

سرمقاله

نقش اعتماد در رشد و توسعه

غلامعلی رموی کارشناس اقتصادی تجربه روزهای اخیر ایران، از بازتاب گسترده اخبار مرتبط با تبعیض و رفتار مسئولان در فضای مجازی، بار دیگر اهمیت اعتماد عمومی به دولت و نقش آن در پایداری سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی را برجسته کرده است. این امر، نشان می‌دهد که بدون سرمایه اجتماعی و اعتماد، هیچ سیاست اقتصادی بلندمدتی، قابلیت تحقق ندارد. اقتصاد ایران، همانند بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه، با چالش‌های چندلایه‌ای مواجه است؛ از نرخ بالای تورم و نوسانات ارزی گرفته تا محدودیت منابع و تحریم‌های خارجی، اما تجربه تاریخی و داده‌های بین‌المللی، نشان می‌دهد که پایداری سیاست‌های اقتصادی، بیش از هر ابزار اقتصادی، به اعتماد جامعه وابسته است. اعتماد عمومی به دولت، عاملی است که می‌تواند اثر گذاری سیاست‌های پولی، مالی و رفاهی را به حداکثر برساند و از سوی دیگر، نبود آن، عملاً هرگونه تلاش اصلاحی را ناکام می‌گذارد. اخبار اخیر درباره درخواست‌های غیرمترعارف یا سوءتفاهمات در ارائه خدمات عمومی، حتی اگر به لحاظ صحت جزئیات مورد اختلاف باشد، پیام روشن و قابل اندازه‌گیری اقتصادی دارد… ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

کامودیتی‌ها به بازار سرمایه جان دادند

۲ نیمه متفاوت بورس تهران

حال‌وهوای بورس در معاملات هفته گذشته، شبیه بازاری بود که در شروعهش مردد و بی‌اعتماد پیش می‌رفت و خروج پول، اجازه نمی‌داد جان بگیرد، اما یک شوک بیرونی، مثل جرقه‌ای بود که موتور خاموش بازار را روشن کرد. به گزارش «ایرنا»، این هفته شبیه ایستادن یک بازار بر سر دوراهی بود؛ بازاری که چند روزی مردد و کم‌جان حرکت می‌کرد و حتی انگار باور نداشت…

چرا ارز در اقتصاد ایران چندنرخی است؟

چرخه معیوب سیاستگذاری ارزی

فرصت امروز: در پایان هفته گذشته، شکاف قیمتی دلار آزاد و توافقی به بیش از ۶۵ درصد رسید که می‌تواند گسل‌های تازه‌ای از رانت ارزی را در اقتصاد ایران، فعال کند. قیمت دلار آزاد و غیررسمی در حالی به کانال ۱۲۰ هزار تومان رسیده است که ۶۵ درصد بیشتر از نرخ دلار توافقی با قیمت ۷۳ هزار تومان است. بدین ترتیب، شکاف میان نرخ ارز آزاد و توافقی به اوج قیمتی خود در سال ۱۴۰۴ رسید. این فاصله ۶۵ درصدی میان قیمت دلار آزاد و دلار توافقی، می‌تواند موج جدیدی از رانت ارزی را به همراه داشته باشد و تقاضا برای دلار توافقی و عرضه محصولات وارداتی به قیمت بازار را به فرصتی سودآور برای گروه‌های ذی‌نفع تبدیل کند. این شکاف ۶۵ درصدی نرخ ارز آزاد و توافقی، نشان‌دهنده چرخه معیوب سیاستگذاری ارزی و ناکارآمدی سیاست‌های تثبیت نرخ از است و بار دیگر این پرسش تکراری را مطرح می‌کند که چرا ارز در اقتصاد ایران، چند نرخی است؟ به گفته کارشناسان، تکنرخی‌سازی…

۳

تحلیل مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از بخشنامه بودجه سال آینده، نشان می‌دهد

حفره‌های بودجه ۱۴۰۵

۲

مدیریت و کسبوکار

داستان، مزیت انسان در عصر هوش مصنوعی

بزرگ‌ترین تناقض عصر هوش مصنوعی این است که با افزایش قدرت محاسباتی ماشین‌ها ارزش عمیق‌ترین و باستانی‌ترین مهارت انسانی، یعنی داستان‌گویی، نه تنها کاهش نیافته بلکه به شکلی تصاعدی در حال افزایش است. در دنیایی که هوش مصنوعی می‌تواند در چند ثانیه مقالات، کدها و تحلیل‌های پیچیده تولید کند و ما را در اقیانوسی از اطلاعات غرق کرده است، توانایی خلق یک روایت معنادار، احساسی و به یادماندنی به کمیاب‌ترین و در نتیجه ارزشمندترین دارایی استراتژیک تبدیل می‌شود. مسئله دیگر دسترسی به پاسخ‌ها نیست، بلکه توانایی طرح سوالات درست و برقراری یک ارتباط انسانی واقعی در میان هیاهوی بی‌پایان داده‌ها است. هوش مصنوعی یک کارخانه تولید محتوای بی‌نهایت است. این فناوری می‌تواند به طور خستگی‌ناپذیری به تولید داده، متن و تصویر بپردازد و این فراوانی، ارزش ذاتی هر محتوای منفرد را به شدت کاهش می‌دهد. وقتی همه…

۸

نقش اعتماد در رشد و توسعه

شفافیت در رفتار مسئولان، نه یک ارزش اخلاقی صرف، بلکه یک ضرورت اقتصادی است. از منظر اقتصاد کلان، رفتار مسئولان و نحوه مدیریت منابع عمومی، مستقیماً بر انتظارات اقتصادی، تأثیر می‌گذارد. نظریه انتظارات عقلایی (Rational Expectations) نشان می‌دهد که سیاست‌های اقتصادی بدون پشتیبانی و باور عمومی، به سرعت ناکارآمد می‌شوند به عنوان مثال، اگر مردم احساس کنند که توزیع یارانه‌ها یا تخصیص منابع به صورت ناعادلانه انجام می‌شود، حتی بهترین سیاست‌های مالی و پولی، اثرگذاری خود را از دست می‌دهند و تورم انتظاری یا کاهش اعتماد به ارز ملی تشدید می‌شود. یک نکته کلیدی دیگر، ارتباط میان ساده‌زیستی و رفتار مسئولان و نزدیکان آنها با کاهش هزینه‌های اجتماعی و اقتصادی است. داده‌های تجربی، نشان می‌دهد که الگوی مصرف مسئولان و شفافیت در استفاده از منابع عمومی، مستقیماً بر الگوی مصرف و رفتار اقتصادی جامعه، اثر می‌گذارد. هر گونه بهره‌مندی غیرمترعارف از منابع عمومی، نه‌تنها هزینه‌های اجتماعی را افزایش می‌دهد، بلکه منجر به کاهش سرمایه اجتماعی و تضعیف انگیزه همکاری جمعی می‌شود. این پدیده در ادبیات اقتصاد نهادی به عنوان «تاریابی اعتماد» (Trust Deficit) شناخته می‌شود و پیامد آن، کاهش اثربخشی سیاست‌های اقتصادی و افزایش نوسانات در بازارهای داخلی است. از منظر سیاستگذاری، این تحلیل نشان می‌دهد که اولویت اول دولت باید سرمایه‌گذاری بر اعتماد عمومی باشد. این سرمایه‌گذاری، شامل شفافیت کامل در تخصیص منابع، پاسخگویی به مسائل روزمره مردم، رعایت عدالت و ایجاد نظام‌های نظارتی اثربخش است. تجربه کشورهای موفق در کنترل تورم، رشد پایدار و توسعه انسانی، نشان می‌دهد که بدون پشتوانه اجتماعی، هیچ سیاست اقتصادی بلندمدتی، موفق نبوده است.

در نتیجه، اعتماد عمومی، نه‌تنها یک ارزش اجتماعی یا اخلاقی، بلکه عامل کلیدی بهره‌وری اقتصادی، ثبات سیاسی و انسجام اجتماعی است. سیاست‌هایی که تنها به ابزارهای اقتصادی متکی باشند و بدون توجه به سرمایه اجتماعی طراحی شوند، کوتاهمدت و آسیب‌پذیر خواهند بود. از این رو، رفتار مسئولان، رعایت عدالت، ساده‌زیستی و شفافیت، الزامات غیرقابل‌انکار موفقیت سیاست‌های اقتصادی در ایران هستند. بدون ایجاد اعتماد واقعی میان دولت و جامعه، هیچ سیاست اقتصادی بلندمدتی در ایران پایدار نخواهد بود. اعتماد عمومی، سرمایه‌ای است که مستقیماً بر بهره‌وری اقتصادی، پایداری سیاست‌های رفاهی و انسجام اجتماعی، اثر می‌گذارد. بنابراین، اقدام عملی و جدی برای شفافیت، پاسخگویی و عدالت، باید محور اصلی هر راهبرد اقتصادی و اجتماعی در کشور باشد تا رشد، توسعه و رفاه جامعه به شکل واقعی و پایدار، تحقق یابد.

پانوش‌ت:

۱. Acemoglu, D., & Robinson, J. (۲۰۱۲). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Crown Business
۲. North, D. C. (۱۹۹۰). Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press
۳. World Bank (۲۰۲۳). Governance and Public Trust in Developing Economies
۴. Transparency International. (۲۰۲۲). Corruption Perception Index and Economic Outcomes
۵. مرکز آمار ایران. گزارش تورم و درآمد خانوارها، ۱۴۰۲.

کاهش اعتماد عمومی، باعث افزایش هزینه‌های تراکنش اجتماعی و اقتصادی می‌شود. در علم اقتصاد هزینه‌ای، این هزینه‌ها شامل کاهش سرمایه اجتماعی، افزایش ریسک عدم همکاری و کاهش تمایل مردم به پایبندی به قوانین و سیاست‌های اقتصادی است. به عبارت دیگر، هر واحد کاهش اعتماد عمومی، عملاً هزینه‌های اجرای سیاست‌های اقتصادی را افزایش می‌دهد و نرخ بهره‌وری کل اقتصاد را کاهش می‌دهد.

تحقیقات اقتصاد رفتاری نیز نشان می‌دهد که احساس عدالت و تبعیض ادراک‌شده، تأثیر مستقیم بر رفتار اقتصادی افراد دارد. کاهش اعتماد می‌تواند به دو شکل، اثرگذار باشد اول، کاهش مشارکت اقتصادی و کاهش انگیزه تولید و سرمایه‌گذاری، دوم، افزایش فشار بر دولت برای اتخاذ سیاست‌های کوتاهمدت پوپولیستی که در بلندمدت پایدار نیستند. بنابراین، توجه به عدالت اجتماعی و

علی نظافتیان، پژوهشگر حقوق بانکی

بند «ث» ماده ۱۰ قانون برنامه هفتم، مصوب ۱۸ تیرماه ۱۴۰۳، مقرر کرده است: «بانک مرکزی مکلف است تا پایان سال اول برنامه، دستورالعمل «پرداخت تسهیلات اعتبار در حساب جاری» برای سرپرستان خانوار دارای درآمد منظم، مستمری یا یارانه را به تصویب هیأت عالی بانک مرکزی برساند.» اینکه پس از چندین سال منازعه فقهی و کشمکش حقوقی بالاخره پدیده «اعتبار در حساب جاری» که پس از شروع عملیات بانکی بدون ربا، ظاهراً خلاف موازین شرع تلقی می‌شد، در نهایت این‌گونه شفاف به قوانین راه یافت، جای شکر دارد. بانک مرکزی نیز اخیراً دستورالعمل اجرایی این قسمت از برنامه هفتم را تصویب و در تاریخ ۱۴ مهرماه ۱۴۰۴ به شبکه بانکی کشور، ابلاغ کرده است اما پدیده «اعتبار در حساب جاری» که برای آن، معادل انگلیسی «current account overdraft»، «overdraft facility in a current account»، «credit facility in a current account» و «of credit credit line against a current account» وجود دارد، چیست و چه تأثیراتی در عملیات بانکی دارد؟

واقعیت آن است که بانک و بانکداری، پدیده‌ای است وارداتی از فرهنگ اقتصادی آن سوی آب، که سال‌هاست در فرهنگ اقتصادی کشورمان، وارد نهداینده شده و با آغوش باز پذیرفته شده است. یکی از فرآیندهای عملیاتی بانکداری کلاسیک که هم در اعطای تسهیلات و هم در جذب و تخصیص منابع کوتاهمدت و درعین‌حال، ارزان‌قیمت بانک‌ها موثر است، پدیده «اعتبار در حساب جاری» است. بند ۸ ماده ۴ قانون عملیات بانکی بدون ربا، «حساب جاری» را در ردیف حساب قرض‌الحسنه، جای داده است. این بدان معناست که در «حساب جاری»، رابطه بین بانک و مشتری، مبتنی بر عقد قرض است. از نظر موازین فقهی و قانونی نیز عقد قرض، از جمله عقود تملیکی است؛ یعنی به‌محض تحقق عقد قرض، مال یا وجه قرض داده‌شده به مالکیت قرض‌گیرنده درخواهد آمد، اما قرض‌گیرنده نیز به ازای این تملک متقابلاً متعهد است اصل یا مثل مال یا مبلغ مورد قرض را در موعد توافق شده به قرض‌دهنده مسترد دارد. اگر این ویژگی حقوقی عقد قرض را در «حساب جاری» اعمال کنیم، بدین معناست که پس از واریز مبلغی به «حساب جاری» موجودی حساب متعلق به بانک است و جزو منابع داخلی بانک محسوب می‌شود. درحالی‌که از نظر منطبق حقوقی، «حساب جاری» را قرض‌الحسنه تلقی‌کردن به‌هیچ‌وجه درست نیست؛ زیرا تصور نمی‌کنیم هیچ کدام از مشتریان، قصد قرض‌دادن موجودی «حساب جاری» خود به بانک را داشته باشند. پس در اینجا، قاعده فقهی عدم تبعیت عقد از قصد متعاملین

شفافیت در رفتار مسئولان، نه یک ارزش اخلاقی صرف، بلکه یک ضرورت اقتصادی است. از منظر اقتصاد کلان، رفتار مسئولان و نحوه مدیریت منابع عمومی، مستقیماً بر انتظارات اقتصادی، تأثیر می‌گذارد. نظریه انتظارات عقلایی (Rational Expectations) نشان می‌دهد که سیاست‌های اقتصادی بدون پشتیبانی و باور عمومی، به سرعت ناکارآمد می‌شوند به عنوان مثال، اگر مردم احساس کنند که توزیع یارانه‌ها یا تخصیص منابع به صورت ناعادلانه انجام می‌شود، حتی بهترین سیاست‌های مالی و پولی، اثرگذاری خود را از دست می‌دهند و تورم انتظاری یا کاهش اعتماد به ارز ملی تشدید می‌شود.

