرانی، فعالیت خود را در حوزه لندتک آغاز نموده‌اند، اما با نمونه‌های خارجی خود فاصله زیادی داشته و هنوز نتوانسته‌اند فرآیند سنتی ارائه تسهیلات را به طور کامل تغییر دهند. از جمله محدودیت‌های موجود در این زمینه می‌توان به اعتبارسنجی دیجیتالی اشاره نمود که به دلیل قوانین و مقررات موجود ایجاد شده است.

امید است در آینده‌ی نزدیک شرکت‌های ایرانی فعال در تمامی حوزه‌های فین‌تک، مانند هم‌تایان خارجی خود و حتی بهتر از آن‌ها، به فعالیت در کشورمان بپردازند. ■

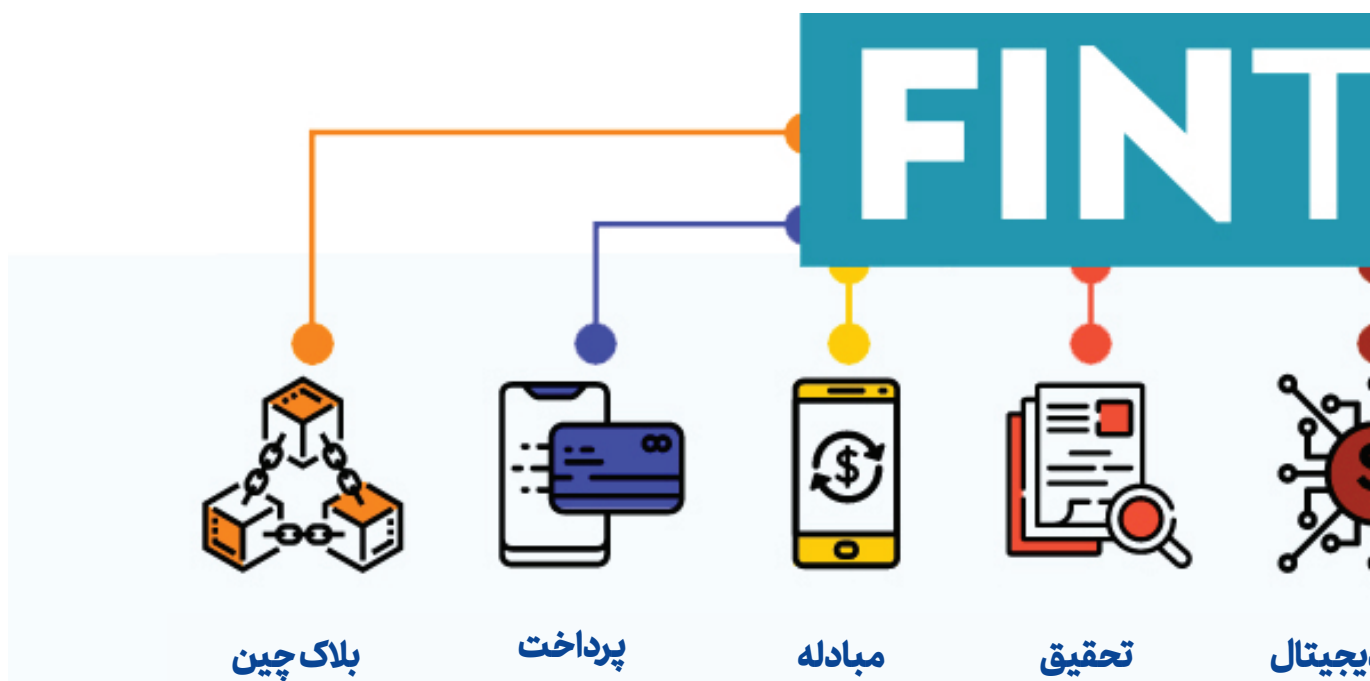
یا رهن و اجاره مسکن و یا دریافت وام‌های شخصی از این خدمات استفاده می‌نمایند. همچنین کسب و کارهای کوچک یا متوسط و یا استارت‌آپ‌ها نیز به منظور راه‌اندازی یا گسترش فعالیت خود از لندتک‌ها بهره می‌برند.

مزیت‌های استفاده از لندتک چیست؟

بزرگ‌ترین مزیت آن صرفه‌جویی در زمان و سهولت استفاده است. همچنین این شرکت‌ها معمولاً نرخ بهره بسیار پایین‌تری نسبت به بانک‌ها و موسسات مالی پیشنهاد می‌دهند. از مزیت‌های آن برای وام‌دهندگان نیز این است که بدون احتیاج به برخورداری از شرایط ارائه وام در بخش سنتی و بدون محدودیت‌های جغرافیایی، می‌توانند برای متقاضیان، تامین مالی نموده و از این راه درآمد کسب نمایند. همچنین دلیل استفاده از هوش مصنوعی در پلت‌فرم‌های لندتک، هم اطلاعات بیشتر و با سرعت زیاد بررسی و تحلیل شده، هم اعتبارسنجی و بررسی سابقه متقاضیان با تعداد بسیار زیاد و اطمینان بالا انجام می‌شود که این مورد نیز از مزیت‌های لندتک برای وام‌دهندگان است.

• شرکت‌های فعال در حوزه لندتک در جهان

تعداد این شرکت‌ها در سال‌های اخیر افزایش چشمگیری داشته است. برخی از آن‌ها عبارت‌اند از: OakNorth که در سال ۲۰۱۵ در انگلستان توسط دو کارآفرین و با هدف کمک به کسب و کارهای کوچک و متوسط راه‌اندازی شده است و در حال حاضر با بانک‌های بزرگی از جمله Capital One و ABN Amro همکاری می‌کند. SoFi نیز از فعالان این حوزه در آمریکا بوده که در سال ۲۰۱۱ تحت عنوان Social Finance توسط تعدادی از دانشجویان دانشگاه استنفورد و بیشتر با هدف ارائه وام‌های دانشجویی تأسیس شد. در حال حاضر بیش از ۲ میلیون ۵۰۰ هزار عضو دارد و انواع وام‌های دانشجویی، مسکن، خودرو، وام‌های شخصی و ... را ارائه می‌نماید. Zopa هم در سال ۲۰۰۵ در انگلستان شروع به کار کرد و با ارائه وام‌های مختلف و کارت اعتباری به فعالیت خود ادامه داد. Zopa هم امکان سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای نوآورانه و متعدد، هم درخواست وام و تامین مالی برای شروع و توسعه کسب و کار را به افراد می‌دهد. Blend و Finastra، LendingClub نیز در کنار بسیاری شرکت‌های دیگر، از فعالان این حوزه می‌باشند.



1. www.forbes.com/advisor/banking/what-is-fintech/

2. www.insiderintelligence.com/insights/neobanks-explained-list/

3. www.sisinternational.com/solutions/fintech-strategy-consulting-research/lendtech-market-research/

4. www.businessinsider.com/lending-and-financing-technology-fintech-companies-to-watch-2021

کشمکش دولت‌ها بر سر استقلال بانک‌های مرکزی



نیلوفر رحمانیان

روزنامه نگار و نویسنده نشریه آفتاب خاورمیانه

پولی‌ای استوار باشد که نه تنها ثابت بلکه آزاد از اعمال نفوذهای غیرمسلولانه دولت‌ها باشد. بانک مرکزی مستقل فریدمن نه مستقیم از قوهی مقننه فرمان می‌گیرد و نه از قوهی مجریه. بدین ترتیب، بانک مرکزی مستقل مد نظر فریدمن منحصرًا متعلق به بخش خصوصی است. به زعم او آنچه تا آن زمان در آمریکا شاهدش بوده‌ایم تنها پوسته‌ای به نام بانک مستقل بوده و این استقلال تنها تا زمانی معنا داشته است که اختلاف نظر جدی‌ای بین بانک مرکزی و دولت به وجود نیامده باشد. هر گاه مشکل جدی‌ای پیش بیاید، مثلاً در زمانه‌ی جنگ، بانک کنترل اوضاع را به تمامی به دولت واگذار کرده است. هرچند آنچه در استدلال فریدمن جهت تعریف بانک مرکزی مستقل جلب توجه می‌کند، ناممکنی هم‌زمان آن است؛ چرا که «در یک دموکراسی نمی‌توان شاهد تجمع و تمرکز قدرتی این‌چنینی و فارغ از نظارت و کنترل مستقیم سیاسی بود». چاره چیست؟ فریدمن می‌گوید مجلس می‌بایست قوانینی وضع کند که استقلال بانک مرکزی را ضمانت کند و هم‌زمان بر عملکرد آن حد بزند. بسیاری بر این باورند که این نوع از بانک‌های مرکزی مستقل سابقه‌ای سی ساله در دنیا دارند.

اولین بانک مرکزی دنیا سال ۱۶۶۸ به وجود آمد و با وظایف محدود اما امروزه بانک‌های مرکزی در سرتاسر دنیا علاوه بر انتشار اسکناس و سکه‌های فلزی رایج کشور، نظارت بر بانک‌ها و موسسات اعتباری ملی، نگهداری ذخایر ارزی و طلای کشور و نظارت بر صدور و ورود ارز و حفظ ارزش پول ملی، بر کنترل قیمت‌ها هم نظارت می‌کنند. برای اینکه بانک‌های مرکزی بتوانند بر این وظیفه تمرکز حداکثری داشته باشند، بنا است که در برابر سیاست‌های اقتصادی دولت‌ها مسوولیتی نداشته باشند. هرچه نباشد تا بوده سیاستمداران حاضر بوده‌اند به خرج شهروندان جیب‌های خودشان را پر کنند و قدرت بگیرند. تا مدت‌ها کسی به فعالیت‌های بانک‌های مرکزی که در نتیجه مشاوره‌های غلط گرفته شده بودند اهمیتی نمی‌داد؛ اما تازگی همه، از سیاستمداران تا اقتصاددانان یک‌صدا به سیاست‌گذاری‌ها و فعالیت‌های بانک‌های مرکزی می‌تازند. این مسئله گریبان بانک مرکزی اروپا (که دست‌کم روی کاغذ مستقل‌ترین بانک مرکزی جهان است) را هم گرفته است، لیکن بحران بدهی اروپا چیز دیگری می‌گوید؛ که اولاً بانک مرکزی منابع لازم را ندارد و ثانیاً نمی‌تواند مستقل تصمیم‌گیری کند و دلایلش هم منافع و نظرات متعدد اعضای گوناگونش در سرتاسر اروپاست.

این در حالی است که طبق قاعده بانک مرکزی می‌بایست «تنها» مالک سرمایه‌های بانک باشد. قانونی که تمام طرفین سیاسی و اقتصادی بر سر آن توافق نظر داشته‌اند بلکه کشور بتواند سیاست‌گذاری پایدار و طولانی مدت داشته باشد. بنا بر همین قانون است که اعتماد و اعتبار بانک مرکزی ضمانت می‌شود. از این رو سیاستمداران نمی‌توانند روسای بانک مرکزی را به سادگی منصوب یا برکنار کنند (هر چند تقریباً همیشه و تقریباً در همه جا دولتمردان معتمدان خود و اعضای دولت خودشان را سرپرست بانک مرکزی می‌کنند) مبادا ثبات قیمت‌ها متزلزل شود؛ و به همین سبب است که هدف نهایی که ثبات قیمت‌ها است حفظ می‌شود. چرا که برخلاف سیاستمداران که باید به فکر پیروزی مجدد در انتخابات باشند تا سودشان را تضمین کنند، سود بانکدار مرکزی مستقل در نیک‌نامی ناشی از موفقیت سیاست‌های پولی است؛ و ماحصلش پدیداری مفهوم «بانکدار محافظه‌کار» است، آن‌طور که کینت راگاف، اقتصاددان آمریکایی شرح می‌دهد. از نظر تجربی، کشورهایی که بانک مرکزی مستقل دارند، نرخ تورم پایین‌تری دارند بدون اینکه مجبور باشند در افزایش جلوی رشد توسعه را بگیرند.

هرچند این رابطه بانک مرکزی و دولت همیشه هم دوستانه نیست. مثلاً در دوران ریاست جمهوری دونالد ترامپ بارها شاهد نزاع‌هایی بین دولت و بانک مرکزی بودیم. ترامپ در ۲۴ دسامبر ۲۰۱۸ در توئیترش نوشت: «تنها مشکل اقتصاد ما فد است.» دشوار بتوان گفت که چنین حملاتی تأثیری بر سیاست‌گذاری‌های فد دارد یا نه اما به روشنی می‌توان دید که ترامپ هم مثل بسیاری از روسای جمهور قبل از خود به بانک مرکزی آمریکا بی‌اعتماد است. همین عدم اعتماد کار سیاست‌گذاری پولی را برای بانک مرکزی سخت‌تر می‌کند و حتی ممکن است اعتماد عمومی را به این موسسه خدشه‌دار کند.

منشا این نزاع از کجاست؟ بانک مرکزی مدرن موسسه پیچیده‌ای است که وظایف و مسوولیت‌هایش گاه با کارهای دولت تداخل دارد. مثلاً ممکن است بانک مرکزی بخواهد برای اجتناب از بحران سیستمی، تصمیمات بودجه‌ای یا مالیاتی یا

آن زمان، یعنی در قرن شانزدهم که اروپا فاتحانه طلا و نقره‌ی آمریکای شمالی و جنوبی را غارت می‌کرد و به اروپا می‌برد، راه را بر «تورم» هم هموار کرد. اولین اقتصاددانان (امثال ژان بودن و دیوید هیوم) متوجه شدند عرضه پول بر قیمت اثرگذار است. نقدینگی بالا منجر به تولید و توسعه بیشتر می‌شود، اما در انتهای این مسیر، نقدینگی، زیاد منجر به افزایش قیمت‌ها می‌شود. با ایجاد پول فیات، امکان چاپ پول قانونی اما بدون پشتوانه به وجود آمد. وسوسه‌های همیشگی برای دولت‌ها که حالا می‌توانستند با یک ماشین چاپ هزینه‌هایشان را جبران کنند. در مواردی که افسار چنین وسوسه‌های کشیده نشده، شاهد بدترین دوره‌های ابرتورم بوده‌ایم؛ ونزوئلا، امروز، زیمبابوه یک دهه قبل و آلمان قبل از جنگ جهانی دوم که ظرف چهار روز قیمت‌ها دو برابر شد. این افزایش قیمت‌های نجومی چنان زندگی مردم را تحت تأثیر قرار داده بود که جان مینارد کینز در حکایتی این‌طور نقل می‌کند که مردم عادت کرده بودند آبجویشان را دوتا دوتا بگیرند، چون قبل از اینکه آن یکی گرم شود، قیمتش بالا می‌رفت.

با اینکه قربانیان اصلی تورم طبقات پایین‌تر جامعه هستند، اما گذشته به ما آموخته به صورت کلی بالا و پایین رفتن مداوم قیمت‌ها تأثیر ویرانگری بر اقتصاد یک کشور دارد، همان‌طور که در دهه‌ی ۱۹۳۰ و رکورد بزرگ آمریکا دیدیم. بنابراین ثبات قیمت‌ها خواسته مطلوب هر جامعه‌ای است. چند دهه بعد اقتصاددانان متوجه رابطه‌ی مستقیم و نسبتاً پایداری بین تورم و بی‌کاری شدند؛ منحنی فیلیپس. که نشان می‌داد وقتی بی‌کاری در جامعه کم می‌شود، تورم بالا می‌رود. هرچند مواردی هم بوده که منحنی فیلیپس در آن صدق نکرده (دهه ۱۹۷۰ آلمان). در دهه‌های گذشته، شیوه‌ای که اغلب کشورهای دنیا برای ثابت نگه داشتن قیمت‌ها در پیش گرفته‌اند، کمک گرفتن از بانک‌های مرکزی است. تولد این ایده به میلتن فریدمن و مقاله‌اش در سال ۱۹۶۲ برمی‌گردد؛ «آیا می‌بایست اوتوریتیه پولی مستقلی در کار باشد؟» فریدمن می‌گوید بانک مرکزی می‌بایست بر ساختار



اجتناب از کشمکش‌های احتمالی. شفافیت به عموم مردم کمک می‌کند تا سیاست‌های پولی بانک مرکزی را متوجه شوند. این در حالی است که بی‌خبری عمومی می‌تواند به بدتر شدن تورم منجر شود و شرایط را بحرانی کند. بررسی صد بانک مرکزی در سال ۲۰۱۴ نشان داده که رابطه مستقیمی بین شفافیت و استقلال بانک‌ها بین سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۰ در سرتاسر جهان وجود داشته و از آن سو رابطه مستقیمی بین نرخ تورم و عدم استقلال مشاهده شده است. بماند که شفافیت خود راهی برای جلب اعتماد عمومی و در نتیجه کسب اعتبار برای بانک مرکزی است.

ناگفته پیداست چالش‌های بسیاری بر سر راه بانک‌های مرکزی برای مستقل شدن و مستقل ماندن وجود دارد. چالش‌هایی که با بسط یافتن وظایف بانک‌های مرکزی و ورودشان به تصمیم‌گیری‌هایی که تا پیش از این در اختیارات دولت بوده بیشتر هم شده است. اما بعد از بحران‌های مالی اوایل قرن بیستم و یکم نیاز به بازاندیشی در این زمینه ضروری می‌نماید.