یک نکته کلیدی دیگر، ارتباط میان ساده‌زیستی و رفتار مسئولان و نزدیکان آنها با کاهش هزینه‌های اجتماعی و اقتصادی است. داده‌های تجربی، نشان می‌دهد که الگوی مصرف مسئولان و شفافیت در استفاده

حرامی که حلال شد

۱۴ درصد کل تسهیلات نظام بانکی را به خود اختصاص می‌داد. پس از اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربا، این ابزار مالی مهم به طور رسمی از فعالیت‌های بانکی کشورمان حذف شد؛ درحالی‌که نیاز به آن باقی مانده و جای آن را در قالب توفیق‌باشد. درحالی‌که رویه مراجع قضایی این نیست. فراموش نکنیم که اصلاحیه جدید قانون صدور چک از مالکیت برگ چک، نام برده است. پس کسی که نام وی در سامانه بانک مرکزی به عنوان دارنده و ذی‌نفع چک ثبت می‌شود در واقع، مالک مبلغ چک است. بنابراین موجودی «حساب جاری» هم‌زمان نمی‌تواند در مالکیت بانک (ناشئ از قرارداد قرض) و در مالکیت دارنده برگ چک باشد. بر همین اساس، تصور می‌کنم که اصلاح این موضوع، واجب و ضروری است. در ایران، داشتن دسته‌چک (چک کاغذی یا چک الکترونیکی) نیازمند داشتن «حساب جاری» در یکی از بانک‌هاست. چک به عنوان یک سند بانکی در اقتصاد کشورمان چنان اهمیت دارد که برای آن قانون خاص تصویب و با توجه به نیاز جامعه بارها و بارها اصلاح شده است. در بانکداری قبل از انقلاب نیز «حساب جاری» رواج داشته است؛ با این تفاوت که در سیستم بانکی آن زمان با توجه به میزان موجودی و مدت ماندگاری آن و سایر عوامل، به دارنده «حساب جاری» نوعی اعتبار بانکی داده می‌شد که چک‌های صادرشده توسط او تا سقف مشخصی قابل پرداخت باشد، ولو آنکه این «حساب جاری» فاقد موجودی یا کمبود موجودی بوده است. در این‌گونه موارد، بانک از محل منابع خود، چک را پرداخت می‌کرد و آنگاه دارنده «حساب جاری» در مدتی مشخص، مبلغ چک پرداخت‌شده یا کمبود موجودی آن را به بانک بازپرداخت می‌کرد، وگرنه مشمول جرائم تأخیر می‌شد. این پدیده را اصطلاحاً «اعتبار در حساب جاری» می‌نامیدند که از نظر عملیات بانکی، موجب تشویق مردم به افزایش میزان موجودی «حساب جاری» و ماندگاری آن و برخوراری مشتریان از خدمات و تسهیلات بانکی می‌شد؛ فرآیندی شبیه به عملکرد کارت اعتباری، که در برخی از کشورها رواج دارد.

در این میان، با شروع عملیات بانکی بدون ربا در نظام بانکی کشور، این پرسش پیش آمد که بانک تحت کدامیک از عقود مشروع، چک فاقد موجودی «حساب جاری» را پرداخت می‌کند و به عبارتی، رابطه حقوقی میان بانک‌ها و مشتریان در پدیده «حساب جاری» چگونه است؟ شبهه روی نیز پیش آمد؛ زیرا به اعتقاد بسیاری از متشرعین، «اعتبار در حساب جاری» نوعی رای قرضی تلقی شد. مرحوم دکتر سیدعباس موسویان، عضو فقید شورای فقهی بانک مرکزی در مقاله‌ای با عنوان «اعتبار در حساب جاری مشارکتی در بانکداری اسلامی» در این باره نوشت: «بیش از اجزای عملیات بانکی بدون ربا، تسهیلات اعتبار در حساب جاری در بانک‌های ایران، رواج داشت و بیش از به حال، ظاهراً دستورالعمل اعتبار در حساب‌جاری بدین شرح، مغایر

با موازین شرع، شناخته نشده است.» «به نظر می‌رسد دستورالعمل اجرایی اعتبار در حسابداری در قالب خرید دین، بدین‌گونه طراحی شده تا مغایر با موازین شرعی نباشد. بانک‌ها حسب تقاضا برای مشتریان خود، با توجه به توان مالی و اعتبارسنجی انجام‌شده در مورد آنان، حد اعتباری مشخصی را براساس ضوابط و مقررات ذی‌ربط، تعیین می‌نمایند. ۲- تسهیلات اعطایی در چارچوب حد اعتباری فوق، در قالب عقد خرید دین و پس از اطمینان از حقیقی بودن دین انجام می‌شود و به دفاعات قابل استفاده است. این تسهیلات قابل اعطا به واحدهای تولیدی، بازرگانی و خدماتی است. ۳- تسهیلات مذکور برای تأمین نیازهای مالی کوتاهمدت (حداکثر یک ساله)، متقاضیان است که با خرید اسناد و اوراق تجاری مورد قبول و تودعی نزد بانک و واریز وجود مربوط به حساب جاری مشتریان اعطا می‌گردد. ۴- قبل از اخذ و نگهداری اسناد و اوراق تجاری موضوع این دستورالعمل، لازم است بانک قراردادی را با مشتری منعقد نماید که برمبنای آن، وکالت در خرید اسناد مزبور، به نحو اشاعه و وکالت در وصول آنها به بانک داده شده باشد. ۵- حداکثر تا حد اعتباری موضوع بند یکم، بانک براساس قرارداد منعقد از اسناد و اوراق تجاری اخذشده برمبنای قیمت روز خریداری کرده و به طور هم‌زمان مبلغ خرید را به حساب جاری مشتری واریز می‌کند تا امکان تأمین کسری مبلغ چک، فراهم شود. بانک، مالک مشاعی اوراق مزبور تا میزان خریداری‌شده می‌شود.

۶- در تاریخ سررسید اسناد و اوراق تجاری، وجهه حاصله به نسبت سهم مشاعی طرفین، بین آنان تقسیم می‌گردد. ضمناً در هر تاریخی مقدم بر تاریخ سررسید اسناد و اوراق تجاری، چنانچه مشتری نسبت به پرداخت هر میزان از سهم مشاعی بانک از اسناد و اوراق تجاری اقدام نماید، قیمت روز اسناد براساس نرخ‌های جاری و مورد عمل بانک محاسبه شده و از مالکیت مشاعی بانک به همان میزان کاسته و مشتری مجدداً مالک آن قسمت می‌گردد. ۷- چنانچه اوراق خریداری‌شده تا تاریخ سررسید در مالکیت بانک بماند، بانک به نسبت سهم مشاعی خود از اوراق، سود حاصله را شناسایی و در دفاتر ثبت می‌کند. فروش اوراق به مشتری قبل از سررسید براساس قیمت روز فروش انجام می‌شود و سود و زیان حاصله با توجه به قیمت خرید و قیمت فروش و همچنین درصد مالکیت بانک، تعیین و در حساب‌ها

منظور می‌گردد. ۸- نحوه حسابداری عملیات موضوع این دستورالعمل، مطابق با حسابداری معمول خرید دین در بانک‌ها است.»

ظاهراً اکنون مشکلات شرعی «اعتبار در حساب جاری» برطرف شده و بانک‌ها می‌توانند این پدیده را در قالب تسهیلات خرید دین دارنده «حساب جاری» انجام دهند. به همین جهت، «اعتبار در حساب جاری» به قوانین نیز راه یافته است؛ منتها به نظر، حل مشکل شرعی «اعتبار در حساب جاری» در قالب تسهیلات، دارای دو ملاحظه بانکی است: اول، کارشناسانی که شبکه بانکی کشور و به‌ویژه بانک‌های خصوصی را متهم به خلق پول می‌کنند، مخربی می‌دانند که تسهیلات خرید دین که مخصوص به خود را دارد، رعایت این مقررات نیز ضروری است. دوم؛ هرچند در این مقاله، قصد بررسی بخشنامه اخیر بانک مرکزی (دستورالعمل اجرایی بند «ث» ماده ۱۰ قانون برنامه هفتم) را ندارم، اما ظاهراً بانک مرکزی در این دستورالعمل، «حساب جاری» را به دو نوع «حساب جاری با دسته‌چک» و «حساب جاری بدون دسته‌چک» تقسیم کرده و استفاده از تسهیلات اعتبار تجاری برای سرپرستان خانوارها را محدود به داشتن «حساب جاری بدون دسته‌چک» نموده است. قانون اصلاح قانون صدور چک، مصوب سال ۱۳۹۷ و قوانین قبل و بعد آن را مرور کردم. تقسیم‌بندی ابداعی و ابتکاری بانک مرکزی (حساب جاری بدون دسته‌چک) را لاف‌بلنده در قوانین موردناشره نیافتیم؛ بنابراین پدیده «حساب جاری بدون دسته‌چک» در قوانین صدور چک، بافت می‌نشود؛ لذا سیاستگذار، خواهم‌شد اگر معاونت حقوقی بانک مرکزی، مستند و مبنای قانونی خلق «حساب جاری بدون دسته‌چک» را تبیین کنند و توضیح دهند.

در مجموع، پدیده «اعتبار در حساب جاری» در نظام بانکداری کلاسیک، برای امتیاز دادن و اعتباردهی به مشتری و کاهش چک‌های بی‌محل، طراحی شده است که با استفاده از آن، هم مشتریان خوش‌حساب بانک‌ها تشویق می‌شوند و چک‌های‌شان منتهی به «گواهی عدم پرداخت» نخواهد شد و هم آنکه بانک‌ها با اجرای این سیاست تشویقی و امتیازدهی به مشتری، منابع کوتاهمدت و درعین‌حال، ارزان‌قیمت را بیشتر جذب خواهند کرد؛ بنابراین توصیه می‌شود در نهادینه‌سازی یا بومی‌سازی فرآیندهای بانکداری کلاسیک از اهداف اصلی آن فرآیندها دور ننویم.

خبرنامه

آیا چشم‌اندازی برای توافق ایران و آمریکا وجود دارد؟

مسیر سخت دیپلماسی با ترامپ

نزدیک به پنج ماه از جنگ ۱۲ روزه میان ایران و اسرائیل می‌گذرد و به نظر می‌رسد نشانه‌ها دلالت بر تشدید تنش‌ها دارند. به نوشته «کونومست»، بسیاری در اسرائیل معتقدند که جنگ دیگری با ایران در راه است و مهم‌ترین پرسش در این زمینه، مسئله زمان وقوع آن است. در این میان، دو رویکرد وجود دارد؛ برخی در اسرائیل معتقدند که جمهوری اسلامی به زودی سعی خواهد کرد با انجام نوعی حمله غافل‌گیرانه به اسرائیل، جایگاه خود را در منطقه احیا کند. برخی دیگر هم باور دارند که تهران، تمرکز خود را بر بازسازی قابلیت‌های نظامی خود قرار خواهد داد، اما هر دو رویکرد تصور می‌کنند که تهران احتمالاً به دنبال انتقام خواهد بود و مسئله اصلی، این است که این اتفاق چه زمانی رخ خواهد داد.

در این میان، رئیس‌جمهور آمریکا بار دیگر از امکان توافق با ایران، سخن گفت و افزود که ایران به شدت به دنبال توافق با اوست. تهران اما شرایط را برای گفت‌وگو مناسب نمی‌بیند و می‌گوید: دونالد ترامپ و تیمش، خواهان امضای تسلیم‌نامه ایران هستند، به یک توافق گفت‌وگو شده و بر پایه عرف داده و ستانده در میز مذاکره. «دالیا داساکی»، پژوهشگر ارشد در دانشگاه کالیفرنیا (UCLA) و نویسنده کتاب «خصوصیت ماندگار: شکل‌گیری سیاست آمریکا در قبال ایران» در یادداشتی در هفته‌نامه «کونومست»، این وضعیت را تجزیه و تحلیل کرده است:
«سال ۲۰۲۵ میلادی با وعده گفت‌وگو آغاز شد. با این حال، پس از پنج دور مذاکره بین ایالات متحده و ایران با میانجیگری عمان، «دونالد ترامپ» به نیروهای مسلح کشورش دستور داد تا در ماه ژوئن به حمله اسرائیل به ایران بپیوندند. بمباران‌های B-2 آمریکایی به مستحکم‌ترین تأسیسات هسته‌ای جمهوری اسلامی، حمله کردند و «ترامپ» تأسیسات هسته‌ای ایران را نابودشده اعلام کرد. اکنون او ادعا می‌کند که به قطار صلح بازگشته است و در ماه اکتبر به کنست اسرائیل گفت که «دست دوستی و همکاری به روی ایران باز است.» در ماه نوامبر، درحالی که او در کاخ سفید در کنار «محمد بن سلمان» ولیعهد عربستان سعودی نشسته بود، اصرار داشت که ایرانی‌ها «به شدت خواهان توافق هستند» و علاوه بر این، تأکید کرد که «کاملاً پذیرای آن است و ما با آنها صحبت می‌کنیم.» حال پرسش این است که آیا توافقی در راه است؟ احتمالات، خلاف این گزاره را نشان می‌دهند. تفکر جادویی برای دستیابی به پیشرفت‌های واقعی کافی نیست، به خصوص وقتی که طرفین این رویابوری، سابقه دشمنی آمریکا و ایران را دارند. در واقع، علاقه فعلی «دونالد ترامپ» به توافق، پس از سابقه طولانی تلاش‌های مشابه، که هر کدام نتوانسته‌اند الگوی خصومت میان دو کشور را بشکنند، حاصل شده است. از زمان انقلاب ایران در سال ۱۹۷۹، لحظات متعددی وجود داشته است که شرایط ژئوپلیتیکی به نفع گشایش بوده و رؤسای جمهوری آمریکا، از «رونالد ریگان» گرفته تا «جو بایدن» سوسوسه شده‌اند که چنین گشایشی را دنبال کنند. چنین گشایش‌هایی در نهایت به بن‌بست و گاهی اوقات به درگیری نظامی مستقیم، از جنگ نفتکش‌ها در دهه ۱۹۸۰ گرفته تا حملات ژوئن گذشته، منجر شده است. حتی توافق هسته‌ای برجام در سال ۲۰۱۵ در دوران ریاست جمهوری «بارک اوباما»، که او نیز «دست بازی به سوی ایران» دراز کرد، انطور که برخی امیدوار بودند، تحول‌آفرین نبود. علی‌رغم دیدگاه متعادل‌گچ‌کننده در میان تحلیلگران سیاست خارجی، مبنی بر اینکه «ترامپ» توانایی انجام همه کارهایی را دارد که دیگران نمی‌توانند، دلایلی وجود دارد که شک کنیم این بار متفاوت خواهد بود. اعتماد همیشه بین آمریکا و ایران، کم بوده است، اما با توجه به سابقه «ترامپ» شامل خروج او از توافق هسته‌ای برجام، سیاست‌های «فشار حداکثری» ترور «سردار قاسم سلیمانی» فرمانده ارشد نظامی ایران در دوره اول ریاست جمهوری‌اش و حمایت تمام‌عیار او از هجوم اسرائیل و مشارکت در حمله ژوئن، غیرقابل پیش‌بینی بودن او فقط دیپلماسی را دشوارتر می‌کند.

البته یک استدلال مخالف نیز وجود دارد؛ این ادعا که ایران، چاره‌ای جز بازگشت به مسیر دیپلماسی با دستی ضعیف‌تر نخواهد داشت؛ این ادعا که رهبران این کشور می‌خواهند از حمله مجدد جلوگیری کنند و بقا دغدغه اصلی آنهاست؛ وضعیتی که ممکن است ایران را به سمت امتیازدهی هسته‌ای در تلاش برای کاهش تحریم‌ها سوق دهد. همچنین رهبران ایران نمی‌خواهند روند رو به بهبود روابط با کشورهای عربی خلیج فارس را به خط بیندازند. عربستان سعودی از بازگشت به دیپلماسی حمایت می‌کند و به دنبال تسهیل آن است، اما ممکن است ایران مشتاق توافق نباشد. پس از حمله ماه ژوئن، ایران همکاری با ژانس بین‌المللی انرژی اتمی را کاهش داد. این کشور در حال بازسازی و تقویت برنامه موشکی خود است و همچنان بر حق غنی‌سازی اورانیوم خود اصرار دارد. حملات ژوئن ممکن است استدلال‌ها برای گزینه هسته‌ای را در بحث‌های داخلی ایران، تقویت کرده باشد. رهبران ایران مرتباً هشدار می‌دهند که در صورت هدف قرار گرفتن مجدد ایران، حمله ویرانگرتری به اسرائیل انجام خواهند داد و این نشان می‌دهد که آنها برای جلوگیری از جنگ دیگری، به همان اندازه که روی گفت‌وگو حساب می‌کنند، روی بازدارندگی نظامی نیز حساب می‌کنند. با توجه به اینکه حمله ماه ژوئن، درست در زمانی رخ داد که ایران و آمریکا درگیر گفت‌وگو بودند، جای تعجب نیست که مزایای دیپلماسی در حکمرانی ایران، مورد بحث و بازنگری جدی قرار گیرد. در هر صورت، تعهد «دونالد ترامپ» به دیپلماسی ضعیف است. او پیام‌های ضد و نقیضی می‌فرستد، از توافقی صحبت می‌کند اما از تحریم‌های شدیدتر، از جمله حمایت از اعمال مجدد تحریم‌های سازمان ملل توسط اروپا علیه ایران حمایت می‌کند. او از تمایل به اجتناب از جنگ صحبت می‌کند، اما حمله نظامی بی‌سابقه‌ای را آغاز کرده است. مواضع دولت او در مورد شرایط هسته‌ای از زمان جنگ ژوئن، تنها سخت‌تر شده است و از تمایل اولیه برای پذیرش سطح پایین غنی‌سازی اورانیوم به موضع حداکثری «سوی‌سازی صفر» تغییر یافته است که البته سطح فرمی برای ایران و مانعی در مذاکرات قبلی است. ترامپ ممکن است مشتقات یک «پیروزی» دیگر در صلح باشد، اما اگر توافقی عملی به نظر نرسد، می‌تواند به‌راحتی به زور و اجبار روی بیاورد. تلاش‌ها برای بی‌ثبات کردن دولت ایران تا امروز شکست خورده است، اما بعید به نظر می‌رسد که چنین جاه‌طلبی‌هایی از بین رفته باشند در واقع، «جنگ سایه» اسرائیل و ایران، از جمله اقدامات متقابل خرابکارانه و حملات سایبری، ادامه داشته است. ایران با وجود آسیب‌پذیری‌هایش، مقاوم بوده است.

خلاصه اینکه به نظر نمی‌رسد وضعیت به نفع یک توافق بزرگ‌تر و بهتر برای تنظیم مجدد روابط آمریکا و ایران باشد. در بهترین حالت، توافقی‌های جزئی – محدودیت‌های محدود هسته‌ای در ازای کاهش مجدد تحریم‌ها – ممکن است از درگیری نظامی بیشتر جلوگیری کند. با این حال، آیا تغییرات دگرگون‌کننده‌ای که بتواند ایران و آمریکا را از مسیر تقابل خارج کند، در راه خواهد بود؟ این همان تفکر جادویی است.»

تحلیل مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از بخشنامه بودجه سال آینده، نشان می‌دهد

حفره‌های بودجه ۱۴۰۵



است. بازخوانی رویکردها و سیاست‌های این بخش، نشان می‌دهد که همچنان برخی اویاهات راهبردی، تناقضات و نکات مغفول، وجود دارند که رفع آنها می‌تواند موجب افزایش اثربخشی لایحه شود.

یکی از محورهای کلیدی مورد تأکید در بخشنامه بودجه سال آینده، تأمین معیشت حداقلی، حفظ قدرت خرید خانوارها و بازطراحی نحوه حمایت‌هاست. افزایش هزینه‌های حمایتی، تناقض مستقیم با هدف «انضباط مالی» و «کاهش کسری بودجه» دارد و این نگرانی را ایجاد می‌کند که سیاست‌های معیشتی بدون پشتوانه اصلاحات ساختاری، نه تنها موجب فشار مضاعف بر منابع بودجه شوند، بلکه آثار تورمی نیز داشته باشند. بنابراین پرسش این است که چگونه می‌توان همزمان هزینه‌های حمایتی را افزایش داد و در عین حال، پایداری مالی را تضمین کرد؛ به‌ویژه در شرایطی که درآمدهای پایدار دولت با عدم قطعیت‌های جدی مواجه است؟ چنانچه برنامه‌ای برای کاهش هزینه‌های غیرضروری تدوین نشود، این احتمال وجود دارد که شوک‌های بزرگ به قیمت‌های کلیدی، وارد یا از وظایف حاکمیتی عدول شود؛ به‌ویژه اینکه بیش از ۲۵ میلیون نفر از جمعیت کشور، زیر خط فقر هستند و کاهش تقاضای مؤثر در کشور می‌تواند تبعات زبانباری داشته باشد. بنابراین عدم شفافیت در این خصوص، در کنار حمایت‌های غیرهدفمند و ناکارآمد، می‌تواند دولت را با مشکلات عدیده‌ای مواجه سازد. با توجه به اینکه تاکنون حمایت‌های یارانه‌ای هدفمند به صورت محدود انجام شده، شفافیت در این خصوص حایز اهمیت است.

هزینه‌های غیرضروری بودجه حذف شود

از نگاه مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۵ در مقایسه با سال‌های گذشته، از منظر تفصیل سیاست‌ها، پیشرفت نسبی داشته و سعی شده ارتباط روشنی میان برنامه هفتم پیشرفت و بودجه سالانه برقرار سازد. با این حال، بررسی بخش‌های مختلف آن، نشان می‌دهد که با وجود ناهماهنگی و تناقض میان اهداف مختلف، شفاف مفهومی میان «اهداف تبیین شده» و «چگونگی تحقق آنها» وجود دارد. بسیاری از سیاست‌های اعلام‌شده (از اصلاحات قیمتی در حوزه انرژی تا حمایت از معیشت، توسعه صنایع غیرنفتی و ارتقای بهره‌وری) فاقد الزامات اجرایی، زمان‌بندی مشخص و شاخص‌های ارزیابی عملکرد هستند. در حوزه مالیه عمومی نیز اگرچه بر انضباط مالی، مدیریت بدهی و افزایش درآمدهای پایدار تأکید شده، اما انتظار بر آن بود که دولت برای رفع معضل کسری بودجه، کاهش هزینه‌های غیرضروری را به‌طور اکتید به دستگه‌ها تکلیف کند که چنین کاری صورت نگرفته است. در غیاب انضباط سخت‌گیرانه در هر سمت هزینه‌ها، بار سیاست‌های حمایتی، یارانه‌ای و توسعه‌ای ناگزیر بر دوش نظام مالیاتی یا استقراض خواهد افتاد که هر دو می‌توانند به تشدید فشار بر بنگاه‌ها و افزایش تورم بینجامند.

بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۵ در بسیاری از حوزه‌های کلیدی، همچون محیط کسب‌وکار، بهره‌وری، سرمایه‌گذاری، سیاست‌های ارزی و حکمرانی انرژی همچنان نیازمند ارتقای رویکرد و اصلاح برخی ابزارهای اجرایی است. از همین رو، انتظار فعالان اقتصادی، آن است که دولت در تدوین لایحه نهایی، نقش بخش خصوصی را نه صرفاً به عنوان مخاطب، بلکه به عنوان شریک سیاست‌گذاری به رسمیت بشناسد. بهره‌گیری از ظرفیت تشکلهای تخصصی و اتاق ایران، زمینه‌ساز کاهش خطاهای سنجش منطقی، افزایش واقع‌گرایی هر مفروضات بودجه و ایجاد پیوند مؤثرتر بین سیاست‌های مالی و الزامات بخش تولید و صادرات خواهد بود.

اقتصاد امروز

تحریمی، احتمال بروز تنش‌های سیاسی-نظامی و ژئوپلیتیکی و حتی ناهمگنی هر دسترسی به فناوری‌های نوین، مانند هوش مصنوعی به عنوان پیش‌فرض‌های تبیین بودجه سال جاری در نظر گرفته شود. با توجه به احتمال کاهش قیمت نفت در سال‌های آتی و استمرار محدودیت‌های تجاری، انتظار می‌فت دولت با شفافیت نشان دهد که این تحولات چگونه بر پایداری مالی، پیش‌بینی‌پذیری منابع و مدیریت ریسک بودجه اثر می‌گذارند. به همین دلیل، می‌توان گفت که بخش بین‌المللی سسند، اگرچه ریسک‌ها را برمی‌شمارد، اما فاقد عمق تحلیلی کافی برای تبدیل این متغیرها به برنامه‌ریزی عملیاتی و قابل اتکاست.
تولید ناخالص داخلی و نوسان رشد آن

در این بخش، به‌رغم اشاره به افت رشد اقتصادی در سال‌های اخیر، هیچ تحلیل و توضیحی درباره نقش بهره‌وری در کاهش رشد ارائه نشده است؛ حال آنکه شواهد و مطالعات تجربی نشان می‌دهند که بخش قابل توجهی از کندی رشد در ایران، ناشی از افت بهره‌وری عوامل تولید و کاهش کارایی در مدیریت سرمایه، انرژی و نیروی کار است. چالش‌هایی همچون ناترازی انرژی و آب، بازدهی پایین سرمایه‌گذاری و فرسودگی ظرفیت‌های تولیدی نیز ریشه در همین ضعف بهره‌وری دارند. همچنین در توضیح کاهش رشد بخش صنعت، کمبود گاز و برق به عنوان عوامل اصلی معرفی شده‌اند، حال آنکه یافته‌های طرح شاخص اتاق ایران در ماه‌های اخیر، نشان می‌دهد که ناترازی انرژی، تنها بخشی از مشکل است؛ صنایع همزمان با بی‌ثباتی و نوسانات ارزی، تأخیر و محدودیت در تخصیص ارز، الزامات رفع تعهد ارزی، کمبود نقدینگی، محدودیت‌های بانکی و تأمین ناکافی مواد اولیه مواجه بوده‌اند. نادیده گرفتن این عوامل، تصویر ناقصی از واقعیت محیط تولید و کسب‌وکار ارائه می‌دهد و می‌تواند سیاست‌گذاری را منحرف کند.

درخصوص بخش کشاورزی نیز افت رشد، صرفاً به خشکسالی و تغییرات اقلیمی نسبت داده شده، حال آنکه بخش کشاورزی ایران با مجموعه‌ای از چالش‌های ساختاری و سیاستی عمیق‌تر مواجه است؛ از جمله ناپایداری منابع آب و خاک، ضعف بهره‌وری، نبود الگوی کشت پایدار، ناپایداری سیاست‌های تجاری و ارزی، محدودیت سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها و ناهماهنگی میان سیاست‌های آب، انرژی و کشاورزی. بنابراین نسبت دادن کاهش رشد بخش کشاورزی صرفاً به عامل خشکسالی نمی‌تواند بیابگر واقعیت پیچیده این حوزه باشد. هرچند بخشنامه به وضعیت نامساعد محیط کسب‌وکار اشاره می‌کند، اما عمق این مشکل کمتر بازتاب یافته است. براساس پایش ملی محیط کسب‌وکار اتاق ایران در تابستان ۱۴۰۴، شاخص ملی محیط کسب‌وکار (۶،۰۹) بدترین وضعیت ۱۰ است) رسیده که نسبت به فصل قبل (۵،۹۵) عدد بالاتری را نشان می‌دهد و حکایت از تشدید چالش‌ها دارد. بدیهی است که بدون بهبود واقعی محیط کسب‌وکار (همچون ثبات مقررات، دسترسی به منابع مالی، پیش‌بینی‌پذیری تصمیمات دولتی و کاهش مداخله) نمی‌توان انتظار بهبود سرمایه‌گذاری و رشد پایدار را داشت.

نقد سیاست‌های کلان بودجه ۱۴۰۵

سیاست‌های کلان لایحه بودجه سسال ۱۴۰۵ بر شش محور قرار گرفته است؛ محور اول، «تقویت سیاست‌های حمایتی، تأمین معیشت حداقلی و امنیت غذایی برای شهروندان» و محور دوم، «توازن و انضباط مالی بودجه و درآمدهای مالیاتی» است. محورهای باقیمانده نیز شامل «تعدیل ناترازی انرژی و آب»، «اجرای احکام قانون برنامه هفتم پیشرفت سال ۱۴۰۵»، «پایداری مالی، مدیریت کسری بودجه، بدهی‌ها و تعهدات مالی» و «تقویت پدافند غیرعامل و مقاوم‌سازی»

فرصت امروز: هرچند بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۵ از منظر تفصیل سیاست‌ها در مقایسه با سال‌های گذشته، پیشرفت نسبی داشته و سعی شده ارتباط روشنی میان برنامه هفتم و بودجه سالانه برقرار سازد، اما بررسی بخش‌های مختلف آن، نشان می‌دهد که علاوه بر ناهماهنگی و تناقض میان اهداف مختلف، شکاف معناداری میان «اهداف تبیین شده» و «چگونگی تحقق آنها» وجود دارد. بسیاری از سیاست‌های اعلام‌شده (از اصلاحات قیمتی در حوزه انرژی تا حمایت از معیشت، توسعه صنایع غیرنفتی و ارتقای بهره‌وری) فاقد الزامات اجرایی، زمان‌بندی مشخص و شاخص‌های ارزیابی عملکرد هستند. همچنین در حوزه مالیه عمومی نیز اگرچه بر انضباط مالی، مدیریت بدهی و افزایش درآمدهای پایدار، تأکید شده است، اما انتظار می‌رفت دولت برای رفع معضل کسری بودجه، کاهش هزینه‌های غیرضروری را به‌طور صریح و الزام‌آور به دستگه‌ها تکلیف کند؛ امری که محقق نشده است و می‌تواند به فشار بر بنگاه‌ها و افزایش تورم منجر شود. فقدان برنامه روشن برای مهار هزینه‌های غیرضروری، این نگرانی را ایجاد می‌کند که دولت به اعمال شوک‌های بزرگ در قیمت‌های کلیدی و عدول از وظایف حاکمیتی روی آورد؛ وضعیتی که با وجود بیش از ۲۵ میلیون نفر زیر خط فقر و کاهش تقاضای مؤثر در کشور، پیامدهای سنگینی را با خود به همراه خواهد داشت. در چنین شرایطی، نبود شفافیت همراه با تداوم حمایت‌های غیرهدفمند و ناکارآمد می‌تواند دولت را با چالش‌های جدی مواجه سازد.

از نظر کارشناسان مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۵ در بسیاری از حوزه‌های کلیدی همچون محیط کسب‌وکار، بهره‌وری، سرمایه‌گذاری، سیاست‌های ارزی و حکمرانی انرژی، همچنان نیازمند ارتقای رویکرد و اصلاح برخی از ابزارهای اجرایی است. انتظار فعالان اقتصادی، این است که دولت در تدوین لایحه نهایی بودجه، نقش بخش خصوصی را نه فقط به‌عنوان مخاطب، بلکه به‌عنوان شریک سیاست‌گذاری به رسمیت بشناسد.