باری، بانک مرکزی تا به امروز کارآمدی خودش را در جای جای دنیا اثبات کرده، گرچه ناکارآمدی‌هایی هم در مواجهه با بحران‌های اقتصادی و بدهی‌های کلان داشته است. هرچند متفکرین بسیاری همچون لری اپستاین، اقتصاددان کانادایی، مخالف استقلال بانک‌های مرکزی هستند. استدلال او بدین صورت است که استقلال بانک مرکزی محل اصل بازنمایی برابر سود در یک دموکراسی است. بنابراین بانک‌های مرکزی در عوض اینکه به اقتصاد به عنوان یک «کل» بنگرند، با نگاهی جزئی‌نگرانه، سیاست پولی‌شان را تنها متوجه بخش کوچکی می‌کنند. با این تفاسیل به زعم اپستاین بانک‌های مرکزی می‌بایست تحت کنترل نظام دموکراتیک باشند. و تنها در چنین شرایطی است که بانک مرکزی و سیاست اقتصادی همسو شده و اثرگذار ظاهر می‌شوند. ■

هزینه‌ای ویژه‌ای اتخاذ کند که در ذات، تصمیماتی سیاسی‌اند. مسئله اینجاست که بانک‌های مرکزی و دولت‌ها هنوز نتوانسته‌اند بین مسوولیت‌های سیاسی و استقلال بانک‌های مرکزی با اختیارات فراوان تعادل ایجاد کنند. ویلهم بویتر هشدار می‌دهد که دوام بانک مرکزی امروزین تنها در صورتی امکان‌پذیر است که هر چه سریع‌تر بتواند سنگ‌هایش را با دولت وا بکند چرا که امروز بانک مرکزی از سی سال پیشش موسسه‌ای به مراتب پیچیده‌تر و با وظایف گسترده‌تری است. گفتیم استقلال، اما معیارهای سنجش این استقلال از چه قرار است؟ به طور کلی استقلال بانک مرکزی در چهار زمینه‌ی سازمانی، عملیاتی، مالی و شخصی بررسی می‌شود. علاوه بر این اگر با بانک‌های مرکزی به عنوان اشخاص حقوقی برخورد شود، خود تقویت‌کننده استقلالشان خواهد بود. بانک‌های مرکزی در کشورهای مختلف ویژگی‌های گوناگونی دارند و به همین سبب از سطوح مختلف استقلال برخوردارند. آنچه در ادامه می‌آید با بررسی تنها بانک مرکزی اروپا نوشته شده است.

۱- استقلال سازمانی به این معنا است که هم بانک مرکزی به عنوان یک سازمان و هم هیات تصمیم‌گیرنده آن نمی‌بایست از هیچ نهادی دستور بگیرند و یا اجازه بدهند نهاد قدرت در تصمیم‌گیری‌شان دخالت داشته باشد. حتی در مواردی که بانک مرکزی می‌خواهد با نهادهای قدرت همکاری کند، بانک‌های مرکزی می‌بایست مستقل بمانند تا بتوانند تصمیمات لازم جهت رسیدن به اهدافشان را اتخاذ کنند.

۲- استقلال عملیاتی به این معنا است که بانک مرکزی می‌بایست تمام خواسته‌هایش را جز به جز توضیح داده و تمام لوازم ضروری جهت تحصیل خواسته‌هایش را در اختیار داشته باشد. دو روی سکه این بند از این قرار است: اولاً که این بند به بانک اجازه می‌دهد تا ملزومات مناسب برای رسیدن به خواسته‌هایش را انتخاب کند و توسعه دهد و هم‌زمان بانک را مقید می‌کند که جز تحصیل خواسته‌هایش هدف دیگری را دنبال نکند. از دیگر سو، ممنوعیت دولت در اتخاذ تصمیم‌های پولی از امان‌های کلیدی ضمانت استقلال بانک مرکزی است. از دیگر امان‌های ضامن استقلال عملیاتی بانک مرکزی این است که بانک بتواند در مورد نرخ ارز، مستقل از دولت تصمیم‌گیری کند.

۳- استقلال مالی ارتباط تنگاتنگی با استقلال عملیاتی دارد. بانک مرکزی برای انجام وظایفش نیازمند دسترسی به منابع مالی است. اعم از سرمایه برای انجام کار، استخدام نیرو، اجاره مکان و... اگر منابع مالی بانک کافی نباشد، تصمیمات آن را تحت الشعاع قرار داده و اعتبارش را خدشه‌دار می‌کند. بنابراین سطوح لازم سرمایه و قوانین مشارکت در سود برای حفظ ثبات قیمت‌ها توسط بانک مرکزی ضروری می‌نماید.

۴- استقلال شخصی از هیات مدیره و تصمیماتشان در برابر دخالت‌های بیرونی محافظت می‌کند. شفافیت در تمامی پروسه‌های بانکی راهی است ایمن برای

منابع

1. Die Rolle der Zentralbank in einer modernen Volkswirtschaft- eine europäische Perspektive: www.bundesbank.de/de/pressen/reden/die-rolle-der-zentralbank-in-einer-modernen-volkswirtschaft-eine-europaeische-perspektive-776706
2. Unabh ngigkeit der Zentralbank: www.kas.de/en/web/soziale-marktwirtschaft/unabhaengigkeit-der-zentralbank
3. The Case for Central Bank Independence: www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op248_28bebb193a.en.pdf
4. A Fresh Look at Central Bank Independence: www.cato.org/cato-journal/winter-2020/fresh-look-central-bank-independence

تجربه تورمی کشورهای در سال ۲۰۲۱



جمع آوری داده و تنظیم: سینا زارعی
کارشناس روابط عمومی. بانک خاورمیانه

۲۰٪ یا بیشتر
۱۰٪ - ۲۰٪
۱۰٪ یا کمتر



تورم؛ ولخرجی دولت‌ها از جیب ملت

کشورها بر اساس مدل‌های اقتصادی خود و بر پایه رشد اقتصادی معمولاً درصدی از تورم سالانه را تجربه می‌کنند و برای یک اقتصاد سالم درصدی از تورم ضروری است. از طرف دیگر نرخ تورم بالا برای یک کشور سم محسوب می‌شود و ثبات اقتصادی به عنوان مهم‌ترین مؤلفه سرمایه‌گذاری در کشورها را دچار تزلزل می‌کند. از حدود سال ۲۰۰۰ میلادی به بعد، بحران کنترل تورم در دنیا، تقریباً به‌طور کامل حل شده است اما در ایران، تورم و عدم ثبات آن به یک مشکل ثابت تاریخی تبدیل شده است. در سال ۲۰۲۱ تورم ۱۶۰ کشور از ۱۸۵ کشور دنیا زیر ۱۰٪ است و در آسیا همه کشورهای به جز ایران، سوریه و لبنان تورم زیر ۱۳٪ را تجربه کرده‌اند. ایران در ردیف کشورهایی مانند ونزوئلا، سودان، زیمبابوه، سوریه، لبنان، آرژانتین و سورینام جز ۱۰ کشور اول دنیا با تورم بالا محسوب می‌شود.

به لحاظ تاریخی و تا جایی که داده‌های اقتصادی در دسترس است؛ یعنی از سال ۱۳۱۶ خورشیدی تاکنون، روند تورم در ایران دائماً در نوسان شدید بوده است و در این بازه، تورم از منفی ۱۷٪ در سال ۱۳۲۹ تا مثبت ۱۱۰٪ در سال ۱۳۲۲ در نوسان بوده است. تغییر در میزان نقدینگی، کسری بودجه دولت و چاپ پول (خلق پول چه به صورت فیزیکی و چه به صورت عددی)، نحوه مدیریت ارز، تغییر در قیمت‌های جهانی، نوسان قیمت حامل‌های انرژی و متغیر ریسک سرمایه‌گذاری از جمله عوامل ایجادکننده عدم ثبات در نرخ تورم در این سال‌ها بوده است. به عقیده اغلب کارشناسان اقتصادی اما، متهم ردیف اول تورم، ولخرجی دولت‌ها در بودجه‌ریزی است و حل مشکل تورم به گواه تجارب بین‌المللی بسیار ساده است ولی دولت‌ها با انگیزه ولخرجی از جیب مردم، تمایلی به حل این بحران ندارند.

منبع: www.en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_inflation_rate#cite_note-1

* میانگین تورم ۵ ساله از سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۷ محاسبه شده است.

روح و فرهنگ سازمانی

اگر تجربه کاری در سازمان‌های مختلف را داشته باشید حتما «فرهنگ سازمانی» جاری در هر یک از شرکت‌ها را متفاوت حس کرده‌اید. تجربه زیسته به عنوان یک کارمند در یک اداره دولتی به شدت با تجربه کار در یک شرکت استارت‌آپی خصوصی، تفاوت دارد حتی اگر در هر دوی این سازمان‌ها متخصص یک حوزه باشید. آنچه به عنوان روح و فرهنگ سازمانی نامیده می‌شود از شرکتی به شرکت دیگر فرق می‌کند و بخشی از نقطه تمایز سازمان‌ها چه در هویت سازمانی چه در عملکرد، همین فرهنگ سازمانی است. با توجه به همین موضوع ما در این پرونده، راهنمایی برای ساختن یک سازمان اخلاق مدار ایجاد کرده‌ایم و به مهارت‌های نرمی که هر فرد باید برای توسعه خویش در محیط کاری کسب کند؛ پرداخته‌ایم. ■

منوچهر سالور،
پیر صنعت
سیمان

۲۳

مهارت‌های نرم
برای روزهای
سخت

۲۱

سازمان
اخلاق‌مدار

۱۸

سازمان اخلاق مدار^۱



اخلاق یک اصطلاح کلی در علوم انسانی است. این اصطلاح هم به خلق و خوی افراد در زندگی اشاره دارد و هم به منش جمعی و قوانین اجتماعی و هم به کنش‌های مذهبی. با اینکه بیشتر اوقات این واژه به معنی رفتاری خدایسندانه برداشت می‌شود اما می‌تواند قوانین ارتباطی در یک مجموعه کوچک مانند اخلاق سازمانی؛ یا مربوط به یک شغل خاص مانند اخلاق پزشکی؛ یا مربوط به ارتباط با مراجعان مانند اخلاق حرفه‌ای و گونه‌های دیگر آن مانند اخلاق پژوهشی باشد. آنچه انواع گونه‌های اخلاق را از هم تفکیک می‌کند، توقعات و اهدافی است که از پس اخلاق تعریف شده از رفتار کارمندان انتظار می‌رود.

آنچه در این مقاله به آن پرداخته شده است، اخلاق سازمانی است. اخلاقی که در طول یک‌روز کاری، ارتباط مراجع-کارمند و کارمند-کارمند را تضمین می‌کند. این مقاله در نگاهی غیر فلسفی و تا حدودی کاربردی پیشنهادهایی را در خصوص تقویت رفتار اخلاقی یا اخلاق سازمانی ارائه می‌کند و توقع دارد که خواننده با در نظر گرفتن تمامیت موضوع بحث شده، در سازمان خود دست به خلاقیت‌های فردی و جمعی زده و به نتایج بهتری در عملکرد فردی و سازمانی دست یابد.

چطور می‌توان روی اصول اخلاقی سازمان سرمایه‌گذاری کرد؟

مدیران می‌توانند در زمان وقوع چالش‌های اخلاقی آموزش‌های تجربی ارائه دهند، به هنگام وقوع یک خطای جزئی، ایمنی روانی ایجاد کنند و با تشویق کارکنان به خدمات داوطلبانه و راهنمایی در زمینه اصول اخلاقی فرهنگ خدمت‌رسانی ایجاد نمایند.

افراد با خصوصیات متفاوت وارد محیط کار می‌شوند!

همچنان که به مرور زمان مهارت‌های شغلی و توانایی‌های افراد در محیط کار افزایش می‌یابد، فرصت دارند تا اصول اخلاقی را نیز یاد بگیرند. امروزه بسیاری از سازمان‌ها به جای ایجاد تغییر بلندمدت در بهبود اصول اخلاقی کارکنان، ترجیح می‌دهند این اصول را به صورت ناگهانی و طی آموزش ضمن ورود، به آن‌ها ارائه دهند. گاهی این‌گونه اقدامات اعمال غیراخلاقی خاص را مهار می‌کند، اما لزوماً به رشد خصوصیات اخلاقی کارکنان کمک نمی‌نماید.

یادگیری اصول اخلاقی با عادت اتفاق نمی‌افتد. مدیران باید محیطی ترتیب دهند که کارمندان را با مشاهده‌ی بازخورد^۴ رفتار خود، به اصول اخلاقی تشویق کند.



گردآوری و تلخیص: لیلا زراعتی
متصدی امور بانکی
شعبه شیراز • بانک خاورمیانه

نویسندگان

Issac H Smith²

Maryam Kouchaki³

۱- این مطلب تلخیص و ترجمه مقاله building an ethical company نشریه Harvard Business Review است که در نوامبر ۲۰۲۱ منتشر شده است.

2. Assistant professor, BYU Marriott School of Business

3. Associate professor Kellogg School of Management

4. reflection



کرده‌اند (روندی که با همه‌گیری بیماری کرونا تشدید شد) تا جایی که می‌توان گفت مرزهای بین زندگی شخصی و حرفه‌ای تقریباً از بین رفته است؛ سوم اینکه احتمال روبرو شدن با چالش‌های اخلاقی در محیط کار، بسیار بیشتر از مکان‌های دیگر است. در محیط کار قوانینی وجود دارد که باید اجرا شوند؛ مشتریانی که باید به آن‌ها خدمت ارائه شود، قراردادهایی که باید اجرا شوند و تعهداتی که باید به آن‌ها عمل شود. سال‌ها تجربه‌ی عملی در هر کدام، منجر به پرورش اصول اخلاقی می‌شود.

مدیران چطور می‌توانند به کارمندان کمک کنند تا از محیط کار به نحوی استفاده کنند که منجر به ارتقای خصایص اخلاقی‌شان شود؟ برای پاسخ به این سوال ابتدا باید به نقش تجربه و بازخورد در روند ساخت خصیصه اخلاقی بپردازیم.

اجازه دهید تجربه معلم شما باشد

بر اساس یک مدل تحقیقاتی در دانشگاه واشینگتن، همه‌ی ما بر اساس یک الگوی ذهنی مشخص عمل می‌کنیم که قضاوت‌های اخلاقی‌مان را هدایت می‌کند. در مواجهه با یک موقعیت اخلاقی، خودبه‌خود و گاهی به‌صورت ناخودآگاهانه، درگیر فرایند الگویابی شده و به دنبال تطابق این موقعیت با یک الگوی قدیمی می‌گردیم. اگر موقعیت موجود با الگوی ذهنی منطبق شد آنگاه به دنبال یک دلیل منطقی و خودآگاهانه برای توجیه رفتارمان می‌گردیم. بنابراین می‌توان گفت که هر تجربه جدید، درس جدیدی است که الگوهای قدیمی را اصلاح می‌کند. بسیاری از کارمندان، به‌خصوص آن‌هایی که تازه استخدام شده‌اند، فاقد تجربه‌ی لازم برای موقعیت‌های خاصی هستند که ممکن است در سازمان رخ دهد. این رویکرد که محیط کار محل یادگیری اصول اخلاقی است، مستلزم آن است که کارمندان، هم در موقعیت واقعی و هم در موقعیت شبیه‌سازی شده در معرض تجربه‌های جدید قرار گیرند؛ با این هدف که بتوانند الگوهای اخلاقی صحیحی بسازند و در موقعیت‌های لازم، بتوانند از آن استفاده کنند.

یکی از این راه‌ها، آموزش عملی است. حال باید دید یک برنامه‌ی آموزشی عملی موثر به چه شکل است؟ بهترین روش این است که سازمان‌ها به‌طور منظم از

یادگیری اصول اخلاقی یک فرایند مادام‌العمر است و چیزی نیست که با عادت حاصل شود (این کار را بکن، آن کار را نکن). یافته‌های علوم عصب‌شناختی نشان می‌دهند که وقتی افراد با چالش‌های اخلاقی روبرو می‌شوند، به سراغ چهارچوب‌های اولیه یا مدل‌های ذهنی خود می‌روند. تکامل اخلاقی، ما را ملزم می‌کند تا چهارچوب‌های اولیه^۴ را که با تجربه کسب کرده‌ایم، افزایش داده و آن‌ها را بروز کنیم. بنابراین به‌منظور قرار دادن افراد در یک چالش اخلاقی، مدیران باید محیطی فراهم کنند که افراد در بلندمدت تشویق شوند تا با کمک مشاهده بازتاب رفتارهایشان، اخلاقی‌تر برخورد کنند.

از مزایای اجرای اصول اخلاقی در سازمان‌ها می‌توان چنین گفت: این سازمان‌ها برای کارمندان جذاب‌تر از دیگر سازمان‌ها هستند، کمتر درگیر رسوایی‌های سازمانی می‌شوند، بیشتر از طرف سرمایه‌دارها پذیرفته می‌شوند و به‌طور فزاینده‌ای بر حاکمیت خوب و فرهنگ قوی، به‌عنوان منابع ایجاد ارزش پایدار، تمرکز می‌کنند. در این مقاله با کمک گرفتن از علم اقتصاد، روانشناسی و اصول اخلاقی یک رویکرد از بالا به پایین ارائه می‌شود تا به مدیران در ارتقای مهارت‌های اخلاقی کارمندان کمک شود.

اهمیت نقش کار کردن در زندگی

برخی از بزرگان دینی بر این باورند که کار کردن یک نوع عبادت و ترکیه نفس است. حتی اگر با این دید نگاه نکنیم، همگی موافقیم که کارکردن به دلایل متعدد، منجر به یادگیری اصول اخلاقی می‌شود؛ اول اینکه کارکردن نقش مهمی در زندگی بیشتر مردم دارد. شکی نیست که عبادتگاه‌ها، مراکز درمانی و جمع‌های دوستانه و خانوادگی، اماکنی برای یادگیری اصول اخلاقی هستند. نمی‌گوییم که این مکان‌ها دیگر از اهمیت سابق برخوردار نیستند؛ اما به عنوان نمونه، یک کارمند، بیشتر وقت خود را در محیط کار می‌گذراند تا در مسجد، کلیسا یا مرکز مشاوره. با توجه به اینکه اکثر ما، بیشتر ساعات بیداری‌مان را در محیط کار می‌گذرانیم، چطور می‌توان گفت که محیط کار بر تفکرات و اعمال اخلاقی ما تاثیر نمی‌گذارد؟ دوم اینکه نسبت به زمان قدیم، زندگی و کار رابطه نزدیک‌تری با هم پیدا

کارکنان تاثیر مثبت کار خود در اجتماع را مشاهده می‌کنند انگیزه‌ی اجتماعی‌شان برای کمک به دیگران نیز افزایش می‌یابد.