نقد اتاق ایران بر بودجه‌ریزی دولت

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در گزارش جامعی به بررسی بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۵ پرداخته است. از نگاه بازوی پژوهشی بخش خصوصی، بخشنامه بودجه سال آینده در مقایسه با سنوات گذشته، واجد یک ویژگی متمایز است. الحاق «برنامه ملی بهبود رشد، ثبات، پیشرفت و عدالت» به عنوان سند بالادست جدید که ذیل ماده ۱۱۹ قانون برنامه هفتم پیشرفت، تدوین شده است، با این وجود، نقدهای متعددی بر نحوه بودجه‌ریزی دولت چهاردهم در این گزارش به چشم می‌خورد؛ به عنوان نمونه، بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۵، اهداف اقتصادی کلان از جمله رشد اقتصادی، برقراری ثبات، بهبود توزیع درآمد و عدالت را برجسته و انضباط مالی را به عنوان یکی از کارکردهای اصلی خود معرفی می‌کند، اما واقعیت آن است که دستیابی همزمان به این اهداف در عمل دشوار است و غالباً در یک چارچوب واحد جمع نمی‌شود؛ مثلاً برقراری انضباط مالی، مستلزم کاهش کسری بودجه است، حال آنکه اقداماتی نظیر حمایت از دهک‌های پایین و ترویج عدالت و نیز اصلاحات قیمتی‌ها ممکن است منجر به فشار تورمی شود. اگرچه این بخشنامه، هر کدام از متغیرهای اقتصاد کلان را برمی‌شمارد، اما چشم‌اندازی از سال ۱۴۰۵ تعریف نشده است. انتظار می‌رفت که در این سند، تحلیلی از چشم‌انداز آتی اقتصاد ایران و پیش‌بینی اثرات آن بر بودجه سال آتی، ارائه شود.

یکی از بخش‌های ضروری را کاهش می‌دهد، سازمان ملی استاندارد، بدهی‌ها و تعهدات مالی» و «تقویت پدافند غیرعامل و مقاوم‌سازی»

دیوار بلند اختلاف میان استاندارد و تجارت

چرا کالاها در گمرک معطل می‌مانند؟

کیفی را خطرناک توصیف می‌کند، اما موضع سیاستگذار تجاری، این است که سخت‌گیری بیش از حد تجارت را مختل کرده است، برخی شاخص‌ها غیرواقعی یا قدیمی‌اند و اینکه استاندارد باید با نیاز بازار و شرایط کشور همسو شود. این دو نگاه، یعنی «کیفیت مطلق» در برابر «تأمین بازار»، دیوار اختلاف را مستحکم میان دو نهاد نگه داشته که در نهایت، یکی از نتایج این تعارض، توقف‌های طولانی کالا در گمرکات بوده است. کارشناسان حوزه تجارت و استاندارد معتقدند که برای کاهش تنش‌ها باید برخی اقدامات در دستور کار قرار گیرد؛ در این ارستا تشکیل «شورای عالی استاندارد‌های تجاری» می‌تواند کمک‌کننده باشد. شورایی مشترک میان سازمان استاندارد، وزارت صمت، گمرک و تشکلهای بخش خصوص که شاخص‌ها، فهرست کالا‌های پرخطر و استانداردهای اجباری و تسهیل شده را تعیین کنند، همچنین یکپارچه سازی سامانه‌ها می‌تواند منجر به ایجاد یک بانک اطلاعات واحد استاندارد شود.

اختلاف میان سازمان ملی استاندارد و دستگاه‌های تجاری در موضوع استاندارد کالاهای وارداتی، امروز به یکی از چالش‌های جدی تجارت خارجی کشور تبدیل شده است. این اختلاف‌ها، ریشه در فقدان یک متولسی واحد، ضعف نظام ارزیابی ریسک و هم‌پوشانی وظایف دارد. نتیجه آن، افزایش زمان ترخیص، رشد قاچاق، افزایش هزینه مبادله و بی‌ثباتی در بازار است. کارشناسان معتقدند تنها با همسوسازی سیاست‌ها، یکپارچه‌سازی ساختارها و پذیرش استانداردهای بین‌المللی می‌توان این بحران را کنترل کرد و مسیر تجارت رسمی را کوتاه، شفاف و پایدار ساخت.

خواستار تسهیل استانداردها و کاهش الزامات سخت‌گیرانه شده‌اند. در مقابل، سازمان ملی استاندارد معتقد است که بسیاری از کالاها بدون کنترل کیفی وارد می‌شوند، استانداردهای مبدأ قابل اتکا نیستند و کاهش سخت‌گیری می‌تواند به تهدید سلامت مصرف‌کننده منجر شود. همین تفاوت رویکرد، شکاف جدی میان نهاد ناظر بر کیفیت و نهادهای متولی تجارت ایجاد کرده است.
از یکسو، سازمان استاندارد می‌گوید برخی شاخص‌های کیفی، به‌ویژه در حوزه‌های الکتریکی، ایمنی، آلایندگی، مصرف انرژی و مواد اولیه باید بدون کمترین انعطاف اجرا شود. در مقابل، دستگاه‌های تجاری می‌گویند برخی از این شاخص‌ها، با استانداردهای بین‌المللی همخوان نیست، هزینه اعمال آنها برای واردکنندگان بسیار بالاست و سرعت تأمین کالاهای ضروری را کاهش می‌دهد. سازمان ملی استاندارد، بسیاری از گروه‌های کالایی را مشمول استاندارد اجباری می‌داند، اما وزارت صمت می‌گوید باید برای کالاهای استراتژیک – به‌خصوص در زمان کمبود – «استاندارد کفایت شده» از کشور مبدأ پذیرفته شود. همچنین دستگاه‌های تجاری بر کنترل‌های پس از ترخیص تأکید دارند، در حالی که سازمان استاندارد معتقد است کنترل پس از ورود ریسک کالاهای غیراستاندارد را افزایش می‌دهد. سخت‌گیری در مسیر رسمی، برخی واردکنندگان را به سمت مسیرهای غیررسمی، سوق می‌دهد. در واقع اگر بخوایم به طور خلاصه بگوییم، موضع سازمان استاندارد بر چند محور استوار است؛ «سلامت مردم خط قرمز است»، «برخی واردکنندگان به دنبال دور زدن مقررات‌اند» و «بسیاری از اسناد خارجی قابل اعتماد نیست». به‌همین دلیل، عقب‌نشینی از الزامات

اخبار

رمزارز محبوب به کانال ۹۲ هزار دلار رسید

ادامه نوسان قیمتی بیت کوین

ارزش بیت‌کوین در معاملات روز جمعه با اندکی کاهش در مرز ۹۲ هزار دلار باقی مانده زیرا معامله‌گران، ترکیبی از داده‌های بازار کار، پیش‌بینی بانک‌های مرکزی و بازارهای سهام آسیا، اروپا و آمریکا را ارزیابی کردند. «اکشات سیدهانت» تحلیلگر ارشد در مودِرکس (Mudrex) گفت: «بازار رمزارزها همچنان مقاومت قوی خود را نشان می‌دهد. تجدید انباشت نهنگ‌ها از این روند حمایت می‌کند؛ زیرا نهنگ‌های اتریوم از اواسط ماه نوامبر بیش از ۴۵۰ هزار اتریوم اضافه کرده‌اند و نهنگ‌های بیت‌کوین نیز فعالیت مشابهی را نشان می‌دهند.» حتی با وجود اینکه بازار کار آمریکا قدرت قابل‌توجهی را نشان می‌دهد، احتمال کاهش نرخ بهره در این ماه ۹۲ درصد است که به فشار خرید کمک می‌کند. حرکت به بالای سطح ۹۶ هزار دلار می‌تواند حرکت بیت‌کوین را به سمت ۱۰۰ هزار دلار تسریع کند و راه را برای اوج‌های جدید قیمت باز کند.

طبق یافته‌های یک بانک سوئیس

میلیاردرها ارث بیشتری می‌برند

گزارش یک بانک سوئیس، نشان می‌دهد که همسران و فرزندان میلیاردرها در سال ۲۰۲۵، ثروت بیشتری به ارث برده‌اند. «گزارش جاه‌طلبی‌های میلیاردرهای» بانک «یو بی اس» نشان می‌دهد که در ۱۲ ماه منتهی به آوریل، ۹۱ نفر از طریق ارث میلیاردر شدند و در مجموع، ۲۹۸ میلیارد دلار دریافت کردند که بیش از یک سوم نسبت به سال ۲۰۲۴ افزایش یافته است. «بنجامین کاولی» مدیر اجرایی «یو بی اس» گفت: «این وارثان، گواهی بر انتقال ثروت چند ساله هستند که در حال تشدید است.»

این گزارش براساس نظرواهی از ثروتمیان فوق ثروتمند بانک «یو بی اس» و یک پایگاه داده، منتشر شده است که ثروت میلیاردرها را در ۴۷ بازار در تمام مناطق جهان، ردیابی می‌کند. طبق محاسبات این بانک، حداقل ۵.۹ تریلیون دلار در ۱۵ سال آینده به فرزندان میلیاردر به ارث خواهد رسید. بانک «یو بی اس» تخمین زده که بیشتر این رشد ارث در آمریکا رخ خواهد داد و هند، فرانسه، آلمان و سوئیس در رتبه‌های بعدی قرار دارند. با این حال، میلیاردرها، به‌ویژه جوانان دانما در حال جابه‌جایی هستند که می‌تواند این تصویر را تغییر دهد. طبق گزارش بانک «یو بی اس»، جست‌وجوی کیفیت بهتر زندگی، نگرانی‌های ژئوپلیتیکی و ملاحظات مالیاتی، عوامل مؤثر در تصمیمات مربوط به جابه‌جایی هستند. در سوئیس، که طبق گزارش این بانک، طی ۱۵ سال آینده، ۲۰۶ میلیارد دلار به ارث خواهد رسید، رأی‌دهندگان با اکثریت قطع، طرح پیشنهادی مالیات ۰.۸ درصدی بر ثروت‌های به ارث رسیده ۶۲ میلیون دلار یا بیشتر را رد کردند. منتقدان گفته بودند که این طرح می‌تواند باعث خروج افراد ثروتمند شود. به گفته «کاولی»، «سوئیس، امارات متحده عربی، آمریکا و سنگاپور، از جمله مقاصد مورد علاقه میلیاردرها هستند.» رأی‌گیری روز یکشنبه در سوئیس، ممکن است به افزایش دوباره جذابیت این کشور کمک کرده باشد.

اونس جهانی طلا همچنان چراغ خاموش

قیمت هر اونس طلا در معاملات روز جمعه، تحت‌تاثیر افزایش یازده اوراق خزانه آمریکا ثابت ماند، در حالی که بازارها منتظر داده‌های تورم آمریکا هستند تا سرنخ‌های بیشتری از چشم‌انداز نرخ بهره فدرال رزرو به دست آورند. بهای هر اونس طلا برای تحویل فوری، با ۰.۱ درصد کاهش به ۴۲۰۳ دلار و ۸۹ سنت رسید. بهای هر اونس طلا در بازار معاملات آتی آمریکا برای تحویل در ماه دسامبر، با ۰.۲ درصد کاهش به ۴۲۳۲ دلار و ۶۰ سنت رسید. یازده اوراق خزانه ۱۰ ساله آمریکا کاهش یافت اما در بالاترین سطح بیش از دو هفته گذشته باقی ماند، در حالی که ارزش دلار آمریکا افزایش یافت اما در پایین‌ترین سطح یک ماهه باقی ماند. داده‌های آماری روز پنجشنبه، نشان داد تعداد متقاضیان جدید بیمه بیکاری در آمریکا طی هفته گذشته به ۱۹۱ هزار شغل کاهش یافت که پایین‌ترین میزان در بیش از سه سال گذشته و بسیار کمتر از تخمین ۲۲۰ هزار شغل اقتصاددانان است. در همین حال، آخرین گزارش اشتغال ملی، نشان داد تعداد مشاغل بخش خصوصی آمریکا در ماه نوامبر ۳۲ هزار شغل کاهش یافته که شدیدترین کاهش در بیش از دو سال و نیم گذشته است.

بیشتر اقتصاددانان حاضر در نظرسنجی روتیزر، پیش‌بینی کردند که فدرال رزرو در نشست ۹ و ۱۰ دسامبر خود، نرخ بهره کلیدی خود را تحت‌تاثیر حمایت بانک مرکزی آمریکا از بازار در حال رکود، ۲۵ واحد پایه کاهش خواهد داد. طلای بدون بازده معمولاً در محیط نرخ بهره پایین، عملکرد خوبی دارد. به گزارش روتیزر، سرمایه‌گذاران منتظر شاخص هزینه‌های مصرف شخصی در مورد سپتامبر هستند که قرار است روز جمعه منتشر شود تا بینش بیشتری در مورد مسیر سیاست پولی بانک مرکزی به دست آورند. در بازار سایر فزانات ارزمنند نیز بهای هر اونس نقره با ۰.۲ درصد کاهش به ۵۷ دلار و دو سنت و بهای هر اونس پلاتین با ۰.۶ درصد کاهش به ۱۶۴۶ دلار در هر اونس رسید. هر اونس پالادیوم با ۰.۲ درصد کاهش، ۱۴۴۵ دلار و ۸۷ سنت قیمت خورد.

هشدار بانک جهانی به کشورهای در حال توسعه

براساس آمارهای بانک جهانی، شکاف هزینه‌های بدهی کشورهای در حال توسعه و تأمین مالی جدید در بین سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۴ میلادی به رقم ۷۴۱ میلیارد دلار رسید که بالاترین میزان در بیش از ۵۰ سال گذشته است. بانک جهانی در گزارش سالانه بدهی جهانی، اعلام کرد: با وجود برخی تسکین‌های ناشی از کاهش نرخ بهره جهانی، کل پرداخت‌های بهره در سال ۲۰۲۴، به رکورد جدید ۴۱۵.۴ میلیارد دلار رسیده است. «بندرمیت گیل» اقتصاددان ارشد بانک جهانی در این باره، گفت: «شرایط مالی جهانی ممکن است در حال بهبود باشد، اما کشورهای در حال توسعه نباید خود را فریب دهند؛ زیرا هنوز از خطر خارج نشده‌اند. افزایش بدهی گاهی به روش‌های جدید و مخرب ادامه دارد.» بازارهای اوراق قرضه در بسیاری از کشورها دوباره فعال شدند؛ زیرا دوره طولانی افزایش نرخ‌های بهره جهانی به پایان رسید و راه را برای صدور میلیاردها دلار اوراق جدید هموار کرد، اما این اتفاق با هزینه‌ای همراه بود؛ زیرا نرخ‌های بهره بدهی‌های اوراق قرضه، نزدیک به ۱۰ درصد بود که تقریباً دو برابر نرخ‌های قبل از سال ۲۰۲۰ است و گزینه‌های تأمین مالی کم‌هزینه به شدت کاهش یافته‌اند. اقتصادرشنو نظهر نیز به طور فزاینده‌ای برای تأمین مالی خود به بازارهای بدهی داخلی، روی آوردند و در ۵۰ کشور، بدهی داخلی طی سال گذشته با سرعت بیشتری نسبت به بدهی خارجی رشد کرد. طبق اعلام بانک جهانی، هر چند این مورد، نشانه‌ای از تکامل بازارهای اعتباری داخلی است، اما هم‌زمان می‌تواند وام‌دهی بانک‌های داخلی به بخش خصوصی را تحت فشار قرار دهد و به دلیل سررسیدهای کوتاه‌تر، به‌طور بالقوه هزینه تأمین مالی مجدد را بالا ببرد. بازارهای نوظهور در سال ۲۰۲۴، نزدیک به ۹۰ میلیارد دلار بدهی خارجی را بازسازی کردند که بالاترین میزان در ۱۴ سال گذشته است. در همین حال، جریان خالص وام‌های دوجانبه، ۷۶ درصد کاهش یافت و به ۴.۵ میلیارد دلار رسید؛ سطحی که از بحران مالی ۲۰۰۸ تاکنون مشاهده نشده بود و کشورها را مجبور کرد که به دنبال تأمین مالی خصوصی هزینه‌تر باشند. در حالی که وام‌های چندجانبه افزایش یافته است، اکنون ۵۴ درصد از کشورهای کم‌درآمد در تنگنای بدهی یا با ریسک بالای بدهی مواجه هستند. به گفته «بندرمیت گیل» اقتصاددان ارشد بانک جهانی، «سیاستگذاران در همه جا باید از فضای تنفسی که امروز وجود دارد، نهایت استفاده را ببرند تا به جای هجوم به بازارهای بدهی خارجی، امور مالی خود را سر و سامان دهند.»

چرخه معیوب سیاستگذاری ارزی



سنتی با تک‌نرخ‌خی کردن ارز، مخالفت کرده و آن را اقدامی «بازارگرایانه» دانسته است. به همین دلیل در تمام این سال‌ها، حمایت سیاسی لازم برای اصلاح این ساختار به وجود نیامده و این نظام پرهزینه حفظ شده است. از سوی دیگر، در داخل مجلس نیز هنوز طرفداران پرقدرتی برای نظام چندنرخ‌خی وجود دارند و ترکیب پیچیده منافع، مخالفت‌های سیاسی و برداشت‌های نادرست، موجب شده که تک‌نرخ‌خی کردن ارز همواره به عنوان موضوعی پریریسک و هزینه‌زا مطرح شود. از آنجا که این بحث به شکل نادرست در افکار عمومی مطرح می‌شود، بخش بزرگی از مردم هم با آن مخالفت می‌کنند؛ زیرا پیامدهای ابتدایی آن بدون توضیح درست، به افزایش قیمت برخی کالاها تعبیر می‌شود. به همین دلیل، تک‌نرخ‌خی کردن ارز فقط اصلاحی اقتصادی نیست، بلکه موضوع پیچیده سیاسی است که حل آن، نیازمند اجماع و فهم مشترک میان سیاستگذاران، مجلس، جامعه نخبگانی و مردم است.

برندگان و بازندگان تک‌نرخ‌خی سازی ارز

در حوزه درآمدی، چندنرخ‌خی بودن ارز، منبعی عمده برای «درآمد پنهان» دولت بوده است. دولت هم از تفاوت نرخ تسعیر در بودجه با نرخ آزاد منتفع می‌شود و هم از فروش ارز ارز را به برخی واردکنندگان و فروش گران‌تر در سیستم‌های دیگر. این اختلاف نرخ، مانند مالیات پنهان بر مردم است. در مقابل، وقتی ارز تک‌نرخ‌خی می‌شود، دولت بخشی از این رانت بودجه‌ای را از دست می‌دهد و ناچار می‌شود با شفافیت بیشتری مالیات بگیرد، اندازه دولت را کوچک کند یا هزینه‌ها را تعدیل کند. به همین دلیل است که تک‌نرخ‌خی‌سازی بدون اصلاحات بودجه‌ای، پایدار نمی‌ماند و اثرات نامطلوبی دارد. اگر بودجه، دولت دوباره به سمت چندنرخ‌خی شدن بازمی‌گردد، تک‌نرخ‌خی‌سازی همچنین ریشه بسیاری از فسادها، لابی‌ها و امضاهای طلایی را می‌خشکاند. در ساختار چندنرخ‌خی، هر جا دولت تصمیم می‌گیرد «چه کسی با چه نرخ‌ی ارز بگیرد»، همان‌جا رانت شکل می‌گیرد. تک‌نرخ‌خی‌سازی یعنی حذف صفا‌ها و تخصیص‌های سلیقه‌ای و سپردن ارز به بازار، اما این مستلزم آن است که کشور از نظر روابط خارجی دچار کمبود ارز نشده باشد. اگر وضعیت تحریم سخت باقی بماند و درآمد نفتی محدود باشد، حتی تک‌نرخ‌خی کردن نیز ممکن است دوباره به «تخصیص دستوری» تبدیل شود، چون دولت قادر نیست تقاضا را کاملاً پوشش دهد. بنابراین تک‌نرخ‌خی کردن بدون عادی‌سازی نسبی روابط خارجی و افزایش دسترسی به منابع ارزی، پایداری لازم را نخواهد داشت. «تجربه‌های ایران نشان می‌دهد که در کوتاه‌مدت برخی گروه‌ها بازنده می‌شوند و برخی دیگر برنده. برندگان شامل صادرکنندگان، بنگاه‌های تولیدی و فعالان اقتصادی شفاف هستند که از حذف رانت و فساد سود می‌برند. همچنین مردم عادی از حذف امضای طلایی و کاهش فساد بهره‌مند می‌شوند، اما گروه‌های ذی‌نفعی که از اختلاف نرخ ارز سود می‌برند؛ یعنی برخی واردکنندگان، شبکه‌های غیررسمی انتقال ارز، واسطه‌ها و کسانی که از تأخیر در تسعیر سود می‌برند (از قبیل ترانزیت‌های موجود)، بزرگ‌ترین بازندگان تک‌نرخ‌خی کردن خواهند بود. در سطح کلان نیز اگر تک‌نرخ‌خی کردن با تورم بالا و کسری بودجه پایدار همراه باشد، مردم دوباره با موج تورم و کاهش ارزش پول روبه‌رو می‌شوند و تک‌نرخ‌خی‌سازی تبدیل می‌شود به «اجتماعی‌سازی هزینه» و «خصوصی‌سازی سود». بنابراین، تک‌نرخ‌خی‌سازی، زمانی موفق و پایدار است که همراه با انضباط مالی، کنترل کسری بودجه، بهبود روابط خارجی و افزایش دسترسی به منابع ارزی انجام شود؛ وگرنه تجربه‌های گذشته، تکرار خواهد شد.

فرصت امروز: در پایان هفته گذشته، شکاف قیمتی دلار آزاد و توافق‌ی به بیش از ۶۵ درصد رسید که می‌تواند گسل‌های تازه‌ای از رانت ارزی را در اقتصاد ایران، فعال کند. قیمت دلار آزاد و غیررسمی در حالی به کانال ۱۲۰ هزار تومان رسیده است که ۶۵ درصد بیشتر از نرخ دلار توافق‌ی با قیمت ۷۳ هزار تومان است. بدین ترتیب، شکاف میان نرخ ارز آزاد و توافق‌ی به اوج قیمتی خود در سال ۱۴۰۴ رسید. این فاصله ۶۵ درصدی میان قیمت دلار آزاد و دلار توافق‌ی، می‌تواند موج جدیدی از رانت ارزی را به همراه داشته باشد و تقاضا برای دلار توافق‌ی و عرضه محصولات وارداتی به قیمت بازار را به فرصتی سودآور برای گروه‌های ذی‌نفع تبدیل کند. این شکاف ۶۵ درصدی نرخ ارز آزاد و توافق‌ی، نشان‌دهنده چرخه معیوب سیاستگذاری ارزی و ناکارآمدی سیاست‌های تثبیت نرخ از است و بار دیگر این پرسش تکراری را مطرح می‌کند که چسرا ارز در اقتصاد ایران، چند نرخ‌ی است؟

به گفته کارشناسان، تک‌نرخ‌خی‌سازی ارز، ریشه بسیاری از فسادها، لابی‌ها و امضاهای طلایی را می‌خشکاند. در ساختار چندنرخ‌خی، هر جا دولت تصمیم می‌گیرد که «چه کسی با چه نرخ‌ی ارز بگیرد»، همان‌جا رانت شکل می‌گیرد و طبقه‌ای نزدیک به قدرت از این رانت بهره‌مند می‌شود. تک‌نرخ‌خی‌سازی ارز، یعنی حذف صفا‌ها، حذف تخصیص‌های سلیقه‌ای و سپردن ارز به بازار، اما این مهم، نیازمند آن است که ابتدا مشکلات سیاست خارجی و تحریم‌ها (کمبود منابع ارزی) رفع شود. اگر وضعیت تحریم سخت همچنان باقی بماند و درآمدهای نفتی محدود باشد، حتی تک‌نرخ‌خی کردن نیز ممکن است دوباره به «تخصیص دستوری» تبدیل شود، چون دولت قادر نیست تقاضا را به طور کامل پوشش دهد. بنابراین تک‌نرخ‌خی کردن ارز، بدون عادی‌سازی نسبی روابط خارجی و افزایش دسترسی به منابع ارزی، پایداری لازم را نخواهد داشت. «حسین عبده تبریزی»، اقتصاددان و استاد دانشگاه در یادداشتی به همین موضوع پرداخته است.

ارز چندنرخ‌خی، بسترساز رانت است

تک‌نرخ‌خی کردن ارز در ایران در ظاهر، تصمیمی فنی و ساده به نظر می‌رسد، اما در عمل، یکی از پیچیده‌ترین اصلاحات ساختاری اقتصاد ایران است؛ اصلاحی که از نظر بنده، انجام آن چهار دهه قبل باید صورت می‌گرفت. کمتر کشوری در جهان امروز از نظام چندنرخ‌خی ارز استفاده می‌کند، حتی کشورهایی که تورم‌های بسیار بالا داشته‌اند. کشورهایی مانند ترکیه و روسیه که تورم آنها در مقطعی به ۵۰ و ۷۰ درصد رسیده، همچنان نظام ارزی تک‌نرخ‌خی خود را حفظ کرده و اجازه نداده‌اند بازار ارز به چند نرخ رسمی و غیررسمی تجزیه شود. این نکته نشان می‌دهد که چندنرخ‌خی کردن ارز در ایران، نه ضرورتی اقتصادی، بلکه انتخابی سیاسی بوده که سال‌ها بدون اصلاح باقی مانده است. دشواری موضوع از آنجاست که نرخ ارز در ایران فقط قیمت یک دارایی با ابزار مبادله نیست، بلکه با بودجه دولت، سیاست خارجی، ساختار تجاری کشور و انتظارات تورمی درهم‌تنیده است. چندنرخ‌خی بودن ارز طی سال‌ها به بخشی از سازوکار تأمین مالی دولت تبدیل شده و دولت نیز از این وضعیت، منتفع بوده است؛ همان‌گونه که گروه‌های خاص نیز از این تفاسوت نرخ‌ها بهره‌مند شده‌اند.

بنابراین نظام چندنرخ‌خی صرفاً محصول فشار گروه‌های خاص نیست، بلکه در لایه‌های ساختاری اقتصاد ایران نیز رسوخ کرده و به شکل عادت‌ی نهادی در آمده است. جریان چپ، هم چپ اسلامی و هم چپ عرفی، به طور

بیشترین بازدهی هفتگی به طلا و سکه رسید

بازدهی طلایی بازارها در نیمه آذرماه

رتبه‌بندی نشان می‌دهد که فشار تقاضا بیشتر بر قطعات سنگین‌تر متمرکز بوده و دلار داخلی توانسته اثر افت اونس جهانی را جبران کند. در ابتدای هفته، دلار آزاد با ورود به کانال ۱۱۵ هزار تومان و تثبیت اونس جهانی در سطح ۴۳۳۰ دلار، زمینه‌ساز این جهش تاریخی شد.

به گزارش «اقتصاد نیوز»، بازار طلا و سکه، تنها تحت تأثیر متغیرهای قیمتی، مانند دلار و اونس جهانی نبود، بلکه مجموعه‌ای از اقدامات پرنرگی در شکل‌گیری موج‌های صعودی ایفا کردند. تشدید تنش‌ها در برخی مناطق حساس جهان، نگرانی‌ها درباره آینده اقتصاد جهانی و مسیر نرخ بهره در اقتصادهای بزرگ، فضای نااطمینانی را افزایش داد و تقاضا برای دارایی‌های امنی، چون طلا را تقویت کرد. در داخل کشور نیز ابهام‌های سیاسی و اقتصادی از جمله بحث‌ها مربوط به بودجه، نرخ حامل‌های انرژی و چشم‌انداز روابط خارجی، انتظارات تورمی را بالا برد و سرمایه‌گذاران خرد را به سمت خرید طلا و سکه سوق داد. در همین بستر، بانک مرکزی برای مدیریت هیجان بازار، وارد عمل شد. برگزاری هشدار و نهمین مرحله حراج سکه با عرضه ۶ هزار و ۸۶۲ قطعه انواع سکه، اعلام طرح پیش‌فروش سکه برای تحویل در اسفندماه و برنامه‌ریزی برای

خروج از سیاهچاله استرس کاری

وقتی استراتژی تویوتا را در مدیریت استرس فردی به کار می‌بریم، می‌بینیم که چگونه کوه‌های بزرگ نگرانی، به سنگ ریزه‌هایی تبدیل می‌شوند که می‌توان به راحتی آنها را جابه‌جا کرد. تویوتا به ما یاد می‌دهد که راز انجام کارهای بزرگ کوچک کردن آنهاست تا حدی که ترسناک بودنشان از بین برود.

سخن پایانی

مدیریت استرس در دنیای پرشتاب امروز، دیگر با توصیه‌های کلیشه‌ای مثل «آرام باش» یا «مثبت فکر کن» امکان پذیر نیست. ما نیازمند ابزارهایی هستیم که مستقیماً با مکانیزم زیستی مغز ما کار کنند. درس بزرگ فعال‌سازی رفتاری این است که نباید اسیر دیکتاتور احساسات‌مان باشیم. انتظار برای رسیدن روزهای خوب و بانگیزه، انتظاری بی‌پایان است.

فرمان نهایی برای شما روشن است: از همین امروز، رابطه خود با کارهای‌تان را تغییر دهید. منتظر حس خوب نمانید؛ حس خوب را با دستاوردتان بسازید. وقتی استرس بر شانه‌های‌تان سنگینی می‌کند، به جای پناه بردن به غار تنهایی، به شیوه نایک کفش‌های‌تان را ببوشید و حرکت کنید.

پروژه‌های ترسناک را به سبک تویوتا به ذراتی ناچیز خرد کنید تا جرات مواجهه با آنها را بیابید. و مهمتر از همه، سکان هدایت را از «احساسات متغیر» بگیرید و مانند رهبران بزرگ، به «برنامه‌های ثابت» بسپارید.

قدرت در ذهن شما نیست، در پاهای شما و در قدم‌های کوچکی است که برمی‌دارید. استرس از کسی که حرکت می‌کند متغیر است؛ پس حرکت کنید.