تشویق مربیان به سخنرانی و آموزش اخلاقیات

ده‌ها مطالعه، اثرات مثبت آموزش اصول اخلاقی بر اعمال کارکنان را نشان داده‌اند؛ از جمله رضایت شغلی، ارتقای جایگاه و افزایش حقوق. با این حال همچنان تعداد کمی از سازمان‌ها به صراحت مسائل اخلاقی را در برنامه‌های آموزشی خود لحاظ کرده‌اند که این خود هزینه‌ی فرصت از دست رفته محسوب می‌شود.

همه‌ی مربیان و آموزش‌دهندگان باید با برقراری رابطه‌ی قوی و قابل اعتماد، تمامی اصول اخلاقی و تجربیات خود را به کارکنان انتقال دهند. آن‌ها می‌توانند با به چالش کشیدن یادگیرندگان و به اشتراک‌گذاری تجربیات خود، بینش و بصیرتی عمیق در آن‌ها ایجاد کنند تا در موقعیت‌های عملی الگوی رفتاری آن‌ها شود.

بعضی بر این باورند که وجود تجارت رقابتی منجر به خلق بدترین افراد خواهد شد؛ اما ما معتقدیم که یک محیط سازمانی مناسب و حمایت کافی و تجربیات محل کار، می‌تواند بهترین افراد با خصوصیات اخلاقی خوب را به ارمغان بیاورد. طراحی سازمان می‌تواند به گونه‌ای باشد که افراد به بهترین صفات اخلاقی خود آراسته شوند و همان‌طور که قبلاً نیز بیان شد، سازمانی که به صراحت بر رشد اخلاقی کارکنان تمرکز کند، نه تنها در معرض خطر تخلفات قرار نمی‌گیرد که پاداش سرمایه‌گذاران را نیز جلب می‌کند.

اگر چه در این مقاله پیشنهادهای کاربردی برای پیاده‌سازی اصول اخلاقی در سازمان‌ها ارائه شد؛ اما هدف ارائه‌ی تعریفی ویژه و قطعی از چگونگی اجرای آن نبود؛ بلکه بیشتر تمرکز بر تغییر ذهنیت درباره رشد خصوصیات اخلاقی در محیط کار بود.

اذعان به این نکته که محیط کار می‌تواند مکانی دائمی برای یادگیری اصول اخلاقی باشد، اهمیت نقش سازمان‌ها در کمک به کارکنان برای رسیدن به بهترین وضعیت خودشان را بیان می‌کند. اگرچه سازمان‌ها تعهدی به ایجاد چنین محیط و کمکی ندارند؛ اما ما بر این باوریم که این امکان نتایج پر بار و امیدوارکننده‌ای را در پی خواهد داشت. ■

آن دسته برنامه‌های آموزشی استفاده کنند که بر مبنای مطالعات واقعی هستند. مثلاً در شرکت لاک‌هید مارتین⁶، کارمندان فیلم‌هایی با موضوع چالش‌های اخلاقی که ممکن است هر روز در محیط کار با آن مواجه شوند، می‌بینند و بعد در گروه‌های کوچک به بحث و تبادل نظر درباره وضعیت مطرح شده و راه‌حل‌های مفید اخلاقی برای آن می‌پردازند.

ایجاد یک محیط امن برای بروز بازخورد رفتاری

برای تبدیل فضای سازمان به یک محیط اخلاقی، باید فراتر از چهارچوب‌ها و سناریوهای از پیش تعیین شده رفت و واقعا به کارمندان اجازه‌ی یادگیری و تجربه داد. کلید اصلی «بازخورد» است.

صادقانه بگوییم! واکنش شدید به رفتار افراد، کار مفیدی نیست؛ اما در مفهوم جدید مدیریتی، این مشکل حل شده است: امنیت روانی یعنی محیطی که شخص در آن ترسی از صحبت کردن، سوال پرسیدن، پذیرفتن اشتباهات و کمک خواستن ندارد. مدیران رده بالای سازمان‌ها می‌توانند با چهارچوب‌بندی محیط کار، فضای امن روانی ایجاد کنند تا افراد بتوانند در آن اصول اخلاقی را فرا گرفته و از شکست‌ها نیز مانند موفقیت‌ها درس بگیرند. مدیران می‌توانند کارمندان را تشویق کنند که هر وقت شاهد تخلفات غیراخلاقی بودند، درباره‌اش صحبت کنند. آن‌ها باید به کارمندان اطمینان بدهند که وقتی با چالش‌های اخلاقی روبرو می‌شوند به جای رفتن به سراغ تصمیماتی با عواقب خطرناک، با خیال راحت آن را بازگو کرده و راهنمایی بگیرند. آن‌ها باید به این باور برسند که قرار نیست تمام جواب‌ها را خودشان بدانند.

قطعا ایجاد محیط امن روانی به معنای چراغ سبز نشان دادن به کارمندان در انجام خطاهای فاحش نیست. نقض آشکار استانداردهای اخلاقی باید به سرعت رسیدگی و مجازات شود. تحقیقات نشان می‌دهند که چشم‌پوشی از رفتار غیراخلاقی کارکنان، یک علامت اشتباه به آن‌ها می‌دهد و این علامت می‌تواند جرقه‌ی تخلفات بیشتر را در میان آن‌ها بزند. داشتن یک محیط امن روانی برای یادگیری اصول اخلاقی به معنای اعطای اختیار به متخلفان نیست؛ بلکه به معنای ایجاد فضایی برای افراد خوش نیت است که بتوانند از طریق بازخورد اصول اخلاقی را بهتر فرا بگیرند.

نهادینه کردن مباحث گروهی در رابطه با اخلاقیات

سه نوع بازخورد نظام‌مند که منجر به یادگیری می‌شود عبارت‌اند از: نوع اول، خود توضیحی است. فرآیندی که در آن شخص رفتار خود را تجزیه و تحلیل کرده تا بفهمد چه اتفاقی افتاده و چرا؟ نوع دوم تایید داده‌ها است. که به موجب آن یادگیرنده با تفسیرهای متعدد به تجربه یا تجربیات معینی فکر می‌کند؛ نوع سوم⁷، بازخورد است. بازخورد یعنی هم واکنش به عملکرد گذشته و هم توصیه‌هایی برای بهبود آینده.

تمرکز بر خدمت کردن به دیگران

ساخت یک فرهنگ غنی اخلاقی نه تنها فراتر از کمک به مردم برای اجتناب از کارهای بد است؛ بلکه مستلزم ایجاد توانایی کارهای خوب نیز هست؛ تحقیقات نشان داده‌اند که خدمت به دیگران می‌تواند خودخواهی را کاهش داده و آگاهی از چالش‌های اخلاقی ایجاد کند. این کار همچنین منجر به شکوفایی روان‌شناختی در افراد می‌شود؛ تحقیقات نشان می‌دهند که بین خدمات داوطلبانه و بهبود خلق و خو و سلامت روان ارتباط مستقیمی وجود دارد.

دانشگاه‌ها اغلب این فرصت را با کار داوطلبانه‌ی دانشجویان برای موسسات غیرانتفاعی فراهم می‌کنند. آن‌ها در این مسیر هم مهارت‌های علمی را می‌آموزند و هم این آموزه‌ها بعدها در مسیر زندگی حرفه‌ای به کمکشان می‌آید. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که چنین برنامه‌هایی بر خصیصه‌ی اخلاقی افراد تاثیر می‌گذارند. در یک مطالعه، دانشجویان کارشناسی که در یک پروژه آموزشی تابستانی شرکت کرده بودند، در ارزیابی اصول اخلاقی عملکرد بهتری نسبت به سایر هم‌کلاسی‌های خود داشتند.

راه دیگر برای تشویق کارمندان در تغییر زاویه دید و کنترل صفت منفی خودبینی، این است که به آن‌ها کمک شود تا تاثیر مثبت کار روزمره‌ی خود را در اجتماع ببینند. در تحقیقی که پروفیسور آدام گرانت⁸ انجام داد مشخص شد، زمانی که

6. Lockheed Martin

7. feedback

8. Adam Grant



مهارت‌های نرم برای روزهای سخت



ترجمه: سید حمیدرضا سلیمی

مسئول شعبه شرکت خدمات ارزی و صرافی خاورمیانه

آیا تا به حال این جمله را شنیدید که می‌گوید:

«مهارت‌های سخت شما را به کار می‌اندازد، مهارت‌های نرم شما را در کار نگه می‌دارد.»

پیش از وارد شدن به بحث، ببینیم که منظور از مهارت‌های سخت و مهارت‌های نرم چیست؟

مهارت‌های سخت، توانایی‌های قابل آموزش هستند؛ مهارت‌هایی که کمیت آن‌ها به سادگی قابل سنجش است. معمولا این مهارت‌ها در کلاس‌های درس، از طریق کتاب‌ها و یا در حین کار و در محل کار آموزش داده می‌شوند، مانند مدرک تحصیلی یا گواهینامه فنی، تسلط به زبان خارجی، برنامه‌نویسی و غیره. اما مهارت‌های نرم را با عنوان مهارت‌های انسانی یا مهارت‌های بین‌فردی یاد می‌کنند و اساسا مهارت‌هایی هستند که به نحوه ارتباط و به تعامل شما با سایر افراد مرتبط است. مهارت‌های نرم می‌توانند به خوبی مهارت‌های سخت، نشانگر نحوه عملکرد شغلی افراد باشند. داشتن این مهارت‌ها شما را بدون توجه به محل کار و نوع کاری که انجام می‌دهید، به کارمندان خوب و با ارزش تبدیل می‌کند.

در مقاله‌های سال‌های اخیر از هاروارد بیزینس ریویو و چندین نشریه علمی، فهرستی از مهارت‌هایی که نمی‌توانند توسط فناوری یا ماشین خودکار شوند، به شرح زیر منتشر گردیده که به شما کمک می‌کنند در محل تحصیل، کار و حتی بازی و تفریح برجسته شوید.

۱. ارتباطات بین فردی

به گفته نظریه‌پردازان علوم اعصاب و روانشناسان اجتماعی، ارتباط موثر به ما امکان می‌دهد تا با افراد، پروژه‌ها و برنامه‌ها به طور جدی و جمعی ارتباط برقرار کنیم. اگرچه بیش از ۸۰ درصد ارتباطات ما غیرکلامی است، اما ارتباط تنها کاری است که برای به اشتراک گذاشتن اطلاعات، ایده‌ها، افکار، احساسات و پاسخ به محرک‌ها انجام می‌دهیم. در یک مطالعه که چند سال پیش انجام شد، چیزی که ۹۰٪ از فارغ‌التحصیلان دانشگاه می‌خواستند در مورد آن بدانند ارتباط بود و اینکه چگونه ارتباطات خوبی داشته باشیم؟ چگونه حواس پرتی‌هایی را که اغلب توانایی ما در برقراری ارتباط موثر را مسدود می‌کنند، کنترل کنیم؟

با همه‌گیری Covid 19 همراه با فناوری، تقویت این مهارت ضروری است زیرا سازمان‌ها و مدارس بیشتری مدل‌های مجازی را برای یادگیری و کار انتخاب می‌کنند.

۲. مهارت‌های تفکر انتقادی

توانایی شما در حل مسائل و رفع نیازهای اطرافیان در داخل و خارج از کار برای موفقیت شما به عنوان یک همکار و رهبر نوظهور ضروری است. تجزیه و تحلیل واقعیت‌ها قبل از قضاوت و تصمیم‌گیری ضروری است. همان‌طور که سفر حرفه‌ای و یا آموزشی خود را شروع می‌کنید یا ادامه می‌دهید، از خود سؤالاتی بپرسید که مفروضات شما را آزمایش می‌کند و بر احتمالات خارج از آنچه معمولا فکر می‌کنید یا می‌شنوید تمرکز می‌کند. این رفتار، نه تنها اطرافیان را به چالش می‌کشد، بلکه نشان می‌دهد که می‌توانید از تجربیات و مشاهدات جدید برای ایجاد نتایج جدید استفاده کنید.

۳. نوآوری

نوآوری به عنوان یکی از دشوارترین مهارت‌های نرم برای دستیابی به آن مطرح شده است، زیرا اکثر مردم باید یاد بگیرند که چگونه از طریق تجربیات یا زندگی اجتماعی، نوآور باشند. اگر باور داشته باشیم که برای حل مسائل فقط یک جواب وجود دارد و برای این مسئله فقط یک راه حل دارد، دیگر نمی‌توانیم راه‌کارهای دیگری پیدا کنیم و آن‌ها را در زندگی به کار ببریم.

۴. خلاقیت

طبق تحقیقات انجمن مدیریت آمریکا، نوآوری همراه با خلاقیت و با توانایی شما برای کشف راه‌های جدید یا متفاوت برای انجام کارها و تحقق نتایج شروع می‌شود. این‌ها مهارت‌های قابل انتقالی هستند که به ما این فرصت را می‌دهد تا آن‌ها را به هر کجا که می‌رویم منتقل کنیم. چه در حال یادگیری یک نظریه جدید در کلاس باشیم و چه در مرکز دانشگاه از دوستان خود در حال گرفتن عکس‌های خلاقانه باشیم، خلاقیت به شما امکان می‌دهد تا در مناطق جدیدی از مغز خود سفر کنید تا حقایق، ایده آل‌ها و روش‌های جدید را کشف کنید. سعی کنید یادگرفتن‌هایی را تمرین کنید که اشتیاق شما را برمی‌انگیزد و شما را به سطوح جدیدی از یادگیری ارتقا می‌دهد.

۵. تخصص فنی

اگر شما زمان، انرژی و پول خود را صرف مدرک می‌کنید این را وظیفه خود بدانید که حرفه خود را خوب بیاموزید. این موضوع یکی از ساده‌ترین بخش‌های آموزش مهارت‌های نرم است، اما گاهی اوقات فراموش می‌شود. برای اینکه بهترین باشیم و به یک متخصص تبدیل شویم، باید کار خود را درست انجام دهیم. این کار شامل رفتن به کلاس و یا جلسات، پرسیدن سوال، انجام صحیح کار، پرسیدن سوالات بیشتر و یافتن راه‌هایی برای اتصال دانش خود به تمرین روزانه است. برای خود اهداف تعیین کنید و خود را مسوول رسیدن به آن‌ها نگه دارید. هنگامی که تعهدی نسبت به خود و کار یا گروه دارید، برای منافع بلندمدت درگیر آن باقی بمانید.

پیشنهاد می‌شود که تمام مهارت‌های ذکر شده را توسعه دهید و به طور مداوم در طول دوران تحصیل در دانشگاه و بعد از آن در دوران کار و فعالیت خود روی آن‌ها کار کنید. به هر حال این مهارت‌ها زندگی شما را از نظر شخصی و حرفه‌ای در هر سطحی بهبود می‌بخشد و می‌تواند عاملی موثر در توانایی شما برای ارتقاء باشد. علاوه بر مهارت‌های ذکر شده، گزارش ۲۰۱۹ انجمن ملی مهارت‌های نرم، چند مهارت برتر مورد نظر کارفرمایان برای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و کارمندان در محل کار را نشان می‌دهد. در این گزارش تاکید شده که مطمئن باشید می‌توانیم روزانه از این مهارت‌ها استفاده کنیم تا دانش‌آموز، کارمند، خواهر و برادر، رهبر و شخصیت بهتری باشیم.

این مهارت‌های برتر از منظر این گزارش برای موفقیت کدامند؟

* **قابل اعتماد بودن:** قابل اعتماد بودن به این معنی است که شما آنچه را که می‌گویید انجام می‌دهید، حتماً انجام خواهید داد. این به آن معنی است که برای انجام هر کاری می‌توان به شما اعتماد کرد و آن را به خوبی انجام خواهید داد.

* **انگیزه:** شما باید بتوانید برای انجام وظایف خود انگیزه ایجاد کنید و ابتکار عمل را برای یافتن راه‌های جدید برای بهبود نه تنها خود و کارتان، بلکه در سازمانتان به دست آورید.

* **تعهد:** کارفرمایان می‌خواهند بدانند که شما نه تنها به شرکت و شغل خود متعهد هستید، بلکه هر بار بهترین کاری را که می‌توانید انجام می‌دهید.

* **انعطاف‌پذیری:** گاهی اوقات، کار شما کمی شبیه ترن هوایی است. آیا می‌توانید خود را با هرج و مرج وفق دهید؟

* **کارگروهی:** کارگروهی بعد از تحصیلات تمام نمی‌شود. کار تیمی تقریباً بخش مهمی از هر شغلی است.

* **رهبری:** ممکن است شما یک رهبر طبیعی نباشید، اما آیا می‌توانید در صورت لزوم، گروهی از افراد یا یک فرآیند را هدایت کنید؟

* **مدیریت زمان:** زندگی چه در داخل و چه خارج از محل کار شلوغ می‌شود. شما باید بتوانید حجم کاری خود را متعادل کنید و کارهای انجام شده را اولویت‌بندی کنید.

«فقدان مهارت‌های نرم به شما درس سختی در زندگی شخصی و حرفه‌ای می‌دهد. مهارت‌های نرم را اکنون و برای همیشه در اولویت قرار دهید.» امروزه از دانشجویان و رهبران نوظهور خواسته می‌شود تا با اتصال عامدانه به مهارت‌های نرم (قدرت) خود، برای آینده «مهارت دوباره» کسب کنند. مقاله‌ای از مارک زانو سنדרز و کلی پالمر به خوانندگان می‌گوید: «به مهارت‌هایی که اکنون دارید و شغلی که می‌خواهید در ۱۸ ماه آینده در آن باشید، فکر کنید و سپس: مهارت‌های نرم کلیدی (مهارت‌های قدرت) که دارید و نیاز دارید را شناسایی کنید. سپس می‌توانید ببینید که در کجا ضعف دارید و اهداف یادگیری را برای جبران آن‌ها در نظر بگیرید. نمونه‌هایی از مهارت‌های مهم عبارت‌اند از تفکر انتقادی، حل مسئله، ارتباط و چابکی یادگیری.