منابع:

https://www.inc.com/fast-company-how-to-reduce-stress-work-using-behavioral-therapy-۱۱۲۶۹۲۷۹

احساس ماشین کار بودن داشته باشد، خلاقیتش می‌میرد، اما اگر مغزش همزمان طعم موفقیت فنی و شادی درونی را بچشد، در برابر بالاترین سطح استرس‌ها سبک‌تر می‌شود.

تکنیک ریز کردن: تبدیل هیولا به مورچه

استرس کاری معمولاً ناشی از مواجهه با یک کل غیرقابل هضم است. وقتی ذهن ما با پروژه‌ای تحت عنوان راه‌اندازی خط تولید جدید یا تدوین استراتژی بازاریابی سالانه روبه‌رو می‌شود، دچار فلج تحلیلی می‌گردد. ابعاد پروژه آنقدر بزرگ و مبهم است که سیستم لیمبیک مغز (مرکز ترس) فعال می‌شود و استرس بالا می‌گیرد. درمانگران رفتاری برای مقابله با این وضعیت، تکنیک «تجزیه فعالیت» را پیشنهاد می‌کنند.

ایده ساده اما قدرتمند است: پروژه را به قدری به قطعات کوچک تقسیم کنید که انجام اولین قطعه، احمقانه‌ترین و ساده‌ترین کار ممکن به نظر برسد. هدف این است که سد اولیه مقاومت شکسته شود. به جای اینکه بنویسید «نوشتن گزارش نهایی»، بنویسید «باز کردن فایل ورد و نوشتن تیتراژ». انجام این کار کوچک، دوز کمی از دوپامین (پاداش موفقیت) آزاد می‌کند و انرژی لازم برای گام بعدی را فراهم می‌آورد. این رویکرد در دی‌ان‌ای برنرد تویوتا و سیستم تولیدی مشهورش نهادینه شده است. فلسفه کایزن (Kaizen) یا بهبود مستمر دقیقاً بر همین منطق رفتاری استوار است. تویوتا هرگز سعی نمی‌کند خط تولیدش را یک شبه متحول کند، زیرا چنین فشار عظیمی کل سیستم را فلج می‌کند. در عوض، آنها روی تغییرات میکروسکوپی و بسیار کوچک تمرکز می‌کنند؛ مثلاً سفت کردن یک پیچ یا یک چرخش کمتر یا تغییر جایگاه یک آچار به اندازه دو سانتی‌متر. کارمندان تویوتا هیچ‌گاه از عظمت هدف نمی‌ترسند، زیرا وظیفه آنها برداشتن قدم‌های بسیار کوچک و ممکن است.

مهندسی تعادل: تفکیک لذت از تسلط

یکی از ریشه‌های اصلی فرسودگی شغلی و استرس مزمن، نامتوازن شدن رژیم غذایی روان‌ماست. مغز انسان برای حفظ سلامت و انگیزه، به دو نوع پاداش متفاوت نیاز دارد: یکی پاداش ناشی از لذت (Pleasure) که حس شادی و رهایی می‌دهد و دیگری پاداش ناشی از تسلط (Mastery) که حس موفقیت، پیشرفت و کفایت را القا می‌کند. در دوران فشار کاری، ما معمولاً کارهای لذت‌بخش را حذف می‌کنیم و تمام‌زمان بیداری خود را صرف کارهایی می‌کنیم که باید انجام شوند (تسلط).

این عدم تعادل، باعث خشکی روان و شکنندگی شدید در برابر استرس می‌شود. تکنیک رفتاری در اینجا، برنامه‌ریزی عمده برای هر دو دسته فعالیت است. شما باید همانقدر که برای جلسات کاری سخت وقت می‌گذارید، برای نوشیدن یک قهوه با همکار یا پیاده‌روی کوتاه هم وقت بگذارید، نه به عنوان پاداش کار، بلکه به عنوان سوخت ضروری برای ادامه کار.

کمیاتی گوگل سال‌هاست که با درک عمیق از این مکانیزم روانی، محیط کاری خود را طراحی کرده است. بسیاری تصور می‌کنند امکانات رفاهی گوگل مانند اتاق‌های استراحت عجیب، میزهای پینگ‌پنگ و فضای رنگارنگ، صرفاً برای رفاهیات سطحی است اما در تحلیل عمیق‌تر، اینها ابزارهایی برای تریس‌زد کردن منظم «لذت» در میان ساعت‌های طولانی «تسلط» هستند. مهندسان گوگل با حل مسائل پیچیده الگوریتمی، حس «تسلط» بالایی را تجربه می‌کنند، اما این فشار اگر با «لذت» ترکیب نشود، به سرعت به فرسودگی تبدیل می‌شود. سیاست معروف «۲۰ درصد زمان آزاد» در گوگل (که اجازه می‌دهد کارمندان روی پروژه‌های دلخواه و لذت‌بخش خود کار کنند) دقیقاً برای حفظ همین تعادل است. گوگل می‌داند که اگر کارمند فقط

در لاک خود فرو رویم تا استرس کم شود. این استراتژی در کوتاه‌مدت یک آرامش موقتی ایجاد می‌کند، اما در بلندمدت یک چرخه معیوب و پرانگیز می‌سازد: کارهای عقب‌افتاده بیشتر می‌شوند، احساس گناه و بی‌کفایتی شدت می‌گیرد و در نتیجه میل به اجتناب در نوبت بعدی قوی‌تر می‌شود.

شکستن این چرخه نیازمند رویکردی است که در روانشناسی به آن «اقدام برخلاف مود» می‌گویند. یعنی دقیقاً زمانی که تمام سلول‌های بدن تان فریاد می‌زند «بایست»، شما باید یک حرکت کوچک رو به جلو انجام دهید. این حرکت، سیگنالی به مغز می‌فرستد که خطر آنقدرها هم که تصور می‌شد بزرگ نیست و به تدریج شیمی مغز تغییر می‌کند.

برند ورزشی نایک دهه‌ها پیش، ناخودآگاه بزرگ‌ترین کمپین «فعال‌سازی رفتاری» تاریخ را با شعار افسانه‌ای «فقط انجامش بده» راه‌انداخت. این جمله فقط یک تبلیغ نیست، بلکه خالص‌ترین عصاره این استراتژی روانشناختی است. نایک نمی‌گوید «صبر کن تا سرحال شوی، بعد انجامش بده» یا «صبر کن تا انگیزه پیدا کنی». فلسفه نایک بر این واقعیت استوار است که ورزشکاران حرفه‌ای اغلب صبح‌ها بدون هیچ اشتیاقی بیدار می‌شوند و بدن‌شان درد می‌کند، اما آنها منتظر حال خوب نمی‌مانند. آنها بند کفش را می‌بندند و شروع به دویدن می‌کنند. درست در کیلومتر دوم یا سوم است که اندروپین ترشح می‌شود و حال خوب به سراغ‌شان می‌آید. اگر مدیران و کارمندان نیز استراتژی نایک را در محیط کار پیاده کنند یعنی درست وقتی که از باز کردن یک اکسل پیچیده وحشت دارند، بدون فکر کردن فقط آن را باز کنند، متوجه می‌شوند که غول استرس با اولین کلیک کوچک‌تر می‌شود. نایک به ما می‌آموزد که انگیزه در انتهای مسیر عمل منتظر ماست، نه در ابتدای آن.

نویسنده: علی آل‌علی

در تار و پود ذهنیت مدرن ما یک باگ نرم افزاری بزرگ وجود دارد: این تصور غلط که برای شروع یک کار مهم، ابتدا باید احساس خوبی داشته باشیم. ما در محیط کار دائماً در انتظار طلوع خورشید انگیزه هستیم؛ منتظریم تا اضطراب فروکش کند، انرژی بازگردد و حس و حال انجام پروژه در رگ‌های‌مان جاری شود تا سپس دست به کار شویم، اما روانشناسی رفتاری مدرن این فرمول را یک سراب خطرناک می‌داند. واقعیت تلخ و در عین حال رهایی‌بخش این است که عمل نتیجه‌انگیزه نیست، بلکه عمل علت انگیزه است. وقتی ما تحت فشار استرس کاری هستیم، سیستم دفاعی مغز فرمان عقب‌نشینی صادر می‌کند. ما کارها را به تعویق می‌اندازیم، ایمیل‌ها را باز نمی‌کنیم و از چالش‌ها دوری می‌گزینیم تا به آرامش برسیم، اما این دوری‌گزیدن تنها استرس را انباشته‌تر و ترسناک‌تر می‌کند.

راه خروج از این باتلاق تلاش برای آرام کردن ذهن نیست، بلکه حرکت دادن جسم است. ما باید یاد بگیریم چگونه با وجود ترس، با وجود خستگی و با وجود حال بد، موتور خاموش فعالیت را روشن کنیم. این مقاله استراتژی‌های بالینی فعال‌سازی رفتاری را به تاکتیک‌های مدیریتی تبدیل می‌کند تا نشان دهد چگونه می‌توان بدون نیاز به حال خوب به عمل موثر رسید و در نهایت استرس را شکست داد.

چرخه اجتناب: چرا فرار کردن هیولا را بزرگ‌تر می‌کند؟

در قلب درمان‌های رفتاری، مفهومی کلیدی به نام تله اجتناب وجود دارد. وقتی حجم کارها زیاد می‌شود و فشار عصبی بالا می‌رود، غریزه طبیعی ما دستور به توقف و انزوا می‌دهد. ما جلسات را لغو می‌کنیم، پاسخ دادن به پیام‌ها را به فردا می‌اندازیم و سعی می‌کنیم



نوبت اول

مزایده سر اسری فروش املاک مازاد بانک صادرات شماره ۵/۱۴۰۴



بانک صادرات لرستان در نظر دارد تعدادی از املاک مازاد خود را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند. متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر، دریافت اسناد مزایده، مطالعه مدارک و بازدید از املاک مورد نظر خود با در دست داشتن فیش واریزی خرید اسناد، همه‌روزه از تاریخ انتشار آگهی (غیر از ایام تعطیل) از ساعت ۰۸:۰۰ صبح لغایت ۱۳:۰۰ صبح روز شنبه ۱۴۰۴/۰۹/۱۹ تاریخ بازگشایی پاکت؛ ساعت ۹:۰۰ صبح روز شنبه ۱۴۰۴/۰۹/۱۹ مراجعه و تا تماس حاصل‌نماید. حضور شرکت کنندگان در جلسه بازگشایی، اختیاری و منوط به ارائه رسید تسلیم پاکت می‌باشد. (سایت: www.bdsi.ir)

زمان فروش اسناد مزایده: روز شنبه ۱۴۰۴/۰۹/۱۵ لغایت روز چهارشنبه ۱۴۰۴/۰۹/۱۹

آخرین مهلت تحویل مدارک و اسناد: ساعت ۱۳:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۹/۲۶

تاریخ بازگشایی پاکت: ساعت ۹:۰۰ صبح روز شنبه ۱۴۰۴/۰۹/۱۹

«مشخصات مدیر پرت شعب استان لرستان»

ردیف	مدیر پرت مربوطه	شماره تلفن	شماره حساب	آدرس دریافت اسناد	جدول شرایط فروش	تقد و اجاره به شرط تملیک
۱	لرستان	۰۶۶-۳۳۳۴۱۹۱۴-۳۳۳۳۱۷-۷	۰۱۵۴۲۹۵۴۸۰۰۷	لرستان - خرم‌آباد - میدان ۲۲ بهمن یلوار ولیعصر (عج) ساختمان مرکزی بانک صادرات طبقه ۴ دایره تدارکات و ساختمان	شرایط کلی شرکت در مزایده	بانک درد و یا قبول یک یا تمامی پیشنهادهای خرید مختار است.

۲- مطالعه مدارک و سوابق املاک و بازدید از آنها قبل از شرکت در مزایده برای تمامی شرکت‌کنندگان ضروری است. پس از اعلام نام برنده و بلافاصله آن، در صورت انصراف مبلغ سپرده توجیبی به نفع بانک ضبط می‌گردد.

۳- میزان مبلغ سپرده توجیبی جهت شرکت در مزایده مربوط به هر ملک، می‌بایست به حساب اعلامی واریز شود. ضمناً جهت خرید پاکت مزایده و دریافت اسناد و آرای مزایده، ارائه فیش واریزی به مبلغ ۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به حساب یادشده الزامی است.

۴- پیشنهادها باید به صورت مشخص و شفاف اعلام شود. همچنین کلیه هزینه‌های نقل و انتقال بر عهده خریدار خواهد بود.

۵- اولویت فروش بصورت نقدی و در شرایط مساوی بودن همه شرایط اولویت با مبلغ نقدی بیشتر می‌باشد و فروش به صورت اجاره به شرط تملیک وفق ضوابط و مقررات بانک انجام می‌گیرد.

ردیف	شلسه ملک	استان / منطقه	آدرس ملک	پلاک ثبتی	نوع ملک (ساختمان/آپارتمان و...)	کاربری	وضعیت تصرف	عرصه (متر مربع)	اعیان (متر مربع)	مبلغ پایه در مزایده	میزان سپرده توجیبی جهت شرکت در مزایده (به ریال)	شرایط واگذاری (با شرکت در نقد و اقساط)	توضیحات کامل ملک جهت درج در آگهی مزایده
۱	۹۷۸۸	لرستان	بروجرد خیابان مدرس	عادی	ساختمان	ملکی	تجاری - مسکونی	۹۴/۴۹	۳۶۶/۴۵	۵۹,۹۵۵,۶۵۰,۰۰۰	۲,۹۹۷,۷۸۲,۵۰۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک شش دانگ عرصه و اعیان و اخذ سند تک برگ به عهده خریدار است. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۳۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۴۸ ماهه
۲	۴۳۴۲	لرستان	بروجرد خیابان رودکی	۳۵۴۷/۵۷	ساختمان	ملکی	تجاری - مسکونی	۲۵۲.۲	۷۲۷,۹۶	۴۸,۵۲۷,۶۰۰,۰۰۰	۱۸,۷۷۰,۵۵۲,۰۰۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک شش دانگ عرصه و اعیان و اخذ سند تک برگ به عهده خریدار است. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۳۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۴۸ ماهه
۳	۰	لرستان	خرم‌آباد گل‌دشت شرقی کوچه فرعی ۳ متری کوچه پامچال ۳ آخر کوچه سمت راست	۴۳/۲۸۷۷	ساختمان	تملیکی	مسکونی	۲۴۳/۷۹	۲۹۹/۶۵	۶۰,۹۶۱,۰۵۹,۰۰۰	۲,۰۴۷,۰۵۲,۸۵۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک سه سهم پنجاه و هشت صد دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۴	۷۲۸۰	لرستان	الیگودرز ۶ کیلومتر جاده ازنا	۱/۲۰	ساختمان	تملیکی	دامداری	۳۱۱۹	۸۱۳	۳,۳۳۰,۸۱۰,۰۰۰	۱۶۶,۵۴۰,۵۰۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک یک دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۱۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۵	۷۵۵۲	لرستان	رومشکان روستای بازوند	۱۳۲/۱۱۱۸	ساختمان	تملیکی	مسکونی	۶۵۴/۷۳	۳۳۱	۹۷۴,۳۶۴,۴۷۵	۴۸,۷۱۸,۳۲۴	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک یک دانگ قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۶	۷۵۵۳	لرستان	خرم‌آباد خیابان مجاهدین اسلام	۱۷۵/۱۹۳۹	ساختمان	تملیکی	صنعتی	۴۸۲/۴۴	قدرالسهم	۲۰,۰۹۳,۶۲۶,۰۰۰	۱,۰۰۴,۶۸۱,۳۰۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک یک دانگ قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۱۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۷	۷۵۷۰	لرستان	بروجرد روستای کیدان	۱۹/۲	زمین	تملیکی	دامداری	۲۷۵۰۰	۱۰۴۵	۵۸۴,۲۹۹,۳۶۵	۲۹,۲۱۴,۹۶۸	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک یک دانگ قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۱۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۸	۸۵۵۷	لرستان	خرم‌آباد کمالوند شهرک صنوف قاضی ۴۰ متری دوم - سمت چپ	۵۰/۱۶۴۸/۲۳۳۴	مغازه	تملیکی	تجاری	۱۵۰	۱۵۰	۲۴,۵۵۹,۷۶۲,۵۰۰	۱,۳۲۷,۹۸۸,۱۲۵	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک دو سهم سیصد و نود و نه هزارم دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۹	۹۱۷۹	لرستان	بروجرد خیابان بحر العلوم کوچه شهید کزازی پلاک ۳	۴۳۵/۲۰۴۶	آپارتمان	تملیکی	مسکونی	قدرالسهم	۸۵/۱۶	۵,۶۶۲,۲۵۵,۱۳۴	۲۸۳,۱۱۷,۷۵۷	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک شصت و سه سهم نودونده صد سهم مشاع از نودوشش سهم عرصه اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۰	۹۷۸۲	لرستان	الشتر خیابان کاشانی شرقی	۹۸/۲۰۴	ساختمان	تملیکی	تجاری - مسکونی	۱۵۱/۸	۳۸۸	۴,۳۲۴,۷۶۰,۰۰۰	۲۱۱,۷۰۳,۸۰۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک هشتاد و هشت صد دانگ از شش دانگ عرصه اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۱	۱۰۳۶۹	لرستان	بروجرد جاده کمرپندی جاده استخر نساجی جنب کارخانه شکر	۵۶/۹۲	ساختمان	تملیکی	صنعتی	۲۹۷۵/۷۷	۱۶۰۸/۸	۶۶۸,۰۶۳,۴۴۷,۹۲۰	۳,۲۴۰,۳۱۷,۲۹۹	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک پنجاه و دو سهم نود و دو صد سهم مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۲	۱۰۴۹۰	لرستان	خرم‌آباد شهرک قدس کوچه مغاربات	۳۶۷۴/۳۸	ساختمان	تملیکی	مسکونی	۲۳۰/۷۹	۱۴۵	۵,۳۳۲,۰۸۰,۱۱۲	۲۶۶,۰۰۴,۰۰۶	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک یک سهم شصت و هشتاد و شش هزارم سهم مشاع از شش سهم عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۳	۱۰۴۹۴	لرستان	خرم‌آباد انتهای خیابان دانش ۳	۳/۱۶۷۶	ساختمان	تملیکی	مسکونی	۲۲۵	۱۵۰	۲,۴۲۰,۷۷۵,۰۰۰	۱۲۱,۰۳۸,۷۵۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک چهارصد و بیست و چهار هزارم دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. اخذ سند تک برگ به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۴	۱۰۶۰۹	لرستان	خرم‌آباد اول خیابان رازی کوچه پاسارگاد پلاک ۱۱	۲۰۹۱/۷۷۱۱/۱۳۵۶	آپارتمان	تملیکی	مسکونی	قدرالسهم	۱۲۵/۸۱	۲,۴۶۱,۲۱۷,۲۴۰	۱۳۳,۰۶۰,۸۶۳	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک شصت و شش هزارم دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۵	۱۰۶۸۷	لرستان	الشتر خیابان آیت‌الله طالقانی روبه روی کوچه آلاله ۲	۹۱/۱۶۸۸	آپارتمان	تملیکی	مسکونی	۲۶۳,۷۶	۲۶۳,۷۶	۴,۳۹۴,۷۹۱,۱۷۷	۲۱۹,۳۲۹,۵۸۹	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک یک سهم چهارصد و بیست و شش هزارم دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۶	۱۰۷۰۰	لرستان	پلدختر کوی شهید بهشتی کوچه انقلاب (دکتر سفیدی) خیابان انقلاب شمالی	۲۱۳۳/۱۱۶	آپارتمان	تملیکی	مسکونی	آپارتمان طبقه همکف	۱۴۴/۵۴	۲,۰۸۳,۶۲۱,۱۹۰	۱۰۴,۱۸۱,۰۹۰	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک یک سهم هشت هزار و شصت و هفتاد و یک هزارم دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه
۱۷	۱۰۷۰۱	لرستان	خرم‌آباد ویسین خیابان فرهنگ کوچه شهید ویسکرمی	۱۷/۳۲۹	ساختمان	تملیکی	مسکونی	۲۱۱/۷۹	۱۲۶	۲,۵۰۲,۱۵۵,۰۸۹	۱۲۵,۱۰۷,۷۵۴	نقد و اجاره به شرط تملیک	سهام بانک سه سهم سیصد و هفتاد و یک هزارم دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان که در بد مالک قبلی بوده و تخلیه و رفع تصرف به عهده خریدار می‌باشد. فروش با وضع موجود می‌باشد. در شرایط اجاره به شرط تملیک ۲۰ درصد نقد الباقی در اقساط ۶۰ ماهه

نویسنده: علی آل علی

بزرگ‌ترین تناقض عصر هوش مصنوعی این است که با افزایش قدرت محاسباتی ماشین‌ها ارزش عمیق‌ترین و باستانی‌ترین مهارت انسانی، یعنی داستان‌گویی، نه تنها کاهش نیافته بلکه به شکلی تصاعدی در حال افزایش است. در دنیایی که هوش مصنوعی می‌تواند در چند ثانیه مقالات، کدها و تحلیل‌های پیچیده تولید کند و ما را در اقیانوسی از اطلاعات غرق کرده است، توانایی خلق یک روایت معنادار، احساسی و به یادماندنی به کمیاب‌ترین و در نتیجه ارزشمندترین دارایی استراتژیک تبدیل می‌شود. مسئله دیگر دسترسی به پاسخ‌ها نیست، بلکه توانایی طرح سوالات درست و برقراری یک ارتباط انسانی واقعی در میان هیاهوی بی پایان داده‌ها است.

خلق سیگنال در میان هیاهو

هوش مصنوعی یک کارخانه تولید محتوای بی‌نهایت است. این فناوری می‌تواند به طور خستگی‌ناپذیری به تولید داده، متن و تصویر پردازد و این فراوانی، ارزش ذاتی هر محتوای منفرد را به شدت کاهش می‌دهد. وقتی همه می‌توانند محتوای «خوب» تولید کنند، دیگر خوب بودن یک مزیت رقابتی نیست. در این محیط اشباع شده، ذهن مخاطب به طور غریزی به دنبال پناهگاهی در برابر این سیل اطلاعات می‌گردد. داستانگویی، دقیقا همان پناهگاه است. یک داستان خوب یک فیلتر قدرتمند برای جلب توجه است که می‌تواند از میان میلیاردها بیت داده، یک سیگنال واضح، متمرکز و انسانی ارسال کند. داستان اطلاعات را به تجربه و داده‌های خام یا به احساسات قابل درک تبدیل می‌کند و به این ترتیب در حافظه

راهنمای برندینگ جاودانه

می‌شود. در کسب و کار این یعنی طراحی چرخه‌ای که در آن هر ورودی، خروجی بزرگ تری تولید کند که مجدداً به ورودی سیستم تغذیه شود. به جای اینکه انرژی سازمان صرف پروژه‌های پراکنده و بی‌ارتباط شود، همه چیز باید در خدمت سریع‌تر چرخاندن یک چرخه مرکزی باشد. رشد خطی (تلاش بیشتر = نتیجه بیشتر) محکوم به شکست است؛ هنر مدیریت در ایجاد رشد نمایی است، جایی که نتیجه امروز، پله‌ای خودکار برای موفقیت فردا می‌شود.

کمپانی‌های بزرگ‌ترین اثبات عملیاتی این تئوری در تاریخ تجارت مدرن است. جف بزوس این چرخه را با سواوس ترسیم کرد: انتخاب کالاها و تجربه مشتری بهتر، باعث جذب ترافیک بیشتر به سایت می‌شود. ترافیک بیشتر، فروشندگان مستقل بیشتری را جذب پلتفرم می‌کند. فروشندگان بیشتر، تنوع کالا را بالا می‌برند و قیمت‌ها را به دلیل رقابت کاهش می‌دهند.

قیمت پایین و تنوع بالا دوباره تجربه مشتری را بهبود می‌دهد و این چرخه با شتابی هم‌گار برای رقبا تکرار می‌شود. در آمازون، سود حاصل از این چرخه برداشته نمی‌شود، بلکه صرف ساختن زیرساخت (مثل انبارهای رباتیک و سرورهای ابری) می‌شود تا اصطکاک چرخ کمتر و سرعت آن بیشتر شود. آمازون نشان داد که اگر سیستم را درست بچینید، خود مشتریان نیروی پیشران رشد شما خواهند شد.

معماری اکوسیستم: حصاری از جنس تجربه

یکی از راه‌های شرکت‌های همیشه در حال رشد، تبدیل محصول به پلتفرم و در نهایت به اکوسیستم است. فروش یک کالای واحد، هر چقدر هم که عالی باشد، سقف رشد مشخصی دارد و مشتری همیشه ممکن است گزینه ارزان‌تری پیدا کند

داستان، مزیت انسان در عصر هوش مصنوعی

تقریباً هیچ‌گاه در تبلیغات خود در مورد فناوری پیشرفته به کار رفته در کفش هایش یا ویژگی‌های فنی لباس‌های ورزشی‌اش صحبت نمی‌کند. به جای آن، نایک به طور مداوم داستان‌هایی از انسان‌های معمولی و ورزشکاران بزرگی را روایت می‌کند که بر محدودیت‌های خود غلبه می‌کنند، شکست را به پیروزی تبدیل می‌کنند و به دنبال عظمت هستند.

شعار «فقط انجامش بده» یک دستورالعمل فنی نیست، بلکه چکیده هزاران داستان الهام‌بخش است. نایک کفش و لباس نمی‌فروشد؛ آنها تجسم فیزیکی یک داستان قدرتمند در مورد پتانسیل بی‌پایان انسان را می‌فروشند و این روایتی است که مشتریان‌شان با افتخار آن را به تن می‌کنند.

معنابخشی به ماموریت برند

هوش مصنوعی می‌تواند به بهترین شکل ممکن توضیح دهد که یک شرکت چه کاری انجام می‌دهد و چگونه آن را انجام می‌دهد، اما در توضیح چرای وجودی یک سازمان، یعنی هدف، مأموریت و باورهای بنیادین آن، کاملاً ناتوان است. این «چرا»، روح یک کسب و کار و قدرتمندترین عامل تمایز آن در یک بازار شلوغ است. مشتریان مدرن، به خصوص نسل جوان، تنها به دنبال خرید یک محصول نیستند؛ آنها می‌خواهند از برندی حمایت کنند که به چیزی بزرگ‌تر از سودآوری اعتقاد دارد. داستانگویی، تنها ابزار برای انتقال این هدف عمیق و تبدیل مشتریان از مصرف‌کنندگان صرف به حامیان پرشور یک مأموریت است.

شرکت اپل این هنر را به کمال رسانده است. رویدادهای معرفی محصول این شرکت هرگز یک ارائه فنی خشک و خالی

نیستند، بلکه یک نمایش تئاترگونه و یک تجربه داستانگویی تمام‌عیار هستند. تبلیغ افسانه‌ای ۱۹۸۴ اپل ویژگی‌های کامپیوتر مکینتاش را نمایش نداد، بلکه داستانی حماسی از شورش در برابر یکنواختی و قدرت‌فرد برای تغییر جهان را روایت کرد. اپل کامپیوتر یا تلفن هوشمند نمی‌فروشد؛ آنها ابزارهایی برای اخلاقیات، ابزارهایی برای بیان خود و نمادهایی از تفکر متفاوت را به فروش می‌رسانند. این روایت چرا آنچنان قدرتمند است که ارتشی از مشتریان وفادار را ایجاد کرده که خود به مبلغان این داستان تبدیل شده‌اند.

هوش مصنوعی به مثابه همکار

نگاه کردن به هوش مصنوعی به عنوان یک رقیب یا جایگزین برای خلاقیت انسانی، یک دیدگاه محدود و اشتباه است. نگاه استراتژیک‌تر، دیدن هوش مصنوعی به عنوان یک همکار فوق‌العاده قدرتمند برای داستانگویان انسانی است. هوش مصنوعی می‌تواند وظایف زمان‌بر و تکراری را برعهده بگیرد، حجم عظیمی از داده‌های بازار را برای یافتن الگوهای پنهان و درک عمیق‌تر مخاطب تحلیل کند یا حتی پیش‌نویس‌های اولیه را برای ایده‌پردازی سریع‌تر تولید نماید. این همکاری به متخصصان انسانی اجازه می‌دهد تا انرژی خود را بر روی بخش‌هایی متمرکز کنند که ماشین‌ها از انجام آن عاجزند: همدلی واقعی، خلاقیت استراتژیک، قضاوت اخلاقی و خلق یک ارتباط احساسی اصیل.

اسپاتیفای نمونه‌ای عالی از این همزیستی موفق است. موتور هوش مصنوعی این پلتفرم، با تحلیل رفتار میلیون‌ها کاربر، لیست‌های پخش شخصی‌سازی شده‌ای مانند «Discover Weekly» را تولید می‌کند که به طور شگفت‌انگیزی دقیق مدت را فدای بقای بلندمدت می‌کند. شرکت اپل نمونه‌ای درخشان از اجرای بی‌نقص این سیاست بی‌رحمانه‌تر است. زمانی که آیفاد (iPod) حاکم مطلق دنیای موسیقی بود و منبع درآمد اصلی اپل محسوب می‌شد، مدیران این شرکت خطر ظهور تلفن‌های هوشمند را دیدند. آنها به جای اینکه دور آیفاد حصار بکشند تا عمرش را طولانی‌تر کنند، آیفون را معرفی کردند؛ دستگاهی که عملاً حکم اعدام آیفاد را امضا کرد. اپل با دست‌خودش گاو شیرده‌اش را قربانی کرد تا بازاری هزار برابر بزرگ‌تر (بازار موبایل) را تصاحب کند. همین استراتژی بعدها با ورود آپید و ساعت‌های هوشمند تکرار شد. در اپل، هیچ محصولی مقدس نیست و اگر محصولی نتواند خودش را توجیه کند، توسط تیم نوآوری بعدی بلعیده می‌شود. این یعنی اپل همیشه یک قدم جلوتر از منحنی انقراض حرکت می‌کند.