یادگیری چابک یکی از مهم‌ترین مهارت‌های شماست زیرا به این معنی است که کنجکاوی و انگیزه برای یادگیری مداوم مهارت‌های جدید در طول حرفه خود را دارید.»

منبع

1. "Soft Skills For Hard Times - College & Professional Success Starts Here" by Dawn Stone - Published on October 22, 2020 in LinkedIn.

مهارت‌های فنی اصلی‌ای که دارید و احتمالاً تا مدت‌ها مورد تقاضا باقی می‌مانند را در نظر بگیرید، مانند سواد دیجیتال، علم داده و تجزیه و تحلیل داده‌ها و سپس آن‌ها را توسعه دهید.

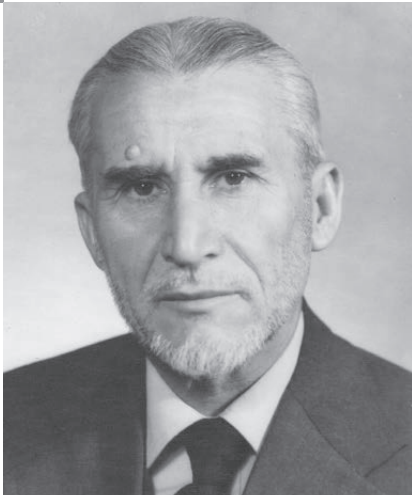
روی مهارت‌هایی تمرکز کنید که قابل حمل هستند و صرف نظر از اینکه در چه زمینه‌ای وارد می‌شوید حیاتی خواهند بود. برجسته کردن مهارت‌های قابل انتقال، توانایی‌های شما را به روش‌های منحصربه‌فردی نشان می‌دهد. به عنوان مثال، مهارت‌های تجزیه و تحلیل داده‌هایی که در شغل بازاریابی خود ایجاد کرده‌اید ممکن است در تجارت الکترونیک یا توسعه محصول به همان اندازه ارزشمند باشد - یا حتی ارزشمندتر.

یک لیست دائمی و شخصی از یادگیری‌های گذشته و آینده داشته باشید. این کار به شما کمک می‌کند تا در مورد مهارت‌های خود در مصاحبه‌ها و در محل کار صحبت‌های بهتری داشته باشید.

یادگیری خود را کشف، فیلتر و اعمال کنید. منابع زیادی با هزینه کم یا بدون هزینه در دسترس هستند. از فناوری استفاده کنید.»

ایده لیست شخصی که بیشتر اشاره شد، بسیار کارآمد است. زیرا این چیزی است که بسیاری از افراد موفق برای نزدیک به سی سال انجام داده‌اند. با یگانگی کردن دستاوردهای خود در جامعه، مدرسه و محل کار، کلیدی برای دانستن اینکه چه چیزی شما را هدایت می‌کند و برای چه چیزهایی در زندگی ارزش قائل هستید است. شرکت‌ها، سازمان‌ها و موسسات، کارمندان و داوطلبانی می‌خواهند که یادگیرنده‌های مهارت‌هایی باشند که برای کمک و رشد یک جامعه و یا سودآوری طراحی شده‌اند. ■





منوچهر سالور؛ پیر صنعت سیمان



مریم ذوالفقار

رئیس اداره روابط عمومی • بانک خاورمیانه

قرار گیرد و از طرف انجمن مهندسان مکانیک به عنوان مهندس مکانیک برجسته سال ایران معرفی شد. کتابخانه دانشکده مکانیک علم و صنعت در سال ۱۳۷۷ به مناسبت شصتمین سال فارغ التحصیلی سالور در این دانشگاه به نام او نامگذاری شد.
منوچهر سالور پس از ۶۰ سال تلاش در حوزه مدیریت صنعتی در دی ماه سال ۱۳۸۹ در منزل شخصی اش در تهران در سن ۹۶ سالگی گذشت. ■



کارخانه قند فسا



کارخانه سیمان دورود

منوچهر سالور فرزند حسنقلی میرزا سالور (عمادالسلطنه) در مهر ماه سال ۱۲۹۳ در تهران به دنیا آمد. بعد از فوت پدر در کودکی، مادر و خواهرش سرپرستی او را به عهده گرفتند. پس از گذراندن تحصیلات ابتدایی وارد دبیرستان صنعتی ایران و آلمان شد و در سال ۱۳۱۴ درسش را در رشته برق به پایان رساند. او تابستان‌ها به عنوان کارآموز فنی در کارخانه سیمان ری با دستمزد روزانه ۱۷ ریال مشغول به کار شد و از همان زمان به تدریج با صنعت سیمان آشنا شد.

منوچهر سالور پس از پایان تحصیلات دوره دبیرستان در مدرسه هنر سرای عالی (دانشگاه علم و صنعت فعلی) مشغول به تحصیل شد و در سال ۱۳۱۷ توانست در رشته مهندسی برق و ماشین فارغ التحصیل شود. پس از آن در سال ۱۳۱۹ و بعد از پایان خدمت سربازی با عنوان کمک مهندس برق در کارخانه سیمان ری مشغول به کار شد؛ کارخانه‌ای که در نوجوانی تجربه کار در آن را داشت و در همین سال معاون فنی کارخانه شد و تاجایی در کارش پیشرفت کرد که مدیر کارخانه شد. او در سال ۱۳۲۵ کارخانه سیمان را ترک کرد و بعد به بنگاه امور صنعتی و معدنی رفت و به عنوان بازرسی فنی بنگاه امور صنعتی و معدنی و پس از مدتی بازرسی فنی نخست وزیری در زمان دولت قوام منصوب شد و در نهایت در آذر سال ۱۳۲۶ دوباره به کارخانه سیمان ری بازگشت و به سمت سرپرست و سه ماه بعد یعنی در اسفند همان سال به سمت رئیس کل کارخانه منصوب شد. سالور همزمان با بازگشت به سیمان ری برای بهبود اوضاع به صورت شبانه روزی در کارخانه مشغول به کار شد.

کارخانه سیمان فارس دومین مدیریت صنعتی سالور بود. در سال ۱۳۲۷ گروهی از سرمایه‌داران با سرمایه اولیه ۲۰۰ میلیون ریال شرکت سهامی سیمان فارس را ثبت کردند و در سال ۱۳۲۹ سالور به عنوان مدیرعامل سیمان فارس انتخاب شد. یکی از کارهای مهم منوچهر سالور در آن زمان تشویق شرکت نفت به کشیدن خط لوله گاز از گچساران به شیراز و استفاده از گاز به جای نفت به عنوان ماده سوختی در کارخانه سیمان فارس در سال ۱۳۴۰ بود.

پس از آن سالور مدیریت صنعتی کارخانه سیمان دورود را بر عهده گرفت. منوچهر سالور علاوه بر مدیریت و راه‌اندازی ۵ کارخانه سیمان در کشور از جمله سیمان آبیک و بهبهان توسط سیمان فارس از طرف سازمان برنامه در تاسیس تعدادی از کارخانه‌های قند کشور و پروژه‌های متعدد دیگر مشارکت داشت. احداث کارخانه قند فسا در سال ۱۳۳۳، کارخانه قند قهستان در خراسان جنوبی در سال ۱۳۳۸، کارخانه قند پارس در خرداد ۱۳۳۸ و همچنین قند اقلید و قند یاسوج تنها نمونه‌ای از فعالیت‌های او در توسعه صنعتی است.

سالور این شانس را داشت تا در زمان حیاتش در سن ۸۳ سالگی مورد تقدیر

منابع

1. www.iust.ac.ir

2. www.tccim.ir

اختراع مجدد چرخ اقتصاد

نحوه مدیریت اقتصاد داخلی با آنچه باید باشد، آنچه کشورهای دیگر آن را تجربه کرده‌اند و آنچه اقتصاددانان می‌گویند؛ فاصله زیادی دارد. در واقع آنگونه که اقتصاد ایران در طول سال‌های اخیر مدیریت شده است، بیشتر شبیه بی‌نظمی، هرج و مرج و مدیریت سلیقه‌ای است تا مدیریت بومی و بر اساس نیازهای جامعه ایرانی. ما از ابتدا به جای طی کردن راهی که دیگران آن را طی کرده‌اند و استفاده از تجارب بین‌المللی در زمینه اقتصاد تلاش کرده‌ایم مجدداً چرخ را اختراع کنیم و همه راه‌ها را دوباره خودمان کشف کنیم. حتی به دلیل عدم مستندسازی و استفاده از تجارب داخلی، مسیرهای غلط را بارها در دولت‌های مختلف پیموده‌ایم و هیچگاه نخواستیم حرف دانشگاہیان و اقتصاددان را سرمه چشم خود کنیم. در این پرونده به برخی از اشتباهات تکراری اقتصادی پرداخته‌ایم و با بررسی یارانه‌های انرژی، موانع سرمایه‌گذاری خارجی، اقتصاد کمبود و... به بررسی موضوع مطالعه برندگان نوبل اقتصاد در سال ۲۰۲۱ پرداخته‌ایم. ■

یافته‌های تجربی
برای اقتصاد

۳۲

یارانه‌های
بی هدف

۳۰

مانع
سرمایه‌گذاری
خارجی در ایران

۲۸

قحطی،
قهری، دستوری

۲۶

قحطی قهری دستوری



حسین سلطان آبادی
کارشناس مدیریت تحقیقات اقتصادی
بانک خاورمیانه

اجرا گذاشته شد. در طول جنگ جهانی دوم نیز کنترل دستوری قیمت‌ها هم از سوی آلمان و هم از سوی آمریکا تجربه شد. در همان زمان هم بسیاری با این سیاست مخالف بودند و استدلال می‌کردند که بدون افزایش تولید و عرضه، قیمت‌گذاری دستوری صرفاً به بروز کمبود بیشتر منجر خواهد شد، اگرچه رییس جمهور وقت آمریکا روزولت با تکیه بر مقابله و مقاومت در برابر دشمنان بر اجرای آن اصرار داشت و می‌گفت: «هیچ چیز بهتر از این که قربانی تورم شویم، نمی‌تواند در خدمت اهداف دشمنان ما باشد.»

البته این تجربه منحصر به واکنش کشورها در شرایط بحرانی مانند جنگ نبود. کشورهای کمونیستی موفق شدند با اعمال قیمت دستوری بر روی همه کالاها و خدمات، شرایط عادی را به شرایط بحرانی تبدیل کنند؛ در عین حال باورکردنی نیست که در قرن بیست و یکم، کنترل دستوری قیمت برق در کالیفرنیا منجر به بروز خاموشی‌های گاه به گاه در این ایالت می‌شود. کنترل دستوری قیمت دارو در هند همان نتیجه‌ای را داشته است که در سایر کشورها و بازارها تجربه شده است؛ کمبود.

مکانیزم کمبود

می‌دانیم که قیمت نتیجه مبادله است. در واقع قیمت‌ها در خلأ تعیین نمی‌شوند، بلکه از برآیند انتخاب آزاد تعداد بسیار زیاد خریدار و فروشنده به دست می‌آیند. البته که همیشه خریدارانی وجود دارند که حاضرند هزینه‌ای بالاتر از قیمت تعادلی بپردازند (چرا که مطلوبیت کسب‌شده از مصرف یک کالا در همه افراد یکسان نیست) و همیشه فروشندگانی وجود دارند که می‌توانند در قیمت‌هایی پایین‌تر از قیمت تعادلی کالای خود را عرضه کنند (چرا که هزینه تولید و عرضه برای همه عرضه‌کنندگان یکسان نیست). هر چه قیمت بالاتر رود تعداد عرضه‌کنندگان بیشتر و هر چه قیمت پایین‌تر آید تعداد تقاضاکنندگان

چندی از گفتار قائم مقام وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص این که دولت سیزدهم به سمت قیمت‌گذاری دستوری نمی‌رود نگذاشته بود که وزارت جهاد کشاورزی نسبت به اعلام لیست قیمت مصوب کالاهای اساسی اقدام کرد. به موازات تفاهم‌نامه‌ای بین معاون اول رییس‌جمهور و سازمان بسیج مستضعفین برای نظارت بر کلیه واحدهای صنفی به امضا رسید. اگر قیمت‌گذاری دستوری در جهان و ایران تجربه‌ای شکست‌خورده محسوب می‌شود، چرا در دولت‌مردان ایرانی همواره بر این پاشنه می‌چرخد؟

هنوز بسیاری از مردم بر این باورند که قیمت کالاها و خدمات بر اساس میزان کار لازم برای تولید آن‌ها تعیین می‌شود. البته این مهم تا دهه‌های پایانی قرن نوزدهم (حتی در اندیشه اقتصاددانان بزرگی همچون آدام اسمیت) امری پذیرفته شده در علم اقتصاد بود. اما کارل منگر (بنیان‌گذار مکتب اقتصادی اتریش) همزمان با دو اقتصاددان دیگر به نام‌های لئون والراس و ویلیام استنلی جونز نظریه ذهنی ارزش را مطرح کردند که بر اساس آن قیمت یک کالا یا خدمات تابع اهمیتی است که هر فرد برای آن کالا یا خدمت برای دستیابی به اهداف خود قایل است. این نظریه به خوبی توضیح می‌داد که چرا با وجود همگن نبودن نیروی کار و فرآیندهای متفاوت تولید یک کالا میان واحدهای مختلف تولیدکننده، قانون قیمت واحد برای یک کالای همگن در بازار برقرار است. این در حالی است که در فرآیند قیمت‌گذاری دستوری یک کالا، یک قیمت واحد بر اساس بهای تمام‌شده یک واحد تولیدی فرضی در نظر گرفته شده و در کل بازار اعمال می‌شود. البته حتی پس از مطرح شدن نظریه ذهنی ارزش، بسیاری از کشورها مسیر کنترل دستوری قیمت‌ها را پیموده و نتایج زیان‌بار آن را به تجربه آموختند. در آمریکا و در طول جنگ جهانی اول، کنترل دستوری قیمت اقلام خوراکی به مورد

بیشتر خواهد شد. به این ترتیب قیمت تعادلی حاصل تلاقی تقاضای کل و عرضه کل خواهد بود. تغییر قیمت خود معلول تغییر مطالبات طرفین مبادله است. اگر بدون توجه به علت (مثلا جلوگیری از شوک بیرونی در راستای ثبات مطالبات طرفین مبادله)، درصد کنترل معلول (ثبیت سقف قیمت) باشیم، راه به جایی نخواهیم برد. وقتی به هر دلیلی قیمت‌ها در بازار افزایش می‌یابند، گذاشتن سقف قیمتی دستوری تنها منجر به خروج بخشی از عرضه‌کنندگان از بازار و به موازات ورود تقاضاکنندگان جدید به بازار خواهد شد. نتیجه کاهش عرضه و افزایش تقاضا چیزی جز کمبود کالا نیست. اگر کالاها را به سه دسته ضروری (اساسی)، معمولی و لوکس دسته‌بندی کنیم، کمبود در زمینه کالاهای اساسی زیان جبران‌ناپذیرتری را به جامعه تحمیل خواهد کرد، در حالی که قیمت‌گذاری دستوری همواره همین دسته از کالاها را هدف قرار داده است (به جز اقصادهای کمونیستی که قیمت‌گذاری دستوری شامل همه چیز می‌شود). آیا سیاست‌گذاران از این اصول ساده و به ظاهر بدیهی اطلاع ندارند یا مشکل جای دیگری است؟

منافع کمبود

بی‌شک در میان اهالی سیاست کم نیستند افرادی که دچار «توهم دانش» بوده و گمان می‌کنند که می‌توانند بهتر از بازار نسبت به تجمیع رفتارها و انتخاب‌های عرضه‌کنندگان و تقاضاکنندگان بی‌شمار آگاهی داشته باشند. اقتصادهای کمونیستی تحت تأثیر همین توهم دانش به سمت برنامه‌ریزی متمرکز رفته و البته عواقب آن را نیز تجربه کردند. اما به نظر نمی‌رسد که توهم دانش عامل اصلی اجرای قیمت‌گذاری دستوری در اقتصاد ایران باشد. عوامل فرهنگی و سیاسی قابل توجهی وجود دارند که اجرای این سیاست را توجیه می‌کنند.

هنوز در میان بسیاری از مردم این داستان به نیکی یاد می‌شود که در روزگاری پادشاهی به کاسی برخورد کرد که کم‌فروشی یا گران‌فروشی می‌کرد و او را به اشد مجازات رساند. این در حالی است که کم‌فروشی و گران‌فروشی معلول سیاست قیمت‌گذاری دستوری است که همان پادشاه برقرار کرده است. عرضه کالاها در بسته‌های کوچک‌تر برای دور زدن قوانین قیمت‌گذاری دستوری تجربه‌ای فراگیر در تاریخ اجرای این قانون در جهان است، در حالی که بسیاری از مردم ایران فکر می‌کنند که این مسأله، ویژگی بد کاسب‌جماعت ایرانی است و در سایر نقاط دنیا آسمان رنگ دیگری دارد. در ایران همواره بخشی از مردم، عامل تورم را بخش دیگری از مردم که گران‌فروشی می‌کنند دانسته‌اند و البته خود را در دسته گران‌فروشان دسته‌بندی نکرده‌اند. این در حالی است که به همان میزان که یک فروشنده کالا به دلیل گران‌تر فروختن کالای خود عامل تورم نیست، یک حقوق‌بگیر (فروشنده خدمات) بابت افزایش حقوق سالانه عامل تورم نیست. سیاست‌گذار که خود عامل اصلی ایجاد تورم از طریق ولخرجی با چاپ پول است، از این مصونیت در ذهن بخشی از مردم نهایت استفاده را برده و طبیعتاً تلاش خواهد کرد که با دامن‌زدن به آن و با قیمت‌گذاری دستوری و تشدید تعزیرات و حتی اعدام سلاطین، این ذهنیت را تقویت کند که سیاست‌گذار به وظیفه خود برای کنترل قیمت‌ها عمل می‌کند، اما همچنان افرادی هستند که با گران‌فروشی و اخلال در بازار، زحمات وی را هدر می‌دهند. این مسیر بسیار ساده‌تر از مسیر دشوار کنترل رشد نقدینگی است. کاهش ولخرجی از طریق حذف بسیاری از اعتبارات غیرضروری، به مذاق بسیاری از افراد در ساختار سیاسی موجود خوش نخواهد آمد و با آن به مقابله خواهند پرداخت.

در این بین البته نقش ایجاد رانت را نباید نادیده گرفت. فراموش نکنیم هر محدودیت و ممنوعیتی، فرصت ایجاد یک امضای طلایی را در کنار خود دارد. همواره می‌توان بهانه‌ای پیدا کرد که برای هر محدودیت و ممنوعیتی یک یا چند استثنا قائل شد، به ویژه اگر این استثنا منافع مالی قابل توجهی به همراه داشته باشد. بسیاری از گروه‌های ذینفعی که با آگاهی از بروز کمبود در پی قیمت‌گذاری دستوری، آماده‌اند تا با دریافت مجوز اضطرابی واردات برای برقراری تعادل بین عرضه و تقاضا، منافع مالی قابل توجهی را به جیب بزنند. طبیعی است که این گروه، از حامیان اصلی قیمت‌گذاری دستوری باشند و از طرق قانونی و غیرقانونی در مجاب کردن سیاست‌گذار به اجرای این قانون بکوشند. ■



به همان میزان که یک فروشنده کالا به دلیل گران‌تر فروختن کالای خود عامل تورم نیست، یک حقوق‌بگیر (فروشنده خدمات) بابت افزایش حقوق سالانه عامل تورم نیست. سیاست‌گذار که خود عامل اصلی ایجاد تورم از طریق ولخرجی با چاپ پول است، از این مصونیت در ذهن بخشی از مردم نهایت استفاده را برده و طبیعتاً تلاش خواهد کرد که با دامن‌زدن به آن و با قیمت‌گذاری دستوری و تشدید تعزیرات و حتی اعدام سلاطین، این ذهنیت را تقویت کند که سیاست‌گذار به وظیفه خود برای کنترل قیمت‌ها عمل می‌کند، اما همچنان افرادی هستند که با گران‌فروشی و اخلال در بازار، زحمات وی را هدر می‌دهند.

نمایند؛ از این طریق علاوه بر درآمد بالاتر، فرصت همکاری با نمایندگان خارجی را در کشور خود خواهند داشت.

زیرساخت‌های مناسب

در ایران شهرک‌های صنعتی در نقاط مختلف ایران وجود دارد که می‌توان از ظرفیت آن‌ها استفاده نمود. کشور ما دارای گستره اقلیمی بالایی است که در نتیجه آن، توانایی پشتیبانی از هر نوع صنعت با هر شرایط آب و هوایی را دارا است.

مواد اولیه

در ایران مواد اولیه به وفور مهیا است؛ معادن مس، زغال سنگ، نمک، آهن، مس، نقره، روی، قلع و گچ نمونه‌ای از صدها معدن موجود در ایران هستند. به جرات می‌توان گفت که در ایران ذخایر و منابع گسترده برای ایجاد و گسترش یک سرمایه‌گذاری وجود دارد.

سیستم حمل و نقل

راه‌های ارتباطی زمینی، هوایی و دریایی در کشور ما توسعه یافته است. وجود بندرها، راه‌آهن، دسترسی به آب‌های آزاد و راه‌های ارتباطی با سایر همسایگان نیز می‌تواند از جذابیت‌های این کشور به شمار رود.

هزینه انرژی

هزینه انرژی در ایران نسبت به سایر کشورها بسیار پایین است. احداث کارخانه و راه اندازی صنایع، با توجه به پایین بودن هزینه انرژی در ایران بسیار مقرون به صرفه است. به‌طور مثال اگر هزینه برق در ایران را ۱ در نظر بگیریم، این هزینه در کشوری مانند استرالیا ۱۷۷٫۹ است.

با وجود مزیت‌های برشمرده شده، چرا ایران برای سرمایه‌گذار خارجی جذاب نیست؟

چه مواردی باعث می‌شود که سرمایه‌گذاران مطرح، بجای سرمایه‌گذاری در ایران، سرمایه خود را در اختیار سایر همسایگان قرار دهند؟

تحریم‌ها

تحریم یکی از علل عمده عدم پیشرفت در زمینه اقتصادی است؛ از لحاظ اقتصادی کشور را منزوی نموده و فعالیت را برای سرمایه‌گذاران با دشواری همراه کرده است.

در زمان تحریم‌ها امکان اتصال بانک‌های ما را با بانک‌های خارجی میسر نیست و انتقال سرمایه به راحتی مقدور نخواهد بود. در حال حاضر باید نقل و انتقالات از کانال‌های غیررسمی و واسطه صورت پذیرد که امکان ریسک را افزایش می‌دهد. انتقال پول از کانالی امن، لازمه یک سرمایه‌گذاری است. تحریم‌ها باعث منزوی شدن ایران شده و فعالیت را برای سرمایه‌گذارانی که قصد همکاری دارند، دشوار کرده است. سرمایه‌گذارانی که از مبادی قانونی اقدام نمایند، اعم از حقیقی یا حقوقی، علاوه بر اینکه مشمول تحریم‌های اصلی آمریکا خواهند شد، موجب سو سابقه نیز خواهند شد.

تحریم‌ها باعث می‌شود که اگر قصد سرمایه‌گذاری از مبادی رسمی و غیررسمی وجود داشته باشند، بیمه و ضمانتی مشمول آن نباشد. با علم بر اینکه یک سرمایه‌گذار باید ریسک‌های سرمایه‌گذاری را بپذیرد، اما گاهی این ریسک‌ها به حدی بالاست که کل سرمایه به خطر می‌افتد.

اعتماد

بحثی مهم در سرمایه‌گذاری است. به دلیل سو سابقه برخی کشورها در حوزه‌های اقتصادی و سیاسی، اعتمادی به این کشورها و سرمایه‌گذاران آن وجود ندارد؛ به همین دلیل با آن‌ها بسیار محتاطانه رفتار می‌شود و انعطاف‌پذیری لازم را برای آنان به کار نمی‌گیریم. از سویی دیگر، برخی رفتارهای سیاسی و سخت‌گیری‌ها باعث شده است که خوش‌نامی ایران برای جذب سرمایه‌گذار خارجی کمتر باشد و این عدم اعتماد دوجانبه را می‌توان از علل عدم جذب سرمایه‌گذار خارجی در ایران نام برد.

قوانین سخت‌گیرانه

از لحاظ سیاسی برای سرمایه‌گذاران خارجی وجود دارد اما تجربه ثابت کرده است که در سخت‌ترین شرایط نیز عده‌ای سرمایه‌گذاری کرده و حتی به سودی کلان هم رسیده‌اند؛ به‌طور مثال در سال ۲۰۱۲ که تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران وضع شد، بسیاری از شرکت‌های اروپایی علی‌رغم فشارهای آمریکا،

مانع سرمایه‌گذاری خارجی در ایران



مهسا مکبریان
کارشناس تست و تحلیل نرم‌افزار
بانک خاورمیانه

نیروی کار متخصص، وجود زیرساخت‌های فراوان و غنی بودن ایران از نظر منابع و حمل و نقل از جذابیت‌های سرمایه‌گذاری در ایران به شمار می‌رود. علیرغم این جذابیت‌ها، هنوز سرمایه‌گذاران خارجی، ایران را مقصد خود نمی‌دانند. در این مقاله به بررسی این عدم جذابیت‌ها پرداخته می‌شود.

با تعریفی از سرمایه‌گذاری آغاز می‌کنیم؛ سرمایه‌گذاری به معنای اختصاص دادن پول برای چیزی با انتظار سود و منافع حاصل از آن، در آینده است. سرمایه‌گذاری خارجی می‌تواند منجر به انتقال تکنولوژی و دانش فنی، بهبود روش‌های مدیریت و بازاریابی، آموزش و تربیت نیروی انسانی، دسترسی آسان‌تر به بازارهای صادراتی و... گردد. سرمایه‌گذاری خارجی برای جبران کمبودهای ارزی، رونق اقتصادی، ایجاد اشتغال، دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی مطرح می‌شود؛ لیکن برای یک سرمایه‌گذار سوددهی بالاتر، بازدهی بیشتر و ریسک کمتر از اولویت‌هاست. حال این سوال مطرح می‌شود که برای سرمایه‌گذار خارجی به صرفه است که در ایران فعالیت نماید؟ آیا یک سرمایه‌گذاری در ایران سوددهی دارد یا خیر؟ معیارهای دخیل برای تصمیم به سرمایه‌گذاری، در موارد زیر خلاصه می‌شود:

سرمایه انسانی

در کشورهای توسعه‌یافته نیروی کار، گران است اما در کشورهای در حال توسعه، نیروی کار ارزان وجود دارد؛ بعلاوه کشور ما نیروهای متخصص و زبده و با استعدادی را دارد که بسیار راغب هستند تا با سرمایه‌گذاران خارجی همکاری



اهمیت و ضرورت سرمایه‌گذاری خارجی بر هیچ‌کس پوشیده و پنهان نیست. این نیاز در کشور ما وجود دارد و باید آن را به‌عنوان یک هدف در نظر گرفت. برای جذب و گسترش سرمایه‌گذاری‌های خارجی، باید مطابق با اهداف، برنامه‌ریزی مدون برای آن صورت پذیرد؛ اقدامی کارشناسانه انجام شود تا نظاره‌گر مثمر ثمر بودن تلاش‌ها باشیم.

اهمیت و ضرورت سرمایه‌گذاری خارجی بر هیچ‌کس پوشیده و پنهان نیست. این نیاز در کشور ما وجود دارد و باید آن را به‌عنوان یک هدف در نظر گرفت. برای جذب و گسترش سرمایه‌گذاری‌های خارجی، باید مطابق با اهداف، برنامه‌ریزی مدون برای آن صورت پذیرد؛ اقدامی کارشناسانه انجام شود تا نظاره‌گر مثمر ثمر بودن تلاش‌ها باشیم.

سرمایه‌گذاری خارجی خود به دو بخش مستقیم و غیرمستقیم تقسیم می‌شود. در ابتدای کار باید این باور و نیاز ایجاد شود که برای رونق اقتصادی کشور، باید پذیرای سرمایه‌گذاری خارجی باشیم؛ باید این مهم را به عنوان هدف در نظر گرفته، از متخصصین و کارشناسان این حوزه بهره برده و برای آن برنامه‌ریزی مشخصی صورت پذیرد.

در گام دوم، باید برای آن بودجه تخصیص داده شود. متناسب با بودجه‌ای که هزینه می‌شود، درآمدی نیز حاصل می‌گردد. به عبارتی دیگر تلاش برای جذب سرمایه خارجی، نباید هزینه تلقی شود. این تخصیص بودجه، خود به نوعی سرمایه‌گذاری است که در کوتاه مدت (شاید) هزینه و در بلند مدت قطعاً شاهد نتایج خوب آن خواهیم بود.

در گام سوم، باید مشکلات و موانع برداشته شود که این موضوع خود شامل، حذف قوانین و مقررات سخت‌گیرانه و زائد، انعطاف‌پذیری در جهت سهولت پذیرش سرمایه‌گذار، تسهیل شرایط نقل و انتقال سرمایه در کشور، کاهش رانته‌ها و مشکلات فرهنگی و غیره را شامل می‌شود.

در شرایط کنونی کشور، برای آنکه چرخ اقتصاد با سهولت به چرخه درآید، علاوه بر اینکه باید از خروج ارز از کشور جلوگیری نماییم، نیاز به سرمایه‌گذاری خارجی و ورود ارز نیز وجود دارد. اگر هدف جذب سرمایه و سرمایه‌گذار خارجی است، باید سیاست‌های کلی کشور بر اساس آن چیده شود. باید این اطمینان به سرمایه‌گذاران داده شود که در تلاش برای کاهش ریسک‌ها و تسهیل شرایط برای آن‌ها هستیم. با تقویت اقدامات تشویقی، باید این اطمینان حاصل شود که قوانین تجاری کشور دارای ثبات و دوام است و تغییرات سیاسی، فرهنگی، بلایای طبیعی و... خدشه‌ای به آن وارد نمی‌نماید. ■

سرمایه خود را از ایران خارج نکردند. پس مشکل اصلی قوانین سخت نیست؛ مشکل عدم ثبات قوانین در کشور ماست. قوانین دارای قوام و دوام نیستند و بجای سیستم محور بودن، فرد محور هستند و با تغییر مدیران، قوانین به کلی تغییر می‌کند و یا نحوه اجرای آن‌ها تحت تاثیر قرار می‌گیرد. با نگاهی دیگر می‌توان به این نتیجه رسید که سیاست خارجی ما بر روی تمام قوانین سرمایه‌گذاری ما تاثیر می‌گذارد. اگر روابط کشور ما با کشوری از لحاظ سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، مذهبی و... خدشه‌دار شود، تمام قواعد تجاری به هم می‌ریزد.

عدم ثبات ارزش پولی

عدم ثبات ارزش پولی که منظور ارزش پول ملی در مقایسه با سایر ارزها است. در راستای جنگ روانی و نگرانی‌های عمومی، تقاضا برای خرید ارز بالا رفته و موجب کاسته شدن شدید ارزش پول ملی شده است. سرمایه‌گذاری را در نظر بگیرید که قصد فروش کالا را داشته باشد. برای جذب مشتری بیشتر تصمیم به فروش اقساطی می‌گیرد و کالای خود را اقساطی ارائه می‌دهد. چون وسیله خود را به صورت ریالی به متقاضی تحویل می‌دهد، به دلیل کاهش ارزش پول ملی، در طولانی مدت، بجای سوددهی، تجارت آن دچار ضرر بزرگی می‌شود.

در نظام بانکی

در نظام بانکی برای سرمایه‌گذاران خارجی هیچ‌گونه تسهیلات و مزایایی در نظر گرفته نشده است در صورتی که بانک‌های معتبر خارجی با در نظر گرفتن تسهیلات ویژه و فراوانی، اعتباراتی را در اختیار آن‌ها قرار می‌دهند. در کشور ما در این زمینه، تسهیلات خاصی برای انتقال ارز و فعالیت در حوزه تجارت بین‌المللی وجود ندارد.

عدم سرمایه‌گذاری در بخش تبلیغات و جذب سرمایه

این امر دلیل دیگری برای جذاب نبودن کشور ما برای سرمایه‌گذاران خارجی است. با معرفی و شناخت منابع و ذخایر و زیرساخت‌های ملی کشور به سرمایه‌گذاران، می‌توان این بخش را گسترش داد.

عدم الگوپذیری از رقبا

عدم الگوپذیری از رقبا از نقاط ضعف ما به شمار می‌رود. ایران نسبت به سایر رقبای منطقه، مالیات مضاعفی از سرمایه‌گذاران خارجی دریافت می‌کند. ایران برای مشاغل خدماتی سخت‌گیری فراوانی ندارد اما در حوزه تولیدی و صنعتی، سرمایه‌گذار با جدیتی تمام روبروست و باید مالیات‌های سنگینی بپردازد. ادامه این تصمیم نادرست، سرمایه‌گذاران به سایر رقبا روی آورده و یا ترجیح می‌دهند در حوزه خدماتی در ایران فعالیت کنند.

منابع

1. Rahmani, T., & Motamedi, S. (2018). The impact of foreign direct investment on capital formation, productivity and economic growth in developing countries. Quarterly Journal of Economic Growth and Development Research, 8(30), 117-132.

2. www.farsnews.ir

3. Obukhova, A. (2018). INVESTMENT OPPORTUNITIES OF THE IRANIAN STOCK MARKET. Asia and Africa Today, 727(2), 37-40.

۴- میرزاخانی و حسن، (2012). الزامات سرمایه‌گذاری خارجی در سال تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی. مجله اقتصادی-ماهنامه بررسی مسایل و سیاست‌های اقتصادی، 12(7)، 93-112.

پارانه‌های بی‌هدف



فرداد احمدی

روزنامه‌نگار و نویسنده نشریه آفتاب خاورمیانه

سقوط آزاد ارزش پول ملی خود از دلار ۳ هزار و ۷۰۰ تومانی به دلار ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی بود، اما سهم مبالغ پارانه‌ای آن باز هم افزایش داشته. در سال ۲۰۲۰، مجموع پارانه تمامی کالاها و خدماتی که به ایرانیان ارائه شده، در کل برابر ۷۴ میلیارد دلار بوده است که به گفته مرکز مطالعات زنجیره ارزش معادل ۵۵ درصد (۲۹۳۷ دلار در سال) تخفیف در قیمت‌های تمام شده تمامی کالاها و خدمات برای هر یک از ۲۵ میلیون خانواده ایرانی است. بر این اساس هر خانواده ایرانی سالانه به طور میانگین به جای ۶ هزار و ۵۳۷ دلار (۱۳۱ میلیون تومان)، تنها ۳ هزار و ۶۰۰ دلار (۷۲ میلیون تومان) برای هزینه‌های زندگی پرداخت می‌کند و باقی آن را دولت به صورت انواع پارانه‌های پیدا و پنهان به خانواده‌ها اختصاص می‌دهد. این آتش تا جایی شور شده که حتی به صورت مکرر صحبت از منفعت بردن همسایگان و مردم کشورهای هدف صادراتی ایران از پارانه‌های داده شده به کالاها ایرانی به میان می‌آید.

مکافات افسارگسیختگی

در ایران، دولت‌ها نه تنها نتوانستند به اهداف مد نظر خود از پارانه دست پیدا کنند، بلکه همین پارانه‌ها بانی مشکلات سیاسی، اجتماعی، امنیتی و اقتصادی عدیده‌ای شده‌اند. از میان اهداف مفروض تخصیص پارانه، دولت‌ها به تثبیت قیمت‌ها علاقه بیشتری نشان داده‌اند، زیرا قیمت‌ها به شکل ملموسی با سطح رضایت عمومی از عملکرد دولت‌ها رابطه دارند. بنابراین در ایران، باقی اهداف مفروض پارانه فدای این هدف شدند. به گفته مسوولان از میان این اهداف بازتوزیع درآمدها به نفع اقشار ضعیف محقق نشد و حتی روند معکوسی به نفع ثروتمندان پیدا کرد. نگاهی اجمالی به مطالب درج شده در صفحات رسانه‌های ایرانی کافی است تا دریابیم درباره این حقیقت که بیشترین منفعت از پارانه‌ها را ثروتمندان می‌برند، اجماع نظری در کشور وجود دارد. تیتراژ خبرگزاری میزان گویای این امر است: «سرازمی هزاران میلیارد پارانه پنهان از جیب اقشار کم‌درآمد به جیب ثروتمندان!»

پارانه‌ها بر فرهنگ مصرفی مردم نیز اثر گذاشته‌اند، به طوری که امروزه شاهد سهم بالاتر اتلاف انرژی‌هایی هستیم که پارانه بیشتری به آن‌ها تعلق می‌گیرد. شاخص‌های جهانی نشان می‌دهد که طی ۲۰ سال گذشته شدت مصرف انرژی در ایران هر ساله رو به افزایش بوده، حال آنکه این شاخص در جهان روند نزولی دارد. به عنوان مثال همین سال گذشته این شاخص ۱۵ درصد رشد داشته و همین‌طور به سه برابر شاخص جهانی رسیده است.

همین رشد شدت مصرف بر رشد بی‌حد و حصر مصرف انرژی هم اثر می‌گذارد. از طرف دیگر، از آنجا که اقتصاد انرژی به واسطه پارانه‌ها مبتنی بر عرضه و تقاضا نیست، انگیزه برای سرمایه‌گذاری در این حوزه نیز کاهش می‌یابد؛

پارانه همان کمک‌های نقدی دولتی است که با انگیزه حمایت از صنایع و کسب و کارها، یا به منظور بالا بردن توان رفاهی مصرف‌کنندگان به برخی کالاها یا خدمات تعلق می‌گیرد. دولت‌ها ممکن است به منظور تشویق صنعت به تولید یک کالای مهم و رقابت‌پذیر کردن آن در برابر رقبای خارجی پارانه اختصاص دهند تا از تولید بومی آن کالا حمایت کنند. ممکن است این رقابت‌پذیر کردن به منظور حضور در بازارهای خارجی باشد و پارانه صادراتی به برخی اجناس تعلق بگیرد. یا حتی شاید کمبود یک کالای مهم در داخل و نبود امکان تولید یا گران بودن بیش از حد آن باعث شود که دولت برای واردات کالا پارانه‌ای را اختصاص دهد تا تجار را ترغیب به وارد کردن آن کالا کند. همچنین دغدغه اشتغال‌زایی می‌تواند انگیزه‌ای باشد که دولت‌ها به برخی صنایع نوعی پارانه به نام پارانه دستمزد بپردازند. تخفیف‌های مالیاتی نیز نوعی پارانه به حساب می‌آیند.

در دسته‌بندی دیگری، پارانه‌ها با توجه به انگیزه‌های تخصیصشان به گروه‌های اقتصادی، توسعه‌ای، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی تقسیم می‌شوند. انگیزه‌های اقتصادی و توسعه‌ای دولت برای تخصیص پارانه را می‌توان در موارد گفته شده در بالا ملاحظه کرد، اما برخی انگیزه‌های اجتماعی بدین قرار است: دولت ممکن است به منظور تشویق مردم به استفاده از حمل‌ونقل عمومی پارانه‌ای بپردازد و هزینه‌های آن را برای مردم کمتر کند. یا شاید تسهیلات بانکی با نرخ بهره پایین و یا حتی بدون بهره برای خرید مسکن ارائه دهد تا به ارتقاء سطح رفاه جامعه کمک کند.

همچنین گاهی دولت به منظور حمایت و ترویج فرهنگ خاصی (مانند آنچه که به هیات‌های مذهبی تعلق می‌گیرد) از ابزار پارانه استفاده می‌کند و یا با ملاحظات سیاسی-امنیتی تصمیم می‌گیرد که برخی کالاها یا خدمات را ارزان‌تر به دست مصرف‌کنندگان برساند. پارانه نان و سوخت در ایران از جمله این نوع پارانه‌ها هستند. در مجموع سیاست‌های پارانه‌ای به منظور هدفمند کردن استفاده از منابع کمیاب، تثبیت قیمت‌ها و یا بازتوزیع درآمدها دنبال می‌شود.

تخطی از حدود

سال‌هاست که ایران از نظر اندازه پارانه پرداخت شده به مردم در صدر لیست کشورهای جهان قرار گرفته است. جالب اینجاست که با وجود کشورهای پرجمعیتی مثل چین و هند، این مقام برای ایران نه به نسبت جمعیت، بلکه از نظر مجموع رقم پارانه اختصاص داده شده حاصل شده است. صحبت از ارقام نجومی است. بر اساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، ایران در سال ۲۰۱۷ بیش از ۴۵ میلیارد دلار پارانه انرژی به مردم خود پرداخت کرده است و با وجود آنکه این کشور در ۴ سال بعد از آن به سبب مواجه شدن با تحریم‌های همه‌جانبه آمریکا، با فراز و نشیب‌های اقتصادی بی‌سابقه‌ای دست و پنجه نرم کرده و شاهد



اتفاقی که در چند سال گذشته مخصوصاً گریبان حوزه برق ایران را گرفته است. اگر با دخالت‌های دولتی، کمبود سرمایه ناشی از اقتصاد یارانه‌ای مانع رشد تولید هم نشود، روی کیفیت محصول اثر می‌گذارد. حوزه نان بهترین مثال برای آن است. هرچند به گفته اصغر پابرجا، رئیس اتحادیه نانوایان سنگک تهران در حال حاضر نان ایران از کیفیت بالایی برخوردار است و در همه استانداردها نمره بالای ۹۰ درصد می‌گیرد، اما شاهد هستیم که طی سه دهه اخیر آرد غنی، تیره و سیوس‌دار نان سنگک رو به سفیدی گرایید. به گفته محمدرضا نظرنژاد، رئیس سابق اتحادیه نانوایان سنگک تهران، در حال حاضر نه تنها سیوس آرد را از آن جدا کرده و در بازار می‌فروشند، بلکه با کیفیت‌ترین بخش گندم که مغز میانی آن است را هم جدا کرده و به نام آرد نول در بازار آزاد به فروش می‌رسانند. نتیجه آنکه، اجزای مختلف گندم به مدد ابزارهای به روز جدا می‌شود تا امکان فروش این اجزا در بازار آزاد فراهم شود و کیفیت آرد تحویلی به نانوایی‌ها پایین می‌آید.

مهاری که اثر نکرد

هرچند سیاست‌گذاران به درستی در دهه ۸۰ خورشیدی دریافتند که اختصاص یارانه در ایران از اهداف اصلی خود دور شده و بنابراین نظام هدفمندسازی یارانه‌ها را تدوین کردند، اما این برنامه نیز به درستی اجرا نشد. در گزارشی از مرکز پژوهش‌های مجلس، چند دلیل عمده برای به نتیجه نرسیدن قانون هدفمند کردن یارانه‌ها عنوان شده است. بر اساس این گزارش تخلفات فراوان در نحوه اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها دلیل نخست عدم توفیق آن بود. در حالی که در قانون مقرر شده بود از منابع حاصل از هدفمند کردن یارانه‌ها ۵۰ درصد برای کمک به خانوارها، ۳۰ درصد برای کمک به تولید و ۲۰ درصد برای جبران هزینه‌های دولت در نظر گرفته شود، اما این ترکیب در هیچ یک از سال‌های ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۷ رعایت نشد و به جای آن حدود ۹۰ درصد از کل مصارف هدفمندسازی یارانه‌ها به پرداخت یارانه‌های نقدی اختصاص داده شد و تنها حدود ۲ درصد مصارف صرف تولید شد. به علاوه، حدود ۲ درصد مصارف نیز به حوزه سلامت تخصیص داده شد.

دلیل دوم، بی‌توجهی اساسی به سایر قوانین مکمل، از جمله قانون توسعه حمل‌ونقل عمومی و مدیریت مصرف سوخت، قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی، قانون رفع موانع تولید و قانون اجرای سیاست‌های اصل چهارم و چهارم قانون اساسی بود. چرا که استفاده صرف از ابزارهای قیمتی برای مدیریت تقاضای انرژی یا بهینه‌سازی مصرف سوخت ناکافی بوده است. از جمله مقررات زمینه‌ساز به کارگیری ابزارهای غیرقیمتی برای تحقق اهداف قانون هدفمند کردن یارانه‌ها می‌توان به قانون توسعه حمل‌ونقل عمومی مصوب سال ۱۳۸۶ و قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی مصوب سال ۱۳۹۰ اشاره کرد

که متأسفانه به این قوانین نیز بی‌توجهی شد و به درستی اجرا نشدند. دلیل سوم، توزیع منابع حاصل از اجرای قانون در میان اهداف متعدد و نامرتب با حوزه انرژی بوده است. از سال ۱۳۸۸ که این قانون اجرایی شد، دولت‌ها به جای مصرف منابع حاصل از آن در راستای هدف اصلی هدفمندسازی یارانه‌ها، یعنی کاهش شدت انرژی در ایران، این منابع را برای کمک به حوزه سلامت، کمک به اشتغال جوانان، افزایش مستمری و... مصرف کردند. متأسفانه نتایج این سیاست را می‌توان در کسری انرژی در اشکال برق و گاز طی چند سال اخیر مشاهده کرد.

دلیل چهارم عدم موفقیت قانون هدفمندسازی یارانه‌ها، بی‌توجهی به ریشه‌های اصلی ناکارآمدی حوزه انرژی بوده است.

بر اساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، قانون هدفمند کردن یارانه‌ها فقط اشاره مختصری به ضرورت ارتقای راندمان نیروگاه‌ها و کاهش اتلاف شبکه توزیع داشته و توجه جدی به اصلاح تلفات زنجیره عرضه انرژی ندارد. حال آنکه بخش عمده‌ای از انرژی کشور در پالایشگاه‌های نفت و گاز و نیروگاه‌های برق به هدر می‌رود. به طوری که قبل از آنکه انرژی در اشکال مختلف به دست مصرف‌کننده نهایی برسد معادل ۱,۳ میلیون بشکه در روز اتلاف می‌شود. لازم به ذکر است که بر اساس گزارش پایگاه تحلیلی زنجیره ارزش، میزان کل مصرف روزانه انرژی در ایران معادل ۳,۸ میلیون بشکه نفت در روز است که یعنی بیش از ۳۴ درصد اتلاف انرژی در کشور. البته برخی منابع میزان اتلاف انرژی در ایران را ۲۱ درصد عنوان کرده‌اند. اما اگر همین سهم ۲۱ درصدی اتلاف را هم بپذیریم، باز هم رقم بسیار بالایی به حساب می‌آید.

دلیل پنجم و نهایی عدم اقبال طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، بی‌توجهی تدوین‌کنندگان آن به زمینه‌های تغییر تکنولوژی‌های انرژی‌بر بوده است. در شرایطی که دسترسی به تکنولوژی‌های بهینه‌تر سخت باشد، استفاده از ابزار قیمتی برای کاهش مصرف انرژی در بخش خانگی باعث ایجاد فشار مضاعف بر دوش مردم شده و در بخش تولید منجر به کاهش حجم تولید می‌شود.

به نظر می‌رسد که مهم‌ترین دلیل عدم توفیق دولت‌ها در هدفمند کردن یارانه‌ها، عدم شناسایی درست گروه‌های هدف بوده است. این مهم را می‌توان در اعتراضات مردمی ناشی از کاهش یارانه سوخت در آبان ۹۸ ملاحظه کرد. اگر گروه‌های هدف به درستی شناسایی می‌شدند، وارد شدن فشار اقتصادی بیش از حد تحمل روی قشر کمتر برخوردار جامعه قابل پیش‌بینی بود. همچنین گزارش‌ها درباره سهم برخوردارانی حدود ۱۷ برابری ثروتمندان به نسبت فقرا از یارانه، تایید می‌کند که نخستین گام هدفمندسازی واقعی یارانه‌ها باید پیدا کردن دقیق گروه‌های هدفی باشد که لازم است یارانه به آن‌ها تعلق بگیرد. ■

موضوع و چهره‌های نوبل اقتصاد امسال

یافته‌های تجربی برای اقتصاد



محمد کوثری

کارشناس ارشد مدیریت نوآوری
بانک خاورمیانه



برندگان امسال نوبل علوم اقتصادی نشان داده‌اند که می‌توان به بسیاری از پرسش‌های [اقتصادی] بزرگ [و مهم] جامعه را پاسخ داد. راه‌حل [اصلی] آن‌ها [برای پاسخ به این پرسش‌ها] استفاده از آزمایش‌های طبیعی بود، [چرا که] موقعیت‌هایی که در زندگی واقعی به وجود می‌آیند شبیه آزمایش‌هایی هستند [که توسط محققین طراحی می‌شوند]. "بیانیه آکادمی سلطنتی علوم سوئد- یازدهم اکتبر ۲۰۲۱.

از سال ۱۹۶۸ "علوم اقتصادی" هم به مجموعه جوایزی که از طرف کمیته نوبل اهدا می‌شود اضافه شد و از آن سال به بعد به آخرین رشته یا حوزه‌ای تبدیل گردید که برندگان آن اعلام می‌شوند و از طرف بانک مرکزی سوئد (Sveriges Riksbank) جایزه ۱.۱ میلیون دلاری خود را دریافت می‌کنند. این جایزه هر ساله به تعدادی از محققین که گام‌های مهمی در راستای بهبود درک ما از اقتصاد برداشته‌اند، اهدا می‌شود.

نوبل ۲۰۲۱ اقتصاد هم مثل بسیاری از سال‌های قبل از آن به اقتصاددانانی رسید که در دانشگاه‌های تراز اول آمریکایی مشغول به تحقیق و تدریس هستند. دیوید کارد (David Card) کانادایی از دانشگاه برکلی برای یافته‌های کاربردی در بازار کار نیمی از جایزه امسال را از آن خود کرد و نیمی دیگر برای یافته‌های روش‌شناسی در روابط علت و معلولی به طور مشترک به جاشوا انگریست (Joshua D. Angrist) آمریکایی از موسسه فناوری ماساچوست (MIT) و دوست قدیمی او گویدو ایمبنز (Guido W. Imbens) هلندی از دانشگاه استنفورد رسید.

دیوید، متولد ۱۹۵۶، یکی از برجسته‌ترین متخصصان حوزه بازار کار است که نتایج برخی مطالعات او در این حوزه حتی موجب به چالش کشیده شدن مطالب در حال تدریس در دانشگاه‌ها شده است. او در سه مقطع زمانی در سه تا از معتبرترین مجلات علمی اقتصادی نقش داشته و بسیاری از مقالات معتبر در فضای آکادمیک اقتصاد با داوری و ویراستاری او به چاپ رسیده‌اند. پیش از جایزه نوبل، دیوید دو عنوان مهم اقتصادی دیگر را نیز از آن خود کرده بود. مدال «جان بیتس کلارک» (John Bates Clark Medal) که به اقتصاددانان آمریکایی با کمتر از ۴۰ سال سن اعطا می‌شود در سال ۱۹۹۵ و جایزه «بنیاد مرزهای دانش BBVA» به دلیل مشارکت در اقتصاد خرد تجربی در سال ۲۰۱۴ به کارهای ارزشمند دیوید کارد رسیده بود.

آقای کارد از جمله اولین محققانی است که نشان داد آزمایش‌های طبیعی (Natural Experiments) در اقتصاد هم می‌تواند مورد استفاده قرار بگیرد و در روابط اقتصادی هم امکان کنترل متغیرها در این آزمایش‌ها وجود دارد. او از اوایل دهه ۱۹۹۰ با استفاده از آزمایش‌های طبیعی به بسیاری از سوال‌ها در مورد بازار کار و روابط موجود در آن از جمله این که افزایش مهاجرت چگونه بر سطح دستمزد و اشتغال تاثیر می‌گذارد و تحصیلات بالاتر چه تاثیری بر درآمد یک فرد دارد، پاسخ داده است. زمانی که ایالت نیوجرسی در سال ۱۹۹۲، حداقل دستمزد را از ۴ دلار و ۲۵ سنت، به ۵ دلار و ۵ سنت افزایش داده بود، پنسیلوانیا حداقل دستمزد را ثابت نگه داشت. این تصمیم طبق انتظار به وجود آمده از مطالعات پیشین باید موجب کاهش تولید شغل در نیوجرسی می‌شد. اما یافته‌های مطالعه دیوید کارد و مرحوم آلن کروگر (Alan B. Krueger) در سال ۱۹۹۴ نشان داد که روند تولید شغل در ایالت نیوجرسی تنها برای مدت کوتاهی کم‌رنگ شد و با گذشت زمان به روال پیشین خود بازگشت. آن‌ها برای ثابت نگه داشتن سایر متغیرها، صرفاً وضعیت بازار کار مغازه‌های فست‌فود را در مرز بین دو ایالت مورد بررسی قرار دادند. همه این‌ها موجب شد که تمام متغیرها غیر از حداقل حقوق ثابت باشد و همین امر مقایسه بین آن‌ها را امکان‌پذیر کرد. این محققان نتیجه گرفتند که افزایش اندک حداقل حقوق در کشورهای با درآمد بالا که بازار کار غیررسمی به نسبت بزرگی ندارند، تفاوت چندان در بازار کار ایجاد نمی‌کند. دیوید همچنین ایده رایج دیگری که مهاجران دستمزد کارگران بومی را کاهش می‌دهند را نیز به چالش کشید. طبق یافته‌های او، درآمد بومی‌های هر منطقه تحت شرایطی می‌تواند حتی در مواجهه با مهاجران افزایش نیز پیدا کند و در عوض مهاجران سری قبلی در معرض اثر منفی درآمد خواهند بود.

نکته جالب توجه این که، آقای کارد از روش‌های مبتکرانه‌ای در زمینه اقتصادسنجی بهره برده بود که این روش‌های بدیع در زمینه اقتصادسنجی بعدها مورد استفاده دو برنده دیگر جایزه نوبل امسال یعنی آقایان انگریست و ایمبنز و قرار گرفت و



Joshua
D. Angrist



Guido
W. Imbens



David Card

کار کرده و مطالعات زیادی بر نتیجه تحقیقات او استوار است. وی که سابقه تدریس در دانشگاه هاروارد را نیز دارد، از سال ۲۰۱۹ تا کنون سردبیر مجله علمی معتبر اکونومتریکا (Econometrica) است. همسر آقای ایمبنز یعنی سوزان آتی (Susan Athey) نیز اقتصاددان و استاد دانشگاه استنفورد است. ایمبنز به همراه انگریست مقاله تئوریک بسیار مهمی بر روی مفاهیم بدست آمده از متغیرهای ابزاری دارد که در روش‌شناسی اقتصادی بسیار حایز اهمیت است. با بهره‌مندی از همین متغیرهای ابزاری، این دو محقق توانسته‌اند اثر آموزش نیروی کار یا آموزش ضمن خدمت بر بهره‌وری را نیز بررسی کنند. دشواری این مطالعات در این است که برای مثال افرادی که تمایل به آموزش ضمن خدمت غیراجباری داشته‌اند احتمالاً تمایل به یادگیری مطالب دیگر هم داشته‌اند و شاید در آن زمان می‌توانستند کار بهتری انجام دهند که بهره‌وری بیشتری داشته باشد. لازم به ذکر است که مرحوم کروگر در دستاوردهای و مطالعات ایمبنز هم نقش داشته است. در ویکی‌پدیای آقای ایمبنز آمده که ایشان به همراه اقتصاددانانی از جمله آلن کروگر بر روی توسعه روش‌ها و چارچوب‌هایی تمرکز کرده که به اقتصاددانان کمک می‌کند تا از موقعیت‌های واقعی زندگی، معروف به آزمایش‌های طبیعی، برای آزمایش نظریه‌های زندگی واقعی استفاده کنند.

فصل مشترک سه اقتصاددانی که به عنوان برندگان نوبل اقتصاد ۲۰۲۱ معرفی شده‌اند، بهره‌مندی از آزمایش‌های طبیعی برای پی بردن به روابط علی موجود در اقتصاد است. یافتن دلایل یک رخداد طبیعی اگر چه در خیلی از مواقع کار آسانی نیست، اما حداقل معمولاً از یافتن دلایل رخداد یک پدیده انسانی دشواری کمتری دارد. چرا که برای یک پژوهشگر در علوم اجتماعی، امکان جداسازی و تفکیک عوامل، به آن صورت که در آزمایشگاه برای یک پدیده فیزیکی یا شیمیایی وجود دارد، وجود ندارد. یک محقق در علوم انسانی و به طور خاص در حوزه اقتصاد، برای پی بردن به علّیت یک پدیده باید بتواند پیامدهای بالقوه آن پدیده را اندازه‌گیری کند.

یعنی پیامدهایی که می‌توانستند اتفاق بیافتند اما به دلیل اینکه انتخابی صورت نگرفته، اتفاق نیفتادند. فرض کنید که یک نفر پس‌انداز خود را در یک استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده. حال اگر این کار را نمی‌کرد پیامد بالقوه آن می‌توانست سرمایه‌گذاری در بورس با هزاران احتمال مختلف باشد یا خرید ارز و طلا و سپس از دست دادن آن به دلیل سرقت باشد! بنابراین، در حوزه علوم اجتماعی پیچیدگی مسائل باعث می‌شود بین عوامل مختلفی که روی یک پدیده تاثیر می‌گذارند، درهم‌تنیدگی زیادی وجود داشته باشد. در روابط علی این موضوع مورد بررسی قرار می‌گیرد که چگونه رفتار یک متغیر وابسته می‌تواند در حضور یا عدم حضور یک عامل دیگر متفاوت باشد و در واقع رفتار یک متغیر وابسته در وضعیت موجود با وضعیت محقق نشده (Counterfactual) مورد مقایسه قرار می‌گیرد. به بیان ساده‌تر، در روش‌های کلاسیک اقتصادی، همیشه یک نمونه از جامعه وجود دارد تا اثر متغیر الف بر روی متغیر ب بررسی شود. اما در روش‌های علی به این موضوع پرداخته می‌شود که اگر متغیر الف کلاً وجود نداشته باشد چه می‌شود! ■

توسعه یافت. این دو اقتصاددان نیز تحقیقاتی را بر پایه آزمایش‌های طبیعی ارائه داده‌اند و ابتکاراتی را در این زمینه پیشنهاد کرده‌اند.

رئیس کمیته جایزه علوم اقتصادی آکادمی سلطنتی علوم سوئد در مراسم اعطای جایزه نوبل ۲۰۲۱ گفت: "تفسیر داده‌های یک آزمایش تجربی دشوار است، برای مثال تمديد يك‌ساله آموزش اجباری برای گروهی از دانش‌آموزان، بر همه آن‌ها به یک صورت تاثیر نخواهد داشت. برخی از آن‌ها به هر حال به تحصیل ادامه می‌دادند و نظریه این گروه منعکس‌کننده نظر دیگران نیست. بنابراین آیا می‌توان در مورد تاثیر این اجباری‌سازی تحصیل نتیجه‌گیری کرد؟ او ادامه داد: جاشوا انگریست و گویدو ایمبنز در اواسط دهه ۱۹۹۰ این مشکل روش‌شناختی را حل کردند و نشان دادند که چگونه از آزمایش‌های طبیعی می‌توان نتایج دقیقی گرفت." **جاشوا**، متولد ۱۹۶۰، بیشتر به دلیل مطالعات آماری در حوزه‌هایی از جمله بازار کار، اقتصاد شهری و اقتصاد آموزش در جامعه اقتصاددانان مطرح است و به دلیل استفاده از طرح‌های تحقیقاتی شبه‌تجربی برای مطالعه بر روی سیاست‌های عمومی معروف است. جاشوا که در سن ۲۹ سالگی دکترای خود را از دانشگاه پرینستون دریافت کرده بود، زمانی که تنها ۳۸ سال داشت به درجه استاد تمامی در MIT رسید. جالب اینکه جاشوا نیز با مرحوم آلن کروگر مقاله مشترکی داشته که در سال ۱۹۹۱ به چاپ رسید. آن‌ها در مقاله‌ای با عنوان "آیا حضور اجباری در مدرسه بر تحصیل و درآمد تاثیر می‌گذارد؟" برای کنترل متغیرها از ابتکار بدیعی استفاده کردند و فصل تولد را به عنوان یک متغیر ابزاری مورد استفاده قرار دادند. در آمریکا هم مثل ایران، کودکانی که در فصل زمستان به دنیا آمده باشند یک سال دیرتر به مدرسه می‌روند. در واقع برای کودکان متولد شده در فصل اول سال میلادی در آمریکا همان اتفاقی رخ می‌دهد که کودکان متولد شده در فصل سوم سال شمسی در ایران تجربه می‌کنند. علاوه بر این، در دهه‌های قبل تمام افرادی که به شانزده سالگی می‌رسیدند، فارغ از اینکه مقطع تحصیلی آن‌ها تمام شده باشد یا نه، اجازه ترک تحصیل داشتند. این دو واقعیت در کنار هم تفاوت مهمی را در میزان تحصیلات متولدین فصل آخر سال در مقایسه با فصل اول سال بعد از آن به وجود می‌آورد که دو محقق ما از آن به خوبی بهره بردند. افرادی که در ابتدای سال به دنیا می‌آیند در سنین بالاتر مدرسه را شروع می‌کنند و بنابراین می‌توانند پس از اتمام تحصیلات کمتر نسبت به افرادی که در اواخر سال به دنیا آمده‌اند ترک تحصیل کنند. در نتیجه به خاطر قانون تحصیل اجباری، یک تغییر غیرقابل کنترل از سوی افراد در سال‌های تحصیلی‌شان دیده می‌شود که می‌توان از طریق آن، ارتباط بین سال‌های تحصیل و دستمزد را مورد ارزیابی قرار داد. انگریست و مرحوم کروگر، میزان درآمد متولدین فصل‌های مختلف سال را مقایسه و مشاهده کردند که میزان حقوق متولدین فصل آخر سال در مقایسه با متولدان فصل اول سال بعد، همواره بیشتر بوده است. آن‌ها از این دو موضوع چنین نتیجه‌گیری می‌کنند که افزایش میزان تحصیلات عملاً موجب افزایش درآمد می‌شود.

گویدو، متولد ۱۹۶۳، نیز از جمله کسانی است که در زمینه ارتقای روش‌های نوین پردازش داده و تحلیل آمار و استخراج نتایج معنادار از مجموعه‌های بزرگ



افزایش سرمایه بانک خاورمیانه ثبت شد

پیرو تصمیم مجمع عمومی فوق العاده بانک خاورمیانه در تاریخ ۲۴ تیر ۱۴۰۰ مبنی بر افزایش سرمایه ۱۰۰ میلیارد ریال شرکت از محل سود انباشته، نزد اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری تهران، این افزایش به طور رسمی در تاریخ ۸ آذر ثبت گردید.

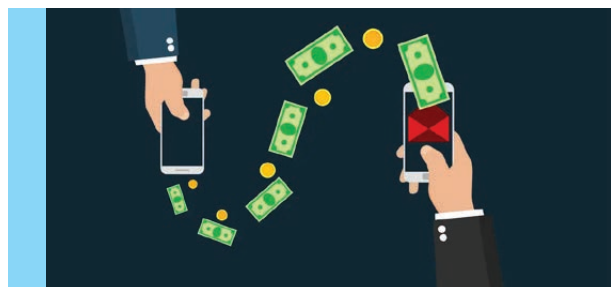
با ثبت رسمی این تصمیم، افزایش سرمایه بانک خاورمیانه از مبلغ ۱۵۰۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۲۵۰۰۰ میلیارد ریال نهایی شد. افزایش سرمایه بانک به منظور بهبود نسبت کفایت سرمایه و افزایش سقف فردی تسهیلات و تعهدات انجام می‌شود.

نرخ کارمزد خدمات بانکی افزایش نیافته است

بانک مرکزی در سال جاری بخشنامه‌ای مبنی بر تغییر نرخ کارمزد خدمات بانکی الکترونیکی به شبکه بانکی کشور ابلاغ نکرده است.

بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای اعلام کرد: پیرو اخبار منتشر شده پیرامون افزایش کارمزد خدمات بانکی الکترونیکی به اطلاع می‌رساند بانک مرکزی در سال جاری بخشنامه‌ای مبنی بر تغییر نرخ کارمزد خدمات بانکی الکترونیکی به شبکه بانکی کشور ابلاغ نکرده است. از این رو ضمن تکذیب افزایش نرخ کارمزد خدمات بانکی الکترونیکی، تأکید می‌شود کارمزد این قبیل خدمات همچنان در چارچوب بخشنامه ابلاغی مورخ ۱۳۹۹.۸.۷ و به روال گذشته است.

با توجه به برخی سوالات و ابهامات مطروحه، صرفاً بخشنامه‌ای حاوی پاسخ به سوالات و ابهامات مذکور و شفاف سازی موضوع در خصوص کارمزد خدمات بانکی ریالی به شبکه بانکی کشور ابلاغ شده است.



جزئیات سامانه پل اعلام شد

مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی گفت: سامانه پل خدمتی جدید در حوزه تراکنش‌های ریز مقدار است و بانک‌هایی که به این اکوسیستم پیوسته‌اند، از طریق سه کانال می‌توانند این خدمت را ارائه کنند.

از سال گذشته برای عملیاتی‌سازی این سرویس با بانک‌ها هماهنگی‌های وسیعی آغاز شده است و در حال حاضر بانک‌های ملی، ملت، آینده، صادرات، کشاورزی، پارسیان، سامان، دی، توسعه تعاون، پاسارگاد و خاورمیانه از مرحله آزمون‌های نهایی عبور کرده‌اند و بنابر پیش‌بینی مدیران این پروژه، شاهد عملیاتی شدن سامانه پل در ماه آتی خواهیم بود.

این سامانه یکی از سیستم‌هایی است که مبتنی بر حساب کار می‌کند و از منظر کارکردی و همچنین از منظر مشتری، خیلی شبیه به انتقال وجه کارت به کارت است. منتهی مبدا و مقصد تراکنش‌ها در این سامانه، حساب به جای شماره کارت است.

وی با اشاره به اینکه به نظر می‌رسد مشتری روی این موضوع حساسیتی نداشته باشد، به ابعاد مثبت این سامانه پرداخت و گفت: سیستم جدید برای انتقال وجه، مشکلات کارت به کارت را ندارد زیرا شماره حساب محدودیت‌های شماره کارت را شامل نمی‌شود. در حقیقت شماره کارت جزو اقلام اطلاعاتی حساس است ولی شماره حساب را برای نقل و انتقال وجه به راحتی می‌توان در اختیار یکدیگر قرار داد. از منظر کارمزدی هم تلاش شده رقم کارمزد نسبت به سازوکار کارت به کارت، بسیار کمتر (نصف رقم کارمزد

کارت به کارت) باشد تا مشتری برای استفاده از این سامانه ترغیب شود. از بُعد بانک‌ها هم با توجه به اینکه تسویه این تراکنش‌ها به صورت روزانه انجام خواهد شد، برای بانک‌ها نیز این سامانه و خدمت، مقرون به صرفه است. چون با توجه به بدهکار و بستانکار، منابع بین بانکی در همان روز تراکنش جابجا می‌شود.

این خدمت جدید در حوزه تراکنش‌های ریزمقدار و خرد قرار می‌گیرد؛ یعنی سقف آن رقم ۱۵ میلیون تومان است. واقعیت این است که تا به امروز، برای انتقال وجه حساب به حساب، بستر ساتنا را برای این انتقال داریم که به صورت تقریباً آبی (زیر یک ساعت) انجام می‌شود، همچنین پایا را برای مبالغ کمتر از ۵۰ میلیون تومان داریم که تسویه‌های آن به صورت دوره‌ای است. بنابراین سامانه پل یک خدمت جدید محسوب می‌شود که از بُعد بانکی بسیار شبیه خدمت ساتنا و پایاست ولی از منظر مشتری خیلی شبیه به خدمت کارت به کارت است.

الزام بانک‌ها به آگاه کردن کتبی افراد ممنوع‌الخروج

طی اعلان مدیریت کل حقوقی اداره دعاوی حقوقی بانک مرکزی، بانک‌های عامل مکلفند همزمان با درخواست ممنوعیت خروج از کشور اشخاص حقیقی یا مدیران اشخاص حقوقی نسبت به آگاه نمودن کتبی افراد جهت جلوگیری از بروز مشکلات هنگام خروج از کشور اقدام نمایند.

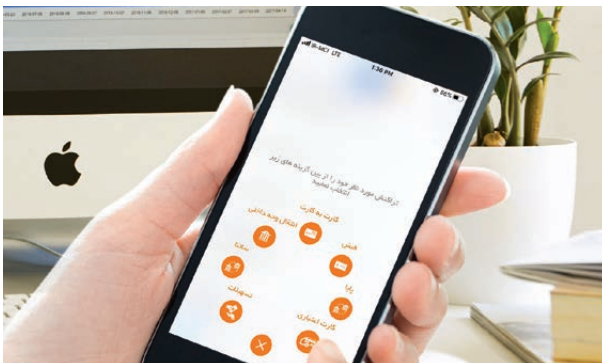
در ادامه این بخشنامه با اشاره به این که بعضاً این موضوع از سوی بانک‌ها با بی‌توجهی مواجه شده و این امر منجر به تضییع حقوق فردی واجتماعی اشخاص هنگام خروج از کشور می‌گردد تصریح شده با عنایت به تأکیدات ریاست قوه قضاییه بر رعایت حقوق شهروندان، ضمن تأکید مجدد بر لزوم رعایت کامل و دقیق مفاد بخشنامه‌های ابلاغی این بانک، خواهشمند است مقرر فرمایید مراتب به واحدهای ذی‌ربط ابلاغ و برحسب اجرای آن نظارت شود.



برنامک موبایل بانک را فقط از وبسایت رسمی بانک دریافت کنید

با توجه به انتشار برنامک موبایل بانک جعلی برخی از بانک‌ها در بازارهای اپلیکیشن نظیر گوگل پلی و تشویق کلاهبرداران نسبت به بروزرسانی یا نصب اپلیکیشن‌ها از این منبع، به هیچ عنوان از گوگل پلی یا سایر منابع دیگر برای نصب اپلیکیشن بانکی اقدام نکنید و اپلیکیشن‌های بانکی را صرفاً از منابع‌های ایمن مانند وبسایت بانک‌ها دانلود و نصب نمایید.

مجرمان سایبری در این روش جدید با جعل اپلیکیشن‌های بانکی و انتشار آن در فضای مجازی نظیر گوگل پلی، سایت‌های جعلی و... کاربران را از طریق اطلاع‌رسانی‌های غیررسمی مانند پیامک، آگهی، ایمیل به نصب این اپلیکیشن‌های جعلی تشویق می‌کنند. مجرمان سایبری پس از نصب این اپلیکیشن‌ها اطلاعات حساب کاربر را به سرقت می‌برند و با دسترسی‌های موبایل بانک جعلی، می‌توانند به حساب بانکی کاربر دسترسی کامل داشته باشند. بنابراین تنها راه ایمن برای دریافت اپلیکیشن موبایل بانک، سایت رسمی بانک است و به هیچ عنوان از طریق لینک‌های دریافتی از پیامک‌ها، اپلیکیشن‌های بانکی را دریافت و نصب نکنید.



میزان تسهیلات بانکی نسبت به پارسال ۵۲ درصد افزایش یافت

میزان سپرده‌ها و تسهیلات بانکی تا پایان مرداد ماه سال جاری نسبت به سال گذشته معادل ۴۶.۷ و ۵۲.۵ درصد افزایش یافته است.

براساس گزارش بانک مرکزی از وضعیت کل مانده سپرده‌ها و تسهیلات ربالی و ارزی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری به تفکیک استان در پایان مردادماه سال جاری، مانده کل سپرده‌ها به رقم ۴۵۳۹ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان رسیده است که نسبت به مقطع مشابه سال قبل و پایان سال گذشته معادل ۴۶.۷ و ۱۷.۱ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

همچنین، بالاترین مبلغ سپرده‌ها مربوط به استان تهران با مانده ۲۴۹۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان و کمترین مبلغ مربوط به استان کهگیلویه و بویراحمد معادل ۱۱ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان است.

علاوه براین، مانده کل تسهیلات در این زمان ۳۳۲۴ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان است که نسبت به مقطع مشابه سال قبل و پایان سال گذشته معادل ۵۲.۵ و ۱۹.۱ درصد افزایش داشته است.

طبق این گزارش، بیشترین مبلغ تسهیلات نیز مربوط به استان تهران با مانده ۲۱۶۱ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان و کمترین مبلغ مربوط به استان کهگیلویه و بویراحمد معادل ۱۰ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان است.

نسبت تسهیلات به سپرده‌ها بعد از کسر سپرده قانونی ۸۱.۲ درصد است که نسبت به مقطع مشابه سال قبل و پایان سال قبل، به ترتیب ۳.۵ و یک واحد درصد افزایش را نشان می‌دهد که نسبت مذکور در استان تهران ۹۴.۶ درصد و استان کهگیلویه و بویراحمد ۱۰۷.۱ درصد است.

در این گزارش، یکی از علل مهم بالا بودن رقم تسهیلات و سپرده‌ها در استان تهران استقرار دفاتر مرکزی بسیاری از شرکت‌ها و موسسات تولیدی سایر استان‌ها در استان تهران بیان شده و عمده فعالیت‌های بانکی آنها از طریق شعب بانک‌ها و مؤسسات اعتباری استان تهران انجام می‌شود.

شرایط بخشودگی سود اقساط تسهیلات

بانک مرکزی نحوه محاسبه و تعیین میزان بخشودگی بخشی از سود مستتر در اقساط تسهیلات در صورت بازپرداخت قبل از سررسید را ابلاغ کرد.

در حکمی از مفاد فرم‌های یکنواخت اعطای تسهیلات بانکی مصوب شورای پول و اعتبار آمده است: «در صورتی که مشتری مبادرت به تسویه پیش از موعد تمام یا قسمتی از بدهی خود نماید، بانک و موسسه اعتباری غیربانکی موظف است حداقل ۹۰ درصد سود مستتر در اقساط زودپرداخت را متناسب با باقیمانده تا سررسید قسط یا اقساط پرداخت شده به عنوان پاداش به مشتری مسترد نماید.» بر این اساس با هدف ایجاد وحدت رویه در اجرای مفاد تبصره ۴ ماده ۹ سیاست‌های پولی، اعتباری و نظارتی نظام بانکی کشور و همچنین تسهیل اجرای حکم فوق، نحوه محاسبه و تعیین میزان بخشودگی بخشی از سود مستتر در اقساط تسهیلات در صورت بازپرداخت قبل از سررسید در جلسه ۱۴/۰۶/۱۴۰۰ کمیسیون مقررات و نظارت مؤسسات اعتباری بانک مرکزی مطرح و مورد تأیید قرار گرفت.

شایان ذکر است بازپرداخت اقساط تسهیلات اعطایی قبل از سررسید صرفاً در صورتی مشمول محاسبه بخشودگی بخشی از سود می‌گردد که مبلغ پرداخت شده حداقل معادل مبلغ یک قسط کامل بوده و به مدت حداقل یک ماه زودتر از سررسید قسط به بانک یا موسسه اعتباری غیربانکی پرداخت شود.

رابطه جمعیت و رشد اقتصادی

نظریه جمعیت مالتوس



آرین آفابیگی

معاون شعبه الهیه • بانک خاورمیانه

منشا مشکل خود افرادی هستند که به افزایش جمعیت دامن زده‌اند. براساس مطالعات تجربی که وی در طول زمان انجام داده است، در شرایط طبیعی جمعیت در هر ۲۵ سال تقریباً به دو برابر افزایش می‌یابد حال آنکه با توجه به محدودیت منابع و پیشرفت‌های فنی، سطح تولید و درآمد در همین بازه زمانی به اندازه رشد جمعیت رشد نخواهد کرد. به بیان روشن‌تر مالتوس بر این عقیده است که رشد جمعیت از تصاعد هندسی پیروی می‌کند حال آنکه رشد عوامل تولید و درآمد به صورت تصاعدی حسابی افزایش می‌یابد. نتیجه این خواهد بود که از یک مقطع زمانی به بعد رشد جمعیت از رشد منابع پیشی خواهد گرفت و به دنبال آن فقر و گرسنگی در اقتصاد افزایش خواهد یافت. به عقیده مالتوس یا باید دولت از طریق پرداخت‌های انتقالی یا همان به اصطلاح یارانه، فقر و گرسنگی را مهار کند که این امر درمانی مقطعی است و نهایتاً با افزایش تقاضا و قیمت‌ها تنها صاحبان کسب‌وکار و منابع از آن نفع خواهد برد و شکاف طبقاتی نیز افزایش می‌یابد. راه دیگر کنترل جمعیت است که سه راهکار دارد. یک، منع اخلاقی ازدواج و ترغیب افراد به تعویق این امر که منجر به افزایش سن ازدواج و تاخیر در فرزندآوری می‌شود. دوم، سیاست‌های جمعیت و تنظیم خانواده و روش‌های پیشگیری از باروری و سوم عواملی قهری مانند جنگ، فقر و گرسنگی، قحطی، بیماری‌های فراگیر و نظایر آن. از آنجایی که مالتوس علاوه بر یک نظریه‌پرداز اقتصادی، کشیش کلیسای پروتستان نیز بود، مسایل شرعی و عقیدتی نیز نظریات جمعیتی او را تحت‌الشعاع قرار داد.

بر خلاف مکتب فکری کلیسای کاتولیک که رهبانیت را یک اصل مهم بر می‌شمرد و بر اساس آن اصحاب کلیسا را از ازدواج منع می‌کند تا در خدمت خلق باشند، مالتوس به عنوان یک کشیش پروتستان ضمن رد رهبانیت، ازدواج و به دنبال آن تولید نسل را امری طبیعی می‌داند. بر این اساس از بین سه راه حل عنوان شده در بالا برای کنترل جمعیت، وی تنها به راه سوم که همان عوامل قهری را در برداشت مورد قبول می‌دانست.

بازتاب این نظریه مالتوس به قدری منفی بود که در زمان ارائه این نظریه، برخی اندیشمندان معاصر وی، از علم اقتصاد به عنوان علمی ملال‌آور و بی‌رحم یاد می‌کردند.

به طور کلی می‌توان نظریه مالتوس را نظریه‌ای با دو دیدگاه فنی و فیزیولوژیکی در نظر گرفت. وی نهایتاً معتقد است رشد جمعیت تنها زمانی می‌تواند منتج به رشد و شکوفایی اقتصاد شود که رشد عوامل تولید و تکنولوژی با آهنگی به مراتب سریع‌تر از نرخ رشد جمعیت رشد کند. نمود عملی دیدگاه‌های رابرت مالتوس را می‌توان در کشورهای در حال توسعه مشاهده کرد. ■

رابطه بین جمعیت، رشد و توسعه اقتصادی یکی از محوری‌ترین مسایل مورد بحث در محافل اقتصادی و جمعیت‌شناسی است. از آنجایی که علم اقتصاد شاخه‌ای از علوم اجتماعی است که به روشنی مرز مشخصی را نمی‌توان بین آن و سایر علوم اجتماعی قایل بود، بحث رشد جمعیت و اثرات اقتصادی و اجتماعی آن منتج به ایجاد نظریات متفاوت و گاه متناقضی در خصوص رابطه بین این دو متغیر مهم شده است. بررسی تاریخ اندیشه‌های اقتصادی در سده‌های پیش از میلاد مسیح، با توجه به جمعیت آن دوران، اقتصاد را محدود به خانوار می‌کند که یادآور تعریف ارسطو از علم اقتصاد است. وی اقتصاد را تدبیر منزل تعریف می‌کند که عده کمی را در بر می‌گیرد. حال آنکه در طول زمان و با رشد جمعیت همگام با گسترش روابط بین‌الملل، امروزه نمی‌توان اقتصاد را در قالبی چنین محدود خلاصه نمود.

رشد جمعیت که خود مرهون پیشرفت‌های پزشکی در دو قرن اخیر و افزایش سطح رفاه و بهداشت بوده، از طرفی موجب حرکت چرخ‌های اقتصاد و ایجاد تقاضای بیشتر برای محصولات متعدد شده و از سوی دیگر مشکلاتی از قبیل کمبود اشتغال و مسکن را نیز به دنبال داشته است. حال سوالی که مطرح می‌شود این است که آیا منافع رشد جمعیت فراتر از مضرات آن است یا خیر؟ پاسخی که جمعیت‌شناسان به این پرسش می‌دهند مثبت است. این گروه فکری معتقد است رشد جمعیت موتور محرکه اقتصاد است و جلوگیری از آن در نهایت جمعیت پیر و به دنبال آن کمبود نیروی کار را به دنبال خواهد داشت. این جریان فکری محور تحولات راکمیت نیروی انسانی بر می‌شمرد که از جهاتی نیز صحیح به نظر می‌آید. در مقابل این گروه، اقتصاددانان کلاسیک بدبینی وجود دارند که نظری خلاف نظر جمعیت‌شناسان ارائه کرده‌اند. به عقیده علمای کلاسیک بدبین، آینده نظام اقتصادی سرمایه‌داری آینده‌ای تاریک است و با افزایش جمعیت کنترل نشده، نا به سامانی‌های اقتصادی طی سالیان متمادی افزایش خواهد یافت. رابرت توماس مالتوس، اقتصاددان انگلیسی را می‌توان یکی از معروف‌ترین اقتصاددانان بدبینی به شمار آورد که برای اولین بار مسایل جمعیت‌شناسی را به علم اقتصاد وارد کرد. در زیر به بررسی عقاید مالتوس در این حوزه پرداخته می‌شود.

نظریه جمعیتی مالتوس در اقتصاد که به «تله مالتوس» نیز مشهور است، ادبیات متفاوتی را در این حوزه وارد علم اقتصاد کرد. همان‌طور که پیش‌تر هم گفته شد، مالتوس در زمره اقتصاددانان بدبینی قرار دارد که افزایش جمعیت را سدی در برابر رشد و توسعه اقتصادی بر می‌شمرد. به عقیده مالتوس مشکلات اقتصادی و اجتماعی نه تنها ناشی از ترتیبات و مناسبات اجتماعی نیست بلکه

شهر	شعبه	کد	نشانی	تلفن
تهران	آفتاب	۷۸۱۰۰۱۸	میدان ونک، خیابان شهید خدای، تقاطع خیابان آفتاب، شماره ۱۱۸	۰۲۱-۸۸۶۲ ۳۷۵۰
تهران	نوبخت	۷۸۱۰۰۲۷	خیابان خرمشهر(آبادانا)، خیابان شهید عربعلی، نبش خیابان یازدهم، شماره ۵۸	۰۲۱-۸۶۰۸ ۹۷۰۳
تهران	نیاوران	۷۸۱۰۰۳۶	خیابان شهید باهنر(نیاوران)، بعد از سه راه یاسر، شماره ۲۹۹	۰۲۱-۲۲۷۵ ۹۳۹۸
تهران	الهییه	۷۸۱۰۰۴۵	خیابان شهید فیاضی(فرشته)، خیابان شهید آقابزرگی، نبش بن بست بیژن، شماره ۳۳	۰۲۱-۲۲۳۹ ۰۹۹۱
تهران	مهستان	۷۸۱۰۰۵۴	شهرک قدس(غرب)، خیابان ایران زمین، شماره ۲۲۰۲	۰۲۱-۸۸۵۶ ۱۶۵۶
تهران	سعادت آباد	۷۸۱۰۰۶۳	سعادت آباد، میدان سرلشگر شهید طهرانی مقدم(کاج)، نبش کوچه هفتم، شماره ۸۶	۰۲۱-۲۲۳۸ ۲۹۳۸
تهران	بخارست	۷۸۱۰۰۷۲	خیابان احمد قصیر(بخارست)، نبش خیابان پنجم، شماره ۲	۰۲۱-۸۸۷۲ ۹۹۲۵
تهران	زعفرانیه	۷۸۱۰۰۸۱	زعفرانیه، خیابان مقدس اردبیلی، مرکز خرید پالادیوم، بلوک ۱، طبقه نهم شمالی، شماره ۹۰۷	۰۲۱-۲۶۳۵ ۵۷۰۴
تهران	آفریقا	۷۸۱۰۰۹۹	بلوار نلسون ماندلا، بالاتر از خیابان شهید دستگردی، نبش کوچه نور، پلاک ۲	۰۲۱-۸۶۰۸ ۲۳۸۵
تهران	دروس	۷۸۱۰۱۱۳	خیابان یخچال، خیابان هدایت، نبش میدان هدایت، شماره ۶۵	۰۲۱-۲۲۵۶ ۰۶۷۷
تهران	بانکداری دیجیتال	-	خیابان احمد قصیر(بخارست)، کوچه ششم، شماره ۱۲، طبقه دوم	۰۲۱-۴۳۶۵ ۷۷۷۷
اصفهان	اصفهان	۷۸۳۰۰۱۴	میدان فیض، نبش خیابان میر، شماره ۵	۰۳۱-۳۶۶۴ ۴۶۸۳
تبریز	تبریز	۷۸۴۵۰۱۳	شهرک ولی عصر، فلکه رودکی، خیابان رودکی، نبش کوچه سحر، شماره ۵۶۰	۰۴۱-۳۳۲۷ ۲۶۰۵
شیراز	شیراز	۷۸۷۲۰۱۹	بلوار ستارخان، نبش خیابان عقیف آباد، شماره ۱۲۷	۰۷۱-۳۶۲۶ ۸۸۰۷
مشهد	مشهد	۷۸۸۵۰۱۴	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بهار و چهارراه گلرین، شماره ۴۸	۰۵۱-۳۷۶۵ ۶۲۲۲
کرج	کرج (شعبه غیرنقدی)	۷۸۶۲۴۱۹	کرج، مهرویلا، خیابان درختی، مرکز خرید درختی، طبقه ۶، واحد ۵	۰۲۶-۳۳۵۳ ۸۲۵۹
Munich	Munich	-	Middle East Bank, Munich Branch, Landsberger Straße 406, D-81241 München, Germany	(+49-89) 2153 9820



بانک خاورمیانه علاوه بر ارائه تمامی خدمات یک بانک تجاری، سایر خدمات حوزه بازار پول و سرمایه را به صورت مستقیم و یا از طریق شرکت‌های 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 نلسون ماندلا (آفریقا)، خیابان دستگردی (ظفر) به سمت ولیعصر، شماره ۲۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۸ ۳۵۶۴
mebbco.com

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر(بخارست)، خیابان هفتم شماره ۱۰
تلفن: ۰۲۱-۴۱۳۶ ۳۰۰۰
melico.ir

شرکت خدمات ارزی و صرافی خاورمیانه

تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر(بخارست)، نبش خیابان نهم برج بخارست، طبقه دوم
تلفن: ۰۲۱-۴۱۲۶ ۱۰۰۰
exmeb.com

ساختمان ادارات مرکزی

تهران، خیابان احمد قصیر (بخارست)، نبش خیابان پنجم، شماره ۲
تلفن: ۰۲۱-۴۲۱۷ ۸۰۰۰
دورنگار: ۰۲۱-۸۸۷۰ ۱۰۹۵ و ۰۲۱-۹۱۲۱ ۲۳۸۳
کدپستی: ۱۵۱۳۶۴۵۷۱۷
تهران، صندوق پستی: ۴۴۴۵ - ۱۵۸۷۵
www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir
رسیدگی به شکایات (مدیریت بازرسی)
تلفن: ۰۲۱-۴۲۱۷ ۸۸۸۸
مرکز ارتباط مشتریان (آشنا)
تلفن: ۰۲۱-۴۲ ۵۵۷



بانک شفاف، بانک پاسخگو



بانک خاورمیانه
Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir

ما در بانک خاورمیانه پاسخگویی و شفافیت در قبال ذینفعانمان را یکی از مهم‌ترین ارزش‌های بنیادی برای رسیدن به اهداف خود تعریف کرده‌ایم و معتقدیم در قبال مشتریان، سهامداران، کارکنان و جامعه باید پاسخگو و شفاف باشیم.

ما تاکنون با انتشار بیش از ۱۰۰ گزارش با عناوینی مانند گزارش سالانه، گزارش صورت‌های مالی، گزارش وضعیت کفایت سرمایه، گزارش فعالیت هیات‌مدیره به مجمع عمومی، گزارش خالص تسهیلات اعطایی به تفکیک عقود، افشاگری ریسک‌های بانک طبق مدل پیمان بازل و... تلاش کرده‌ایم در مسیر پاسخگویی و شفافیت قدم برداریم. ما معتقدیم ارزش‌های بنیادی بانک خاورمیانه نه یک شعار بلکه باید مقیاسی قابل اندازه‌گیری باشد.