فرهنگ مالکیت: تبدیل کارمند به شریک

هیچ استراتژی رشدی بدون وجود تیمی که متعهد به اجرا باشد، کار نخواهد کرد اما تعهد با پول خریده نمی‌شود. شرکت‌هایی که رشد نمایی دارند، معمولاً ساختار فرهنگی متفاوتی دارند که از کارمندان حس نمی‌کنند برای کسی سیاست بی‌رحمانه‌تر است. زمانی که آیفاد (iPod) حاکم مطلق دنیای موسیقی بود و منبع درآمد اصلی اپل محسوب می‌شد، مدیران این شرکت خطر ظهور تلفن‌های هوشمند را دیدند. آنها به جای اینکه دور آیفاد حصار بکشند تا عمرش را طولانی‌تر کنند، آیفون را معرفی کردند؛ دستگاهی که عملاً حکم اعدام آیفاد را امضا کرد. اپل با دست‌خودش گاو شیرده‌اش را قربانی کرد تا بازاری هزار برابر بزرگ‌تر (بازار موبایل) را تصاحب کند. همین استراتژی بعدها با ورود آپید و ساعت‌های هوشمند تکرار شد. در اپل، هیچ محصولی مقدس نیست و اگر محصولی نتواند خودش را توجیه کند، توسط تیم نوآوری بعدی بلعیده می‌شود. این یعنی اپل همیشه یک قدم جلوتر از منحنی انقراض حرکت می‌کند.

فرهنگ مالکیت: تبدیل کارمند به شریک
هیچ استراتژی رشدی بدون وجود تیمی که متعهد به اجرا باشد، کار نخواهد کرد اما تعهد با پول خریده نمی‌شود. شرکت‌هایی که رشد نمایی دارند، معمولاً ساختار فرهنگی متفاوتی دارند که از کارمندان حس نمی‌کنند برای کسی

رهبران تجاری بزرگ چطور خستگی را دور می‌زنند؟

حیاتی برای تعمیر و نگهداری شناختنی است. در طول خواب عمیق است که مغز، اطلاعات روز را پردازش می‌کند، حافظه را تثبیت می‌نماید، مسیرهای عصبی جدید می‌سازد و مهمتر از همه، خود را از سموم متابولیکی که در طول روز جمع شده‌اند، پاکسازی می‌کند. یک رهبر تجاری محروم از خواب، با یک پردازنده داغ شده و پر از فایل‌های اضافی کار می‌کند. قضاوت او مختل می‌شود، خلاقیتش افت می‌کند و توانایی او برای تنظیم هیجاناتش به شدت کاهش می‌یابد. در این حالت، او دیگر یک مدیر داری استراتژیک نیست؛ او یک ریسک‌بزرگ برای سازمان است.

یک سناریو از یک شرکت سرمایه‌گذاری تراز اول مانند گلدمن ساکس را در نظر بگیرید. یک تیم در حال کار بر روی یک معامله ادغام و تملک چند میلیارد دلاری است و هفته‌هاست که به صورت شبانه‌روزی کار می‌کند. رهبر تیم، که تحت فشار شدید قرار دارد و شب‌های متوالی بیدار مانده است، در یک جلسه حیاتی، با یک پیشنهاد غیرمنتظره از طرف مقابل رویه‌رو می‌شود. مغز خسته او، این پیشنهاد را به عنوان یک تهدید فوری تفسیر کرده و او با یک واکنش تدافعی و احساسی، مذاکره را به بن بست می‌کشاند. حال همان سناریو را با یک رهبر تجاری تصور کنید که هنر توقف استراتژیک را بلد است. او با دیدن خستگی مفرط تیم، جلسه را به روز بعد موکول می‌کند و از همه می‌خواهد که به خانه رفته و استراحت کنند. صبح روز بعد، همان رهبر با ذهنی شفاف و آرام، پیشنهاد طرف مقابل را از نو بررسی می‌کند. او الگویی را در پیشنهاد آنها تشخیص می‌دهد که شب گذشته از دیدش پنهان مانده بود و با یک ضدپیشنهاد خلاقانه، نه تنها معامله را نجات می‌دهد، بلکه شرایط بهتری را نیز برای شرکت خود فراهم می‌آورد. این تفاوت در نتیجه، محصول هوش بیشتر نیست؛ محصول یک کارخانه باسازای ذهن است که به درستی کار کرده است.

پناهگاه شناختی انکارناپذیر

ارزشمندترین دارایی یک رهبر تجاری نه زمان بلکه توجه اوست. توانایی تمرکز عمیق بر روی یک مسئله پیچیده بدون حواس پرتی همان جایی است که بزرگ‌ترین ارزش استراتژیک خلق می‌شود. با این حال محیط کار مدرن یک ماشین جنگی تمام‌عیار است که برای نابودکردن همین دارایی طراحی شده است: نوتیفیکیشن‌های بی‌پایان، جریان ایمیل‌ها و فرهنگی که انتظار دارد رهبران در هر لحظه برای پاسخگویی در دسترس باشند. یک رهبر تجاری که تقویمش پر از جلسات پشت سر هم است و روزش به صدها کار کوچک

می‌کنند، در آن هر ورودی، خروجی بزرگ تری تولید کند که مجدداً به ورودی سیستم تغذیه شود. به جای اینکه انرژی سازمان صرف پروژه‌های پراکنده و بی‌ارتباط شود، همه چیز باید در خدمت سریع‌تر چرخاندن یک چرخه مرکزی باشد. رشد خطی (تلاش بیشتر = نتیجه بیشتر) محکوم به شکست است؛ هنر مدیریت در ایجاد رشد نمایی است، جایی که نتیجه امروز، پله‌ای خودکار برای موفقیت فردا می‌شود.

کمپانی‌های بزرگ‌ترین اثبات عملیاتی این تئوری در تاریخ تجارت مدرن است. جف بزوس این چرخه را با سواوس ترسیم کرد: انتخاب کالاها و تجربه مشتری بهتر، باعث جذب ترافیک بیشتر به سایت می‌شود. ترافیک بیشتر، فروشندگان مستقل بیشتری را جذب پلتفرم می‌کند. فروشندگان بیشتر، تنوع کالا را بالا می‌برند و قیمت‌ها را به دلیل رقابت کاهش می‌دهند.

قیمت پایین و تنوع بالا دوباره تجربه مشتری را بهبود می‌دهد و این چرخه با شتابی هم‌گار برای رقبا تکرار می‌شود. در آمازون، سود حاصل از این چرخه برداشته نمی‌شود، بلکه صرف ساختن زیرساخت (مثل انبارهای رباتیک و سرورهای ابری) می‌شود تا اصطکاک چرخ کمتر و سرعت آن بیشتر شود. آمازون نشان داد که اگر سیستم را درست بچینید، خود مشتریان نیروی پیشران رشد شما خواهند شد.

معماری اکوسیستم: حصاری از جنس تجربه
یکی از راه‌های شرکت‌های همیشه در حال رشد، تبدیل محصول به پلتفرم و در نهایت به اکوسیستم است. فروش یک کالای واحد، هر چقدر هم که عالی باشد، سقف رشد مشخصی دارد و مشتری همیشه ممکن است گزینه ارزان‌تری پیدا کند

هیچ استراتژی رشدی بدون وجود تیمی که متعهد به اجرا باشد، کار نخواهد کرد اما تعهد با پول خریده نمی‌شود. شرکت‌هایی که رشد نمایی دارند، معمولاً ساختار فرهنگی متفاوتی دارند که از کارمندان حس نمی‌کنند برای کسی

هستند. این بخش ماشینی ماجرا است، اما قدرت اسپاتیفای در ترکیب این هوش مصنوعی با گزینش انسانی است. لیست‌های پخش ساخته شده توسط کارشناسان موسیقی، پادکست‌های انحصاری و روایت‌کلی‌برند که موسیقی را به عنوان هوشی متن‌لحظات زندگی ما قلم می‌گیرد، همگی لایه‌های انسانی هستند که به داده‌های سرد، گرما و معنا می‌بخشند. هوش مصنوعی ساختار را فراهم می‌کند، اما روح داستان را انسان در آن می‌دمد.

سخن پایانی

در آستانه این انقلاب فناورانه، رهبران کسب و کار با یک انتخاب حیاتی رو به رو هستند. آنها می‌توانند در مسابقه ای بی‌پایان برای تولید حجم بیشتر محتوا با کمک ماشین‌شرکت کنند و در نهایت در هیاهوی اطلاعات گم‌شوند یا می‌توانند بر روی قدرتمندترین و منحصربه‌فردترین مزیت رقابتی خود سرمایه‌گذاری کنند: انسانیت. در آینده‌ای نزدیک، توانایی یک سازمان برای موفقیت، نه با پیچیدگی الگوریتم‌هایش، بلکه با قدرت و اصالت داستان‌هایش سنجیده خواهد شد. هوش مصنوعی می‌تواند همه چیز را بهینه کند، اما تنها یک داستان‌عالمی می‌تواند الهام‌بخش باشد. چالش بزرگ پیش‌روی ما این نیست که چگونه از هوش مصنوعی برای جایگزینی انسان استفاده کنیم، بلکه این است که چگونه از آن برای آزاد کردن پتانسیل کامل انسانیت خود بهره‌بریم. منابع:

https://www.entrepreneur.com/science-technology/why-storytelling-matters-more-۴۹۹۲۴۰/than-ever-in-the-age-of-ai

فرهنگ مالکیت: تبدیل کارمند به شریک

کار می‌کنند، بلکه حس می‌کنند با کسی کار می‌کنند. ایجاد فرهنگ مالکیت یعنی دادن اختیار، سهام و صدای واقعی به کارکنان. وقتی مهندس نرم‌افزار یا مسئول فروش احساس کند که هر دلار صرفه‌جویی یا هر ایده جدید، مستقیماً در آینده خودش تأثیر دارد، سطح دلسوزی و خلاقیت او قابل مقایسه با کارمندی که فقط منتظر ساعت پنج عصر است، نخواهد بود. فرهنگ سازمانی قوی، مانند سیستم ایمنی بدن عمل می‌کند که به طور خودکار عناصر ناکارآمد را دفع و سلول‌های سالم را تکثیر می‌کند.

شرکت ادوبی مثالی عالی از تأثیر فرهنگ بر تحول و رشد است. زمانی که این شرکت تصمیم گرفت مدل کسب و کارش را از فروش جعبه‌های نرم‌افزاری گران‌قیمت به سیستم اشتراک ماهیانه ابری (SaaS) تغییر دهد، با مقاومت شدیدی بازار و سقوط سهام مواجه شد، اما فرهنگ داخلی قوی ادوبی که مبتنی بر نوآوری و اعتماد به مدیریت بود، باعث شد کارکنان در این دوران گذار سخت، نه تنها ناامید نشوند، بلکه تمام انرژی خود را روی بازطراحی محصولات برای عصر ابری متمرکز کنند. مدیران ادوبی با شفافیت کامل ریسک‌ها را برای تیمش توضیح دادند و آنها را در موفقیت‌نهایی مدل جدید سهیم کردند. نتیجه این شد که کارمندان ادوبی با سرعتی باورنکردنی ابزارها را به روزرسانی کردند و این شرکت را از یک فروشنده نرم‌افزار سنتی، به غول خدمات ابری خلاقیت تبدیل کردند که درآمدش هر سال رکورد می‌زند. منابع:

https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/how-to-build-a-business-that-۴۹۸۰۹۹/keeps-growing-year-after-year

فرهنگ مالکیت: تبدیل کارمند به شریک

این نبرد را آغاز کرده‌اند. این اتصال مجدد به هدف بزرگ‌تر، قدرتمندترین سوخت برای پایداری بلندمدت است. ساتیا نادلا زمانی که مدیرعامل مایکروسافت شد با یک شرکت در میانه یک بحران هویتی و فرسودگی عمیق رویه‌رو بود. این شرکت، نبرد موبایل را باخته بود و در فضای ابری از آمازون عقب افتاده بود. روحیه تیم‌ها پایین بود. یک رهبر تجاری عملیاتی می‌کند، نه تنها نامش نشود، بلکه سازی پروژه‌های موجود کند اما نادلا، زمان قابل توجهی را به یک نگاه از بالکن اختصاص داد.

او به جای جنگیدن در نبردهای قدیمی، یک نقشه‌کاملاً جدید از میدان نبرد آینده را ترسیم کرد: «اول موبایل، اول فضای ابری.» او تمام سازمان را حول یک مأموریت جدید و الهام‌بخش بسیج کرد. این چشم‌انداز، به هزاران مهندس و بازاریاب خسته، دلیلی جدید برای جنگیدن داد. او با اتصال مجدد کارهای روزمره به یک هدف بزرگ و معنادار، نه تنها استراتژی شرکت را تغییر داد، بلکه منبع انرژی روانی کل سازمان را از نو شارژ کرد. این، قدرت استراتژیک نگاه از بالکن است.

سخن پایانی

رهبری تجاری در قرن بیست و یکم نیازمند یک پارادایم جدید از عملکرد است. الگویی قهرمان‌خستگی‌ناپذیر، نه تنها ناپایدار، بلکه خطرناک است. رهبر تجاری، یک منبع تجدیدپذیر نیست؛ او مدیر ارشد مهم‌ترین شکننده‌ترین منبع سازمان، یعنی انرژی، انگیزه و سلامت روانی جمعی است و این مدیریت، ابتدا باید از خود او آغاز شود. چالش‌نهایی، دست‌کشیدن از ستایش «قربانی کردن خود» و در آغوش گرفتن پایداری استراتژیک به عنوان بالاترین فضیلت رهبری است. میراث یک رهبر تجاری بزرگ، نه در میزان ساعاتی که در دفتر کار گذرانده، بلکه در میزان انرژی، الهام‌بخشی و استقامتی است که در دی‌ان‌ای فرهنگی سازمانی که از خود به جای می‌گذارد، نهادینه کرده است. زیرا در نهایت، در یک maratn، مهم نیست که چه کسی چند کیلومتر اول را سریع‌تر دویده است؛ مهم این است که چه کسی توانسته تا خط پایان، به دودین ادامه دهد.

منابع:

https://www.entrepreneur.com/leadership/endurance-practices-that-help-leaders-fight-۴۹۹۱۱۱/exhaustion

https://explore.bps.org.uk/content/۴۷۱۱۸/bpssepr

ضعف نیست؛ این یک شکست استراتژیک است که به طور مستقیم، سلامت کل سازمان را به خطر می‌اندازد. بنابراین، بزرگ‌ترین وظیفه یک رهبر، نه مدیریت زمان، بلکه معماری هوشمندانه و بی‌رحمانه مهم‌ترین و کمیاب‌ترین منبع خود یعنی انرژی ذهنی، عاطفی و فیزیکی است.

کارخانه باسازی ذهن

در فرهنگ مشغله‌مداوم مدرن، توقف و استراحت به اشتباه با تبیلی و عدم تعهد برابر دانسته می‌شود. این نگاه در بنیادین ما از نحوه عملکرد مغز را نادیده می‌گیرد. مغز انسان یک ماشین با خروجی خطی نیست که هرچه بیشتر کار کند، نتیجه بهتری بگیرد. مغز یک عضله بیولوژیکی است که پس از دوره‌های تمرین شدید (کار متمرکز)، برای ترمیم و رشد، به دوره‌های ریکاوری فعال (استراحت و خواب) نیاز دارد. خواب کافی، یک گزینه لوکس نیست؛ این یک فرآیند

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| **شنبه ۱۵ آذر ۱۴۰۴ | شماره ۲۸۳۲ | صفحه ۸ |**

صاحب‌امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر

پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

آیین‌نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR