

سرمقاله

| |
|---|
| سپرده قانونی بانکها با طعم جریمه تاخیر |
| علی نظامیان <p>پژوهشگر حقوق بانکی</p> |

وابستگی مالی بانکها به سپرده‌های بانکی، قابل انکار نیست. بانکها ناچار هستند کمبود منابع خود را با سپرده‌های بانکی مردم تامین کنند. این فرآیند بانکی را اصطلاحاً «تامین و تجهیز منابع» میگویند. در ایران از نظر هزینه بانکها برای «تامین و تجهیز منابع»، این منابع به منابع ارزان قیمت (نظیر منابع حساب قرضالحسنه پسانداز و منابع حساب جاری) و منابع گرانتیمت (منابع حاصل از سپرده‌گذاری مدتدار) تقسیم میشوند. بنابراین «تامین و تجهیز منابع»، ارزان یا مجانی نیست و برای بانکها هزینه دارد. در صنعت بانکداری، پول قیمت دارد و طبیعتاً مانند سایر کسب وکارها، هزینه تجهیز منابع که افزایش یابد، قیمت تمام شده تسهیلات بانکی نیز به ناچار افزایش خواهد یافت، اما شاید بسیاری در جریان این مطلب نباشند که بانک مرکزی ۱۰۷۵ سال‌هاست به استناد بند ۳ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور (مصوب ۱۳۵۱) و مصوبات شورای پول و اعتبار، از سپرده‌های دریافتی بانکها، مبالغی به عنوان «سپرده قانونی» (bank reserves) وصول میکند.

ادامه در همین صفحه

علاوه بر شورای پول و اعتبار سابق، جایگزین قانونی آن یعنی «هیأت عامل بانک مرکزی» نیز وارد این میدان شده و نرخ انواع سپرده‌های بانکی را تعیین کرده است. چنانچه لایحه مورخ ۸۲۱-۴۱۰/۱۴۰۴ بانک مرکزی، حاکی است که با تصویب هیأت عامل بانک مرکزی در ۶ آبان ۱۴۰۴، نسبت سپرده قانونی همه بانکها و موسسات اعتباری از تاریخ ۱۱ مهر ۱۴۰۴، به میزان ۷۵٪ واحد درصد (تاسف ۱۵ درصد) افزایش می‌یابد. بر این اساس، نسبت سپرده قانونی بانک قرضالحسنه رسالت به جز سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز، از ۱۰ درصد به ۱۰۷۵٪ درصد افزایش می‌یابد. بانک مرکزی بدین ترتیب، در همه سپرده‌های دریافتی شبکه بانکی کشور، ذینفع میشود تا در صورت بروز بحران مالی برای یک بانک، علاوه بر صندوق ضمانت سپرده‌ها، بانک مرکزی نیز بتواند پاسخگوی احتمالی ذینفعان بانک دچار بحران شده باشد.

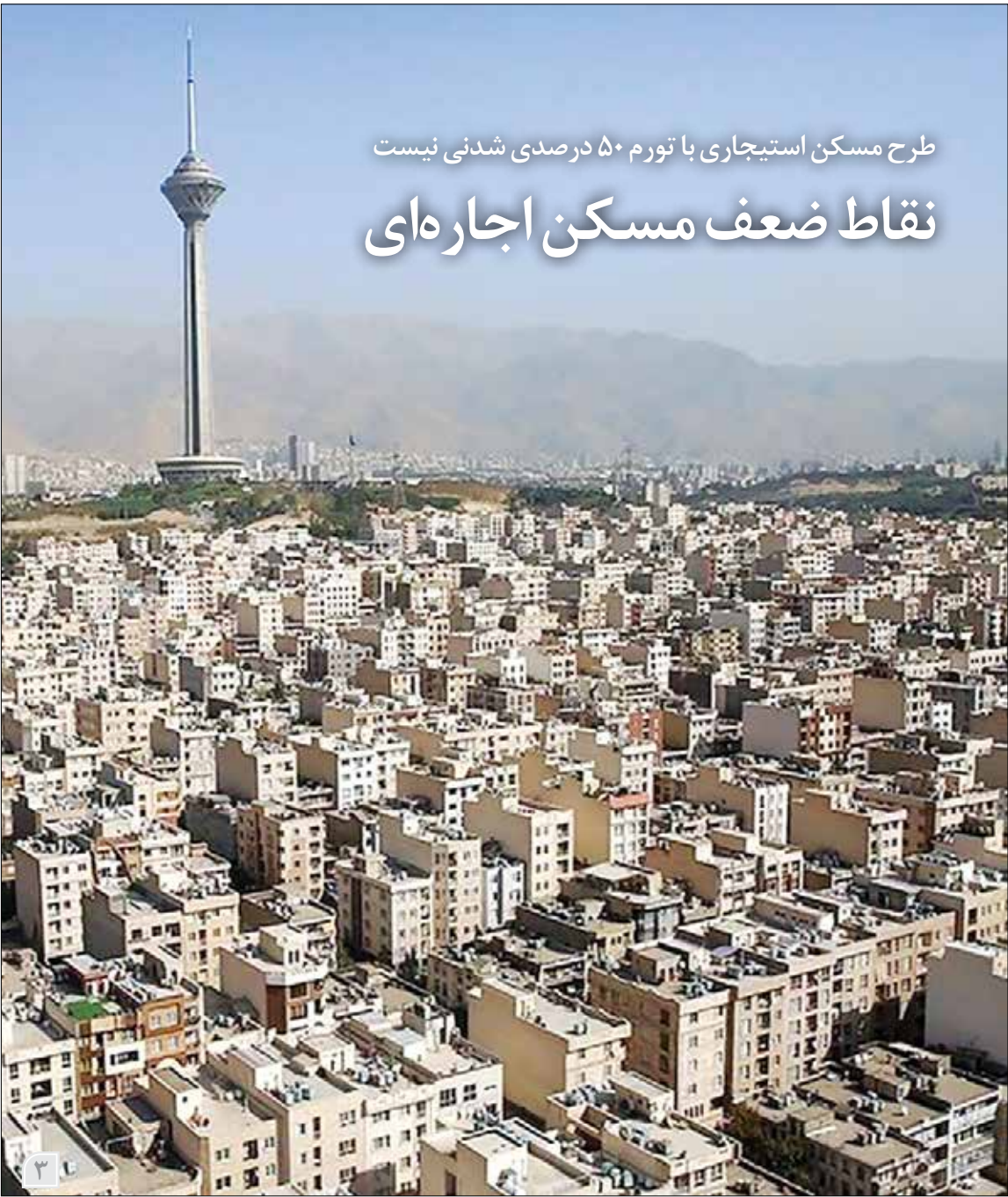
از سال ۱۳۵۱ تاکنون مستند قانونی بانک مرکزی برای وصول سپرده از بانکها، بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور بوده است. این قانون، اختیارات قانونی بانک مرکزی را در تعیین نرخ تعیین کرده است: «تعیین نسبت و نرخ بهره سپرده قانونی بانک نزد بانک مرکزی ایران که ممکن است بر حسب ترکیب و نوع فعالیت بانکها، نسبتهای متفاوتی برای آن تعیین گردد، ولی در هر حال، این نسبت از ۱۰ درصد کمتر و از ۳۰ درصد بیشتر نخواهد بود.» قانون پولی و بانکی از تیرماه ۱۳۵۱ حاکمیت داشته و اجرا می‌شده است؛ ولی با تصویب قانون جدید بانک مرکزی، قانون پولی و بانکی (راجع به سپرده‌های قانونی بانکها) که بررسی کرده‌ام، در حال حاضر (حتی در صورت جدید بانک مرکزی) برای وصول سپرده قانونی از بانکها صراحتاً مستند قانونی خاص پیشینی نشده است. مصوبه شورای پول و اعتبار یا هیأت عامل بانک مرکزی نیز نمی‌تواند جایگزین قانون شود، اما میتواند اجرای قانون را تسهیل کند. بنابراین اگر مستند قانونی خاصی در این زمینه هست، بانک مرکزی لطفاً اعلام کند.

در بانکداری نوین، سپرده‌های قانونی بانکها (bank reserves)، یکی از ابزارهای مهم سیاست‌های پولی بانکها برای کنترل تورم است که در حفظ ارزش پایه پولی کشور بسیار مؤثر است. مالکیت این سپرده متعلق به هر بانک است، اما سپرده قانونی هر بانک در صورت توقف فعالیت یا ورشکستگی بانک می‌تواند تا حدودی زیان‌های وارده به بستندگان و سپرده‌گذاران را جبران کند و از بروز بحران‌های اجتماعی، جلوگیری نماید. در مورد اصطلاح «نسبت سپرده قانونی» لازم به توضیح است؛ به دردی از سپرده مشترکان بانکها که طبق مقررات بانک مرکزی، بانکها موظف به سپرده‌گذاری آن نزد بانک مرکزی هستند، نسبت سپرده قانونی گفته می‌شود. نسبت سپرده قانونی بانکها، از جمله ابزارهای مهم سیاست پولی بانک مرکزی است. بانک مرکزی از طریق افزایش نسبت سپرده قانونی، حجم تسهیلات اعطایی بانکها را منقبض و از طریق کاهش آن، اعتبارات بانکها را منبسط می‌کند. بانک مرکزی ممکن است بر حسب ترکیب و نوع فعالیت بانکها، نسبتهای متفاوتی برای آن تعیین کند. بخش‌نامه شماره ۲۸۴ مورخ ۴۱۰/۲۱۰/۱۳۸۰ بانک مرکزی، در مورد نرخ «جریمه تاخیر» در تودیع سپرده قانونی، تأکید کرده است: «نرخ جریمه تاخیر در تودیع سپرده قانونی بنابراین تاوجه به تحولات قانونی موردالشاره، حال که بند ۳ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور، به موجب ماده ۶۷ قانون بانک مرکزی، جزو مواد قانونی منسوخ اعلام شده و فاقدتأ قابلیت اجرایی خود را از دست داده است، در حال حاضر مستند قانونی بانک مرکزی برای وصول سپرده قانونی از سپرده‌های بانکی چیست و آیا قانون منسوخ موردالشاره همچنان در حال پایداری و اجراست؟

جزئیات بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



طرح مسکن استیجاری با تورم ۵۰ درصدی شدنی نیست

نقاط ضعف مسکن اجاره‌ای



سپرده قانونی بانکها با طعم جریمه تاخیر

بانکها در قالب حقوقی شرکت سهایی عام تأسیس می‌شوند. سپرده قانونی بانکها با اندوخته قانونی شرکتها (موضوع ماده ۱۴۰ قانون تجارت) متفاوت است. موضوع بند ۳ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور، گرفتن سپرده قانونی از انواع سپرده‌های بانکهاست. درحالی‌که ذخیره قانونی شرکتها از نظر قانون تجارت، اخذ سپرده از سود سالانه شرکت به میزان سالانه ۵ درصد به‌عنوان اندوخته قانونی است تا زمانی که اندوخته قانونی شرکت به ۱۰۰ درصد برسد. بعد از آن نگهداری اندوخته قانونی اختیاری می‌شود. اما سپرده قانونی بانکها با درصد مشخص از محل سپرده‌های بانکی وصول می‌شود. همان‌گونه که ملاحظه می‌شود، قانون پولی و بانکی کشور در ماده ۱۲، بدون تعیین نرخ بهره یا سود این سپرده‌ها، «نرخ بهره سپرده» آورده است. این موضوع بدان‌ها منعاست که سپرده قانونی بانکها نزد بانک مرکزی، نمی‌تواند بدون بهره یا سود باشد. شورای پول و اعتبار می‌بایستی همراه با تعیین میزان سپرده قانونی انواع تسهیلات بانکی، نرخ سود یا بهره قانونی آنها را تعیین می‌کرده است. بدین جهت، تعیین نرخ سپرده قانونی انواع سپرده‌های بانکی، بدون تعیین نرخ بهره یا سود این سپرده‌ها، مغایر با مقررات قانون پولی و بانکی کشور به نظر می‌رسد و به معنای استفاده مجانی و بلاعوض بانک مرکزی از سپرده قانونی بانکهاست.

بانک مرکزی به استناد همین قانون (قانون پولی و بانکی) از بانکها، سپرده قانونی دریافت می‌کرده و در صورت تاخیر پرداخت، جریمه تاخیر ۳۰ درصدی در انتظار آنان بود. اینکه جریمه تاخیر ۳۰ درصد برای تاخیر در بدهی بانکها به بانک مرکزی (سپرده قانونی) بر چه اساس تعیین شده و آیا این جریمه تاخیر، شرعی و غیرپولی است یا خیر، بررسی است که فاقدتأ شورای قهقی بانک مرکزی بایستی در مورد آن، اعلام نظر کند و توضیح دهد که رابطه حقوقی بانک مرکزی و بانکها در وصول سپرده‌های قانونی از نظر موازین فقهی چیست و همچنین از نظر فقهی چه تفاوتی بین وجه التزام ۳۰ درصدی سپرده‌های بانکی و وجه التزام تاخیر بدهی بدهکاران بانک (۶ درصد) که در جلسات ۲۹ خردادماه و ۱۴ تیرماه ۱۳۹۸ شورای فقهی، مطرح و مورد تأیید قرار گرفته، چیست؟ تا آنجایی که میدانم، از نظر شرعی، مطالبه مبلغی اضافه بر اصل بدهی در سایر موارد، ربای قرضی محسوب شده است. بنابراین اگر بانکداری ما براساس عملیات بانکی بدون ربا است، انتظار می‌رود حکم شرعی جریمه تاخیر در پرداخت سپرده‌های قانونی بانکها نیز مشخص و اعلام شود.

تعلق با عدم تعلق سود به سپرده قانونی بانکها

موضوع عدم اجرای مقررات بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور (در قسمت مربوط به تعیین نرخ بهره یا سود سپرده قانونی بانکها) چند سال پیش با شکایت یک شاکی خصوصی در هیأت تخصصی دیوان عدالت اداری، مطرح شده و مورد بررسی قرار گرفته است. در نهایت، هیأت تخصصی دیوان عدالت، چنین رأی داده است: «این استدلال از سوی شاکی مطرح شده است که بانک مرکزی برخلاف حکم بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی، سپرده‌های بانکها نزد بانک مرکزی را فاقد تعلق سود میداند، در حالی که به موجب قانون یادشده، هم باید نرخ بهره و هم نرخ سود مشخص شود و بانک مرکزی قانوناً تعهد به پرداخت نسبت به سپرده‌های بانکها، برای عملیات بانکی بدون ربا، واره مترادف با اولاً، رابطه بانک مرکزی با بانکها و مؤسسات مالی اعتباری، رابطه حاکمیتی و سیاست‌گذاری و تعیین ضابطه نسبت به امور بانکی است.

بنابراین تاوجه به تحولات قانونی موردالشاره، حال که بند ۳ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور، به موجب ماده ۶۷ قانون بانک مرکزی، جزو مواد قانونی منسوخ اعلام شده و فاقدتأ قابلیت اجرایی خود را از دست داده است، در حال حاضر مستند قانونی بانک مرکزی برای وصول سپرده قانونی از سپرده‌های بانکی چیست و آیا قانون منسوخ موردالشاره همچنان در حال پایداری و اجراست؟ **جزئیات بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی**

طریق «هرگز مبادله ارز و طلای ایران» به فروش سسکه و ارز نیز اشتغال دارد و مانند یک موسسه اقتصادی از این فعالیتها کسب سود میکند. لازمه انجام امور موردالشاره، آن است که بانک مرکزی، علاوه بر ایتفای نقش حاکمیتی خود، مثل سایر بانکها عملیات بانکی و تجاری انجام دهد. پس نمیتوان گفت که بانک مرکزی مطلقاً هیچگونه فعالیت اقتصادی انجام نمیدهد و صرفاً یک نهاد حاکمیتی است.

رباعه هیأت تخصصی در فرایز دیگر از رأی خود، بدین‌گونه استدلال کرده است: «اخذ جریمه در صورت عدم تکمیل وجوه موظفی بانک عامل نزد بانک مرکزی، ملازمه‌ای با پرداخت سود ندارد.» از نظر کلی، این موضوع صحیح است. اما این نکته را نباید فراموش کرد که در اقتصاد بانکی، پدیده پول قیمت دارد و بانکها ناچار هستند برای تأمین و تجهیز منابع خود با سپرده‌های بانکی، مبالغی قابل توجه هزینه کنند تا بتوانند سپرده‌های بانکی مردم را جذب کنند. بانکها همچنین براساس اصول و ضوابط قانون عملیات بانکی بدون ربا می‌بایستی به سپرده‌های بانکی مردم، سود علی‌الحساب و پس از آن، سود قطعی بدهند؛ بنابراین وقتی بخشی از سپرده‌های بانکی به‌صورت سپرده قانونی بانک به خزانه بانک مرکزی وارز می‌شود، این پدیده خودبه‌خود نرخ تمام شده تجهیز منابع بانکها را افزایش خواهد داد.

خامساً، مفاد قانون ذکرشده، بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی، «تعیین نسبت و پرداخت سود و بهره است و نه اینکه دلیل بر تکلیف بانک مرکزی جهت پرداخت سود و بهره نسبت به وجوه متمرکز در حسابهای بانکها نزد خود باشد و دلیل آن، عدم تعلق هرگونه سود یا بهره به حسابهای متمرکز دستگاه‌های اجرایی نزد بانک مرکزی است. فلذا، مقرره مغایرتی با قانون نداشته، به استناد بند ۲ ماده ۸۴ از قانون دیوان عدالت اداری، مصوب ۱۴۰۲ رای به رد شکایت صادر می‌نماید. عدالت اداری با ۱۰ نفر از قضات گران‌قدر دیوان است.

با احترام به رأی هیأت تخصصی دیوان عدالت اداری، این رأی از جهت زیر، قابل‌بررسی و نقد حقوقی به نظر می‌رسد زیرا:

اولاً، بنسب ۳ مساده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور، صراحتاً تعیین نسبت سپرده‌های قانونی بانکها را همراه با تعیین نرخ بهره آنها آورده است. چگونه می‌توان تعیین تکلیف نسبت سپرده‌های قانونی بانکها را از جمله وظایف یا به عبارتی، مسئولیتهای قانونی بانک مرکزی محسوب نمود، اما موضوع تعیین نرخ سود یا بهره این‌گونه سپرده‌ها را اختیاری دانست و آن را به فراموشی سپرد؟ ضمناً عدم تعلق سود به سپرده‌های بانکی دستگاه‌های اجرایی، منبعت از قوانین خاص از جمله تبصره ۱۲ قانون بودجه سال ۱۳۹۹ است. بنابراین مشابهسازی این مطلب با سود سپرده‌های بانکی، صحیح نیست.

ثانیاً، رابطه حاکمیت نظارتی بین بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور، مسلم است، اما به معنای معافیت بانک مرکزی از سود یا بهره بانکی سپرده‌های قانونی بانکها نزد بانک مرکزی نیست؛ زیرا این منبع، قیمت و ارزش دارد و اگر این منابع در اختیار بانکها بود از آن کسب درآمد میکردند. بنابراین بانک مرکزی به‌هرحال از منابع در اختیار خود، یعنی سپرده‌های قانونی بانکها استفاده خواهد کرد و از این منابع بلااستفاده در خزانه بانک مرکزی، نگهداری نخواهد شد. معاونت حقوقی بانک مرکزی در قسمتی از دفاعیه خویش، گفته است: «با تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا در دهه ۱۳۶۰، بخشی از بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور، در مورد تعیین نرخ بهره، دچار نسخ جزئی شده است.» بانک مرکزی در توجیه این نظر به حقوقی، استدلال کرده است: «قانون پولی و بانکی کشور در سال ۱۳۵۱ و قبل از پیروزی انقلاب اسلامی به تصویب رسیده است. لیکن پس از انقلاب اسلامی و به‌تصریح ماده ۲۱ قانون عملیات بانکی بدون ربا (بهره) مصوب ۱۳۶۲ «بانک مرکزی با هر یک از بانکها و نیز بانکها با یکدیگر مجاز به عملیات بانکی ربوی نمی‌باشد.» مضافاًوفق ماده ۲۶ قانون یادشده، کلیه قوانین و مقررات مغایر ربو گردیده است؛ بنابراین عبارت (تعیین نرخ بهره) در بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور، حسب مفاد قانون عملیات بانکی بدون ربا، نسخ جزئی شده و در زمان وضع مقررات مورد اعتراض شاکی، فاقد اعتبار قانونی بوده است.» این استدلال هم چندان منطقی به نظر نمی‌رسد؛ زیرا بانک مرکزی در طول سال‌ها هیچگاه علت عدم اجرای بخشی از قانون موردالشاره (تعیین نرخ بهره یا سود سپرده‌های قانونی) را ناشی از نسخ ضمنی آن اعلام نکرده است؛ یعنی عدم اجرای قانونی ناشی از اعتقاد به نسخ قانون نبوده است. ضمن آنکه به اعتقاد بسیاری از کارشناسان بانکی، بهره در عملیات بانکی بدون ربا، واره مترادف با «سود» است و تفاوتی با «سود» ندارد.

ثالثاً، بانک مرکزی علاوه بر نقش حاکمیتی (به‌عنوان ناظر قانونی بانکها)، یک مؤسسه اقتصادی نیز هست. از جمله آنکه به‌موجب ماده ۱۲ همین قانون (قانون پولی و بانکی) بانکدار دولت است و در مقام انجام همین وظیفه بانکداری، «فروش و بازپرداخت اصل و بهره انواع اوراق قرضه دولتی و اسناد خزانه به عنوان عامل دولت و واگذاری این عملیات به افراد و یا مؤسسات دیگر» و همچنین «دان وام و اعتبار به وزارتخانه‌ها و مؤسسات دولتی با مجوز قانونی» از جمله اختیارات تجاری و بانکی بانک مرکزی است. افزون بر آن، براساس ماده ۳۱ قانون عملیات بانکی بدون ربا، «بانک مرکزی با هر یک از بانکها و نیز بانکها با یکدیگر، مجاز به انجام عملیات بانکی ربوی نمی‌باشند.» در حال حاضر، بانک مرکزی از ربا تضمین کنند.

هر آنچه باید در مورد مصوبه بنزینی دولت بدانید

بنزین ۵ هزار تومانی از امروز

مصوبه بنزینی دولت از ساعت صفر روز شنبه ۲۲ آذرماه اجرا می‌شود و براساس آن، نرخ بنزین سهمیه‌ای اول (۶۰ لیتر) یک‌هزار و ۵۰۰ تومان و سهمیه دوم (۱۰۰ لیتر) ۳ هزار تومان و نرخ سوخت‌گیری بنزین با استفاده از کارت اضطراری جایگاه، ۵ هزار تومان است. این نرخ ۵ هزار تومانی، معادل ۱۰ درصد قیمت خرید بنزین از پالایشگاه‌هاست که در حال حاضر ۵۰ هزار...

بانک مرکزی از سیاست جدید ارزی، رونمایی کرد

آغاز پیش‌فروش ارز صادراتی

فرصت امروز: در مراسم رونمایی از ابزار پیش‌فروش ارز صادراتی، رئیس کل بانک مرکزی، نرخ دلار در تالار دوم مرکز مبادله را کمتر از ۱۰۰ هزار تومان اعلام کرد که اختلاف آن با قیمت دلار آزاد به بیش از ۲۴ درصد می‌رسد. به گفته «محمدرضا فرزین»، «نرخ ارز معاملات در بازار دوم طی هفته‌های اخیر، عموماً زیر ۱۰۰ هزار تومان بوده و تنها در روز دوشنبه به‌دلیل تشدید التهابات، ۲ هزار تومان قیمت‌ها افزایش یافته است.» در روز سه‌شنبه هفته گذشته، اوراق مراحه‌های ارزی «پتروشیمی بندر امام» و پیش‌فروش ارز صادراتی «بیدبلند خلیج‌فارس» رونمایی شد. بانک مرکزی در صدد استفاده از ابزارها و سیاست‌های جدید با هدف تقویت تولید و احیای رشد اقتصادی است و دو ابزار جدید «صدوق با درآمد ثابت ارزی» و «صدوق پروژه ارزی» را در دستور کار قرار دارد. اوراق مراحه ارزی نیز با همین هدف برای برخی از پروژه‌ها طراحی شده و پیش‌فروش ارزهای صادراتی نیز در همین راستا انجام می‌شود. بر این اساس...

۳

وقتی منابع بودجه، صرف هزینه‌های جاری دولت می‌شود

پیدا و پنهان بودجه ۱۴۰۴

۲

| |
|--|
| مدیریت و کسبوکار |
| هنر مدیریت در جلسات کاری |
| در دنیای کسب و کار هیچ پدیده‌ای به اندازه جلسه به صورت همزمان اینچنین مورد نغرت و ضروری نیست. برای بسیاری جلسه یک خلأ زمانی است، یک سیاه چاله در تقویم که انرژی، تمرکز و اشتیاق را میبلعد و در پایان چیزی جز مجموعه‌ای از یادداشت‌های پراکنده و یک خستگی عمیق از خود به جای نمی‌گذارد. این تجربه‌های روح فرسا، که در آن یک نفر به صورت یکنواخت صحبت می‌کند، دیگران به صورت پنهانی ایمیل‌هایشان را چک می‌کنند و هدف نهایی در مه غلیظی از کلمات کلی‌گم می‌شود، تنها یک نشانه از مدیریت زمان ضعیف نیستند. آنها یک علامت حیاتی و یک نشانه تشخیص قطعی برای یک بیماری عمیق تر هستند: حضور مدیریت به جای رهبری. جلسه یک تئاتر روزمره است و در این صحنه کوچک و اغلب بی اهمیت پنداشته شده، یک رهبر تجاری واقعی، ناخواسته و به طور مداوم، تمام باورهای خود در مورد قدرت، استعداد و پتانسیل انسانی را به نمایش می‌گذارد. در مقابل، یک مدیر، تنها ساعت را مدیریت می‌کند. یک مدیر جلسه را برگزار می‌کند. او یک موضوع را برگزار می‌کند، لیستی از افراد را به تقویم خود اضافه می‌نماید. |
| ۸ |

هوش مصنوعی همچنین در مورد تفاوت اهداف سپرده قانونی بانکها در آمریکا و کشورهای اتحادیه اروپا، اعلام داشت: «در اتحادیه اروپا به طور تاریخی سپرده قانونی به مقادیر متفاوت در کشورهای عضو اعطای می‌شد. اما پس از بحران‌ها و اقدامات اروپایی، در برخی کشورها نیاز به نگهداری نقدی کمتر از ابزارهای نقدینگی تعادلی به کار گرفته شد تا اطمینان از ثبات بانکی حفظ شود و هم‌زمان سطح بدهی و نقدینگی بانکها کنترل شود.» از هوش مصنوعی همچنین پرسیده شد: آیا در آمریکا و اتحادیه اروپا به سپرده قانونی بانکها نزد بانک مرکزی، سود یا بهره تعلق می‌گیرد یا خیر؟ که پاسخ داد: «خیر، به طور کلی، سپرده قانونی (reserve requirements) به عنوان دارایی نقدی یا نزد بانک مرکزی نگهداری می‌شود و سودی به این سپرده‌ها تعلق نمی‌گردد اما در کشور آمریکا، سپرده قانونی بیشتر به صورت نقدی یا دارایی‌های نقدتری به بانک مرکزی (Federal Reserve) نگهداری می‌شود و بانکها به این سپرده‌ها سودی نمی‌گیرند. این وجوه معمولاً سودی که به ذخایر الزامی تعلق می‌گیرد، از طریق نرخ سود ذخایر احتیاطی یا سقفهای سود در حسابهای ذخیره مازاد مشخص می‌شود، اما جوهره سپرده‌های رزرو اجباری سود جداگانه‌ای برای بانکها ندارد. باین‌وجود، بانکها ممکن است ذخایر مازاد (EXCESS RESERVES) نگهداری کنند که ممکن است سود قابل‌توجهی براساس نرخ بازده بازار بین‌بانکی یا اوراق خزانه داشته باشند. این سود معمولاً به سپرده‌های رزرو اجباری تعلق نمی‌گیرد، بلکه به وجوه نگهداری‌شده در حساب‌های بانک مرکزی یا ابزارهای یا نقدینگی قابل‌معامله بستگی دارد. در اتحادیه اروپا، از منظر ECB و بانکهای عضو به طور معمول سپرده قانونی، سودی برای بانکها ندارد. همانند آمریکا، بانکها نزد بانک مرکزی یا بانکهای ملی، سپرده رزرو نگهداری می‌کنند بدون اینکه بر این سرمایه‌گذاری‌ها سود مشخصی دریافت کنند. باین‌حال، بانکها می‌توانند از ابزارهای نقدینگی یا ذخایر مازاد استفاده کنند که ممکن است سود متفاوتی به آنها تعلق گیرد. نرخ‌ها یا بازدهی این وجوه ممکن است براساس سیاست‌های پولی ECB و بازارهای بین‌بانکی تغییر کند.

قانون بانک مرکزی، این‌تیم‌بازنگری است

ابداً سپرده قانونی بانکها در بانکداری کلاسیک، نوعی ابزار سیاست‌گذاری مؤثر پولی برای بانک مرکزی است. این فرایند بانکی، ربطی به ضوابط و شرایط عملیات بانکی بدون ربا ندارد. این منابع می‌تواند ریسک بانک مرکزی در بحران‌های مالی بانکها، ناشی از توقف یا ورشکستگی آنها را پوشش دهد. البته در ایران در کنار بانک مرکزی، «صدوق ضمانت سپرده‌ها» نیز وظایف قانونی مشابه بانک مرکزی برای محافظت از سپرده‌های بانکی مردم را بر عهده دارد. بنابراین از منظر صنعت بانکداری، گرفتن سپرده قانونی از بانکها توسط بانک مرکزی، امری مهم و ضروری است. منتهی در اینجا موضوع آن است که تاکنون مستند قانونی بانک مرکزی برای وصول این مبالغ از بانکها، بند ۲ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور بوده است. این قانون، مشتعل از دو بخش وصول سپرده قانونی و همچنین پرداخت بهره یا سود بانکی به این سپرده‌ها بوده است. تاکنون بنا به هر دلیل یا توجیه قانونی، از اجرای بخشی از این قانون (تعیین سپرده قانونی یا سود سپرده قانونی بانکها) خودداری شده است. در پی تصویب قانون بانک مرکزی، ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی نیز منسوخ اعلام شده است. در این نکته نیز تردیدی نیست؛ اما پایداری قانون منسوخ و اجرای آن بعد از نسخ، توجیه حقوقی و قانونی ندارد. بنابراین این عقیده نونبسته، بانک مرکزی اکنون برای وصول سپرده قانونی از بانکها، فاقد مستند قانونی است. به نظرم قانون بانک مرکزی علاوه بر سایر جهات از این‌جیت (شرایط و چگونگی وصول سپرده قانونی از بانکها و نیز بانکها با یکدیگر، هماهنگی داشتند تا ثبات بانکداری را تضمین کنند.

نگاه

پزشکیان در صدر یک هیأت اقتصادی به قزاقستان و ترکمنستان رفت **خیز ایران برای بازار اوراسیا**

توافقنامه تجارت آزاد ایران و اوراسیا، صرفاً یک تفاهمنامه محدود تجاری نیست و یکی از گام‌های جدی تهران در مسیر راهبرد کلان «چرخش به شرق» محسوب می‌شود. در همین راستا، رئیس‌جمهور در پایان هفته گذشته، راهی منطقه آسیای مرکزی شد تا سیاست توسعه همکاری با شرق را در دو محور اقتصاد و تجارت با قزاقستان و ترکمنستان، گسترش دهد. شرکت در «اجلاس جهانی صلح و اعتماد» و برگزاری نشست هیأت‌های عالی‌رتبه و اجلاس مشترک تجار و بازرگانان قزاقستان و ایران، از جمله مهمترین محورهای سفر دو روزه به آستانه و سپس عشق‌آباد بود. گفته می‌شود حجم مبادلات تجاری ایران و قزاقستان در دو سال گذشته تقریباً دو برابر شده است. در جریان سفر دو روزه مسعود پزشکیان، یک هیأت اقتصادی نیز به همراه رئیس‌جمهور، عازم شده و به گفته معاون بین‌الملل اتاق بازرگانی ایران، این حضور گسترده فعالان اقتصادی در سفر رئیس‌جمهور، یک پیام روشن دارد و آن اینکه بخش خصوصی ایران آماده است نقش اصلی را در تقویت روابط اقتصادی با قزاقستان برعهده بگیرد. این برای نخستین‌بار است که بیش از ۱۰۰ نفر از فعالان و شرکتهای بزرگ بخش خصوصی ایران در کنار رئیس‌جمهور حضور داشتند؛ ترکیبی که نشان می‌دهد روابط ایران و قزاقستان از سطح گفتم‌وگوهای کلی، عبور کرده و وارد مرحله اجرا و پروژه‌محوری شده است.

رئیس‌جمهوری در ادامه این سفر دیروز راهی ترکمنستان شد. البته برخلاف قزاقستان، پزشکیان در مهمراه گذشته نیز به ترکمنستان سفر کرده بود. اهمیت سفر دوباره رئیس‌جمهور به عشق‌آباد از آنجاست که ایران بعد از جنگ ۱۲ روزه و فعال شدن مکانیسم ماشه، نگاه جدی‌تر از گذشته را نسبت به شرق در ابعاد مختلف سیاسی، نظامی و اقتصادی، دنبال می‌کند و به نظر می‌رسد ایران امید دارد، از طریق همکاری پویا در سازمان همکاری شانگهای، بریکس و اتحادیه اقتصادی اوراسیا، شرایط بهتری را برای دور زدن تحریمهای غرب بیازماید. همانطور که گفته شد، توافقنامه تجارت آزاد میان ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا را نمی‌توان صرفاً یک تفاهمنامه محدود تجاری دانست. این سند، یکی از جدی‌ترین گام‌های تهران در مسیر راهبرد کلان «چرخش به شرق» است. ایران با این توافق می‌کوشد چارچوبی پایدار و بلندمدت برای همکاری اقتصادی در محیط ژئواکونومیکی پررونجان منطقه ایجاد کند؛ محیطی که تحت تاثیر تحریم‌ها، رقابت قدرتمند و دگرگونی نظام منطقه‌ای قرار دارد. هدف ایران در این توافق تنها دسترسی به بازار ۱۸۵ میلیون نفری اوراسیا نیست، بلکه ایجاد یک کانال امن، پیش‌بینی‌پذیر و غیرنفتی برای تجارت است؛ مسیری که حتی در شرایط فشارهای سیاسی نیز بتواند فعالیت اقتصادی را ندوام بخشد و وابستگی به نفت را کاهش دهد. با امضای این توافق، دوران آزمایشی «تجارت ترجیحی» رسماً پایان یافته و مرحله‌ای جدید از همکاری ساختاری و بلندمدت آغاز شده است. براساس گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، روابط اقتصادی ایران و اوراسیا در سال ۱۳۹۸ با توافق موقت تجارت ترجیحی آغاز شده، توافقی محدود که تنها برای حدود ۸۶۰ قلم کالا، تخفیف‌های نسبی ارائه می‌کرد و حکم یک آزمایش اولیه را داشت اما توافق جدید، مابهایی کاملاً متفاوت دارد؛ این‌بار سخن از ایجاد یک منطقه واقعی تجارت آزاد است. در قالب توافق جدید، تعرفه‌ها برای نزدیک به ۹۰ درصد کالاها، حذف شده و با بطور چشمگیری کاهش می‌یابد و دامنه همکاری از موضوعات صرفاً تعرفه‌ای فراتر می‌رود و حوزه‌هایی همچون استانداردها، مقررات فنی، گمرک، تجارت خدمات، مالکیت فکری و حل اختلاف را نیز دربر می‌گیرد. افزون بر این، توافق، مابهایی دائمی دارد و نشانهای روشن از تعهد بلندمدت ایران به تعامل با بلوک اقتصادی اوراسیا است. برای صادرکنندگان ایرانی، یکی از مهمترین ستون‌های حقوقی این توافق، اصل «فتار ملی» است؛ امری که تاکید می‌کند کالا‌های ایرانی پس از ورود به کشورهای عضو نباید تحت مقررات سخت‌گیرانه‌تر از مالیات‌های بیشتر نسبت به کالا‌های داخلی قرار گیرند. این اصل برای صادرکنندگان ایرانی (به‌ویژه در حوزه کشاورزی و صنایع غذایی که بازارهای روسیه و قزاقستان را هدف گرفته‌اند) حیاتی است و مانع اعمال حمایت‌هایی پنهان می‌شود. همچنین این توافق در بخش گمرک، مجموعه‌ای از ابزارهای مدرن‌سازی و تسهیل را پیش‌بینی کرده است؛ از جمله تعهد کشورها به تخصیص کالا در حداکثر ۴۸ ساعت پس از ثبت اظهارنامه، استفاده از سیستم‌های مدیریت ریسک برای تمرکز بازرسی‌ها بر محموله‌های پرخطر، امکان استعلام کتبی پیش از صادرات درباره ارزش‌گذاری و طبقه‌بندی تعرفه‌ای که حداقل یک‌سکسال اعتبار دارد. این سازوکارها هزینه‌های انبارداری را کاهش می‌دهد و اختلافات احتمالی در گمرکات را به حداقل می‌رساند. قواعد مبدا نیز یکی از ابزارهای کلیدی برای جلوگیری از سوءاستفاده‌هایی مانند انتقال کالا‌های چینی از مسیر ایران با هدف بهره‌برداری از تعرفه‌های صفر است. طبق این قواعد، کالا تنها زمانی مشمول مزایای تعرفه‌ای می‌شود که با کاملاً در ایران تولید شده باشد یا دست‌کم ۵۰ درصد ارزش افزوده آن در داخل کشور ایجاد شده باشد. این الزام، نقش مهمی در تقویت عمق تولید داخلی دارد و صادرکنندگان را ملزم به نگهداری دقیق مستندات تولید می‌کند. سپرهای حفاظتی آزادسازی تجارت همواره خطر ورود گسترده کالا‌های ارزان و آسیب به صنایع داخلی را به همراه دارد. توافق جدید، مجموعه‌ای از ابزارهای «دفاع تجاری» را برای مقابله با چنین تهدیداتی در نظر گرفته است. این ابزارها شامل «اقدامات ضددامپینگ برای جلوگیری از ورود کالا‌هایی با قیمت کمتر از هزینه واقعی»، «اقدامات جبرانی علیه کالا‌هایی که بارانه دولتی دریافت کرده‌اند»، «اقدامات حفاظتی موقت در صورت افزایش ناگهانی واردات» هستند. به این ترتیب، صنایع حساس ایران در مواجهه با شوک‌های احتمالی واردات بی‌پناه نمی‌مانند.

بخش بزرگی از مشکلات تجارت امروز، نه از تعرفه‌ها، بلکه از موانع غیرتعرفه‌ای ناشی می‌شود؛ استانداردهای فنی پیچیده، الزامات بهداشتی و مقررات قرمطینه‌ای. توافق ایران-اوراسیا در این حوزه نیز قواعدی روشن دارد. استانداردها باید شفاف، غیرتبعیض‌آمیز و عمومی باشند. فرآیند صدور گواهی‌ها باید سریع و عادلانه انجام شود، اصل معادل‌سازی پذیرفته شده؛ یعنی اگر ایران ثابت کند استانداردهایش سطح حفاظت مشابهی دارند، طرف مقابل موظف است آن را بپذیرد. این اصل برای صادرات محصولات غذایی و کشاورزی ایران که سال‌ها با محدودیت‌های سختگیرانه روسیه مواجه بود، اهمیت ویژه‌ای دارد. اما تأثیر این توافق، تنها به تجارت آزاد محدود نمی‌شود و یکی از محورهای مهم آن، توسعه کریدور بین‌المللی شمال- جنوب است؛ مسیری که می‌تواند زمان حمل کالا از هند به روسیه را تقریباً نصف و جایگاه ایران را به عنوان یک هاب لجستیکی منطقه‌ای تقویت کند. همچنین بسترهایی برای همکاری در حوزه انرژی، سرمایه‌گذاری مشترک و شکل‌دهی زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای پیش‌بینی شده است؛ زنجیره‌هایی که می‌توانند زمینه تولید مشترک و صادرات به بازارهای افرامنتقه‌ای را فراهم کنند. برای اجرای موثر این سند، سازوکار حل اختلاف، نقش کلیدی دارد. فرآیند حل اختلاف از مشورت‌های دوجانبه آغاز شده و در صورت عدم توافق، موضوع به هیأت داوری سه نفره ارجاع می‌شود. احکام هیأت لازم‌الاجراست و در صورت امتناع، طرف شاکی می‌تواند بخشی از امتیازات توافق را تعلیق کند. این سازوکار، توفقی را از یک متن تشریفاتی به سندی الزام‌آور و عملیاتی، تبدیل کرده است.

فرصت امروز: یافته‌های مرکز پژوهش‌های مجلس، نشان می‌دهد که هزینه‌های مربوط به حقوق و دستمزد و همچنین بازنشستگی، مهمترین اجزای مصارف بودجه‌ای دولت هستند. مصارف عمومی دولت در قانون بودجه سال ۱۴۰۴ نسبت به سال گذشته، ۹۳ درصد رشد داشته که سهم اعتبارات هزینه‌ای از رشد کل مصارف ۵۷ واحد درصد، اعتبارات عمرانی ۸ واحد درصد و تملک مالی ۲۸ واحد درصد است. بنابراین بیش از نیمی از رشد دو برابری بودجه، صرف امورات جاری خواهد شد و نزدیک به یک‌سوم برای بازپرداخت تعهدات مالی دولت، صرف خواهد شد. یکی از دلایل رشد قابل‌توجه سقف قانون بودجه ۱۴۰۴ نسبت به سال قبل، افزوده شدن برخی از موارد سابقاً فرابودجه‌ای همچون تأدیة بدهی تأمین اجتماعی به ردیف‌های تملک مالی و نیز برخی احکام برنامه هفتم همچون افزایش سرمایه بانک‌ها بوده است. با کسر موارد فوق، رشد سقف بودجه در حدود ۶۳ درصد محاسبه می‌شود.

نکته مهم در مصارف بودجه سال ۱۴۰۴، افزایش سهم ردیف‌هایی است که می‌تواند در میان‌مدت به ناپایداری مالی دولت، دامن بزند. تأمین اعتبار برای کسری هدفمندی، کسری فرآورده، پوشش کسری صندوق‌های بازنشستگی وابسته به دولت و افزایش بار اوراق مالی دولت، از جمله این موارد بوده که چالش‌های جدی در رفتار مالی دولت را نشان می‌دهد. همچنین یکی دیگر از نقاط ضعف قانون بودجه ۱۴۰۴، فقدان جزئیات بودجه دستگانه‌ای است. از آنجا که بخش عمده‌ای از بودجه دستگانه‌ها مربوط به پرداخت حقوق و دستمزد کارکنان بخش دولتی است، تفاوت افزایش بودجه دستگانه‌ی نسبت به فروش رشد حقوق و دستمزد، از جمله نقاط مهمم قانون بودجه است و این ابهام را می‌توان یکی دیگر از نقاط ضعف قانون بودجه امسال دانست. با این حال، اگر شرایط درآمدی سال ۱۴۰۵ به الگوی ۱۴۰۳ نزدیک‌تر شود و هم‌زمان اصلاحات ساختاری در وصول مالیات و مدیریت هزینه تداوم یابد، دولت می‌تواند یکی از پایدارترین عملکردهای بودجه‌ای سال‌های اخیر را تجربه کند.

مصارف بودجه از نگاه مرکز پژوهش‌ها

ابعاد کلان مصارف بودجه ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که سقف «بودجه کل کشور» معادل ۱۱۲۷۹ همت است؛ از این میزان، ۵۲۸۴ همت مربوط به بودجه عمومی دولت و حدود ۶۳۷۷ همت مربوط به شرکت‌های دولتی، بانک‌ها و موسسات انتفاعی است. بودجه عمومی نیز از دو بخش تشکیل می‌شود: ۴۹۵۶ همت منابع و مصارف عمومی و ۴۲۸ همت منابع و مصارف اختصاصی دستگانه‌ها. رشد مصارف عمومی دولت نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۳، حدود ۹۳ درصد است؛ رقمی بسیار بالا که برخی آن را به‌ظاهر نشانه انبساط بودجه‌ای تلقی می‌کنند، اما گزارش مرکز پژوهش‌ها می‌گوید که این رشد عمدتاً ناشی از وارد شدن تکالیف فرابودجه‌ای سابق مانند تأدیة بدهی‌های دولت، افزایش سرمایه بانک‌ها، و تکالیف برنامه هفتم به جداول بودجه است. اگر این اقلام فرابودجه‌ای از سرجمع مصارف حذف شوند، رشد واقعی بودجه حدود ۶۳ درصد خواهد بود.

مصارف عمومی، شامل سه بخش اصلی است: بخش اول، اعتبارات هزینه‌ای مرتبط با حقوق، دستمزد، مستمری بازنشستگان و سایر مخارج جاری؛ بخش دوم، شامل تملک دارایی‌های سرمایه‌ای یا همان اعتبارات عمرانی است و بخش سوم، شامل تملک دارایی‌های مالی شامل بازپرداخت بدهی‌ها، بازخرید اوراق، بازپرداخت وام‌ها و تکالیف مالی دولت می‌شود.

اقتصاد امروز

www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۳۲۹۰۸۶

وقتی منابع بودجه، صرف هزینه‌های جاری دولت می‌شود

پیدا و پنهان بودجه ۱۴۰۴



روند سهم این سه دسته در سال‌های گذشته، نشان می‌دهد که سهم اعتبارات هزینه‌ای تقریباً ثابت مانده ولی سهم اعتبارات عمرانی، کاهش و سهم اعتبارات تملک مالی، افزایش یافته است. این تغییر، تصویر دوگانه‌ای را نشان می‌دهد؛ از یک‌سو، درج ردیف‌های مالی در بودجه و جلوگیری از پنهان‌کاری بدهی‌ها، اقدامی مثبت است، اما از سوی دیگر، افزایش سهم تعهدات مالی به معنای سنگین‌تر شدن بار بدهی و افزایش ریسک ناپایداری مالی دولت است.

اعتبارات هزینه‌ای در سال ۱۴۰۴ برابر با حدود ۳۳۵۶ همت است و نسبت به مصوب سال ۱۴۰۳، حدود ۷۸ درصد رشد دارد. این بخش، بیشترین سهم از رشد کل بودجه را به خود اختصاص داده (۵۷ واحد درصد از ۹۳ واحد درصد رشد کل). رشد حقوق و دستمزد برمبنای افزایش ۲۰ درصدی ثابت و حدود ۸ درصد ناشی از تکالیف قانون جوانی جمعیت تعیین شده است. هرچند که این رشد ۲۸ درصدی در شرایط تورم ۳۲ درصدی همچنان به معنای کاهش قدرت خرید کارکنان دولت است. بودجه صندوق‌های بازنشستگی نیز رشد ۳۶ درصدی دارد که ناشی از افزایش متناسب‌سازی، افزایش پایه حقوق و روند رو به رشد جمعیت بازنشستگان است. یکی از نکات منفی بودجه ۱۴۰۴، عدم ارائه فصول هزینه‌ای دستگانه‌هاست و این موضوع، امکان تحلیل دقیق دلایل رشد حقوق و سایر هزینه‌های دستگانه‌ها را محدود می‌کند.

هزینه حقوق و دستمزد در بودجه امسال

نقطه تمایز بودجه ۱۴۰۴، تصویب دومرحله‌ای آن براساس آیین‌نامه جدید مجلس است؛ یعنی ابتدا سقف کل منابع و مصارف و فروش کلان تصویب شد و سپس جدول‌ها، ردیف‌ها، اعتبارات دستگانه‌ها و استان‌ها در مرحله دوم به تصویب رسید. همین موضوع باعث شد که برخی تغییرات مهم، نظیر حذف جدول‌های برنامه‌شعور دستگانه‌ها، ایجاد اِپهام در شفافیت حقوق و دستمزد و جابه‌جایی‌های متعدد میان ردیف‌ها در فرآیند تصویب رخ دهد. بررسی‌ها همچنین نشان می‌دهد که هزینه‌های مربوط به حقوق و دستمزد، در کنار بازنشستگی، مهمترین اجزای مصارف بودجه‌ای دولت هستند. به عبارت دیگر، هزینه‌های مرتبط با حقوق و دستمزد کارکنان دولت، همراه با مخارج مربوط به صندوق‌های بازنشستگی، بزرگ‌ترین پایدارترین اجزای هزینه‌ای بودجه عمومی را تشکیل می‌دهند و به‌طور مستقیم بر کیفیت اداره امور کشور تاثیر می‌گذارند. در شرایطی که نرخ تورم مزمن، موجب کاهش قدرت خرید کارکنان می‌شود، دولت تاگزیر است دستمزد‌ها را به‌صورت متناسب با تورم افزایش دهد تا بتواند نیروی انسانی ماهر را حفظ کرده، انگیزه و بهره‌وری آنان را تقویت کرده و از فرسایش سرمایه انسانی خود جلوگیری کند.

در این میان، عدم جبران کاهش ارزش واقعی دستمزد‌ها، موجب افت کیفیت ارائه خدمات عمومی، افزایش مهاجرت نیروی متخصص از بخش دولتی به بخش خصوصی و تعمیق شکاف درآمدی می‌شود؛ امری که در نهایت، کارایی دولت و رضایت عمومی را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد اما از سوی دیگر، دولت با محدودیت‌های جدی مالی روبرو است. سهم بالای حقوق و دستمزد در بودجه که در سال‌های اخیر، بیش از نیمی از اعتبارات هزینه‌ای دولت را به خود اختصاص داده است، بدان معناست که هر درصد افزایش حقوق، بار مالی بسیار سنگینی ایجاد کرده و به‌طور مستقیم بر کسری بودجه می‌افزاید. در اقتصادی که امکان افزایش پایدار درآمد‌های مالیاتی،

هر آنچه باید در مورد مصوبه بنزینی دولت بدانید

بنزین ۵ هزار تومانی از امروز

پلاک مناطق آزاد و ویژه، خودروهای وارداتی، خودروی سواری شخصی دوم به بعد هر فرد و خودروهای نوسنماره سواری شخصی (صفر کیلومتر تولید داخل بیش از یک میلیارد تومان) اختصاص خواهد یافت.

باید پذیرفت که در حال حاضر تولید بنزین در کشور نزدیک به ۱۱۰ میلیون لیتر در روز و مصرف آن ۱۳۵ میلیون لیتر در روز است؛ تأمین سوخت مزاد بر تولید، اسمال به بیش از ۶ میلیارد دلار واردات نیاز دارد. ارزش این ۶ میلیارد دلار واردات سالانه، معادل ۱.۵ برابر کل یارانه نقدی پرداخت‌شده در سال یا سرمایه مورد نیاز برای افزایش ظرفیت تولید روزانه ۵۰۰ هزار بشکه نفت خام است؛ این رقم همچنین برابر با سرمایه لازم برای احداث ۳هزار کیلومتر اتوبان یا ۳هزار کیلومتر راه‌آهن در سال است. در حال حاضر، ارزش هر لیتر بنزین وارداتی حدود ۶۶ هزار تومان است. درباره بنزین تولید داخل نیز باید گفت که هزینه استخراج، انتقال، پالایش نفت، انتقال بنزین و حق‌العمل جایگاه، هزینه تمام‌شده هر لیتر بنزین را به حدود ۱۰ هزار تومان می‌رساند. این رقم بدان معناست که دولت پس از اجرای مصوبه، برای هر لیتر بنزین وارداتی که توسط کارت جایگاه مصرف شود، همچنان ۶۱ هزار تومان و برای هر لیتر بنزین تولید داخل، ۵ هزار تومان از منابع خود را صرف می‌کند؛ منابعی که می‌توانست صرف کالابرگ، دارو، یارانه نقدی و حمایت از اقشار ضعیف جامعه شود. حتی با فرض بهره‌برداری از پالایشگاه‌های در دست احداث، مثل «شهر خلیج فارس» و «ادبش جنوبی» در سال آینده، با ادامه روند کنونی، رشد مصرف باعث خواهد شد رقم واردات بنزین در سال‌های آینده به ۱.۸ ـ ۱۳ میلیارد دلار برسد؛ ارقامی که تأمین آنها برای دولت ممکن نیست. از همین‌رو، انجام اقدامات اصلاحی در حوزه بنزین ضروری است. برآوردهای کارشناسی نشان می‌دهد سهمیه ۱۶۰ لیتری برای اکثر خودروها کافی است. پیش‌بینی کارشناسان نیز اثر تورمی این مصوبه را حدود ۰.۲ درصد برآورد می‌کند. اجرای این مصوبه با هدف جلوگیری از واردات و

محدود و دسترسی به منابع نفتی و استقراض نیز پرهزینه و پریسک است، رشد نامتوازن دستمزدها می‌تواند منجر به تشدید کسری بودجه و در نتیجه، افزایش تورم شود. این چرخه معیوب، از یکسو کارکنان را تحت فشار قرار می‌دهد و از سوی دیگر، فشار تورمی ناشی از تأمین مالی کسری بودجه بار دیگر قدرت خرید آنان را تضعیف می‌کند. بنابراین چالش اصلی دولت، یافتن راهکاری برای ایجاد توازن میان حفظ سطح معیشت کارکنان و حفظ پایداری مالی بودجه است؛ راهکاری که معمولاً نیازمند اصلاحات ساختاری در نظام حقوق و دستمزد، بازنشستگی، بهره‌وری و منابع درآمدی بودجه است.

اعتبارات خاص دستگانه‌ها و ضعف نظارت

ردیف‌های متفرقه هزینه‌ای نیز امسال با رشد بی‌سابقه ۵۱۰ درصدی مواجه شده‌اند؛ رشدی که عمدتاً ناشی از تخصیص ۲۰۰ همت برای جبران کسری هدفمندی یارانه‌ها، ۱۸۵ همت برای پرداخت پاداش پایان خدمت، ۸۵ همت برای متناسب‌سازی حقوق بازنشستگان، ۶۵ همت برای تهاتر فرآورده‌های نفتی و ۱۹۲ همت برای سود اوراق مالی است. این مجموعه اعتبارات به‌روشنی بازتاب‌دهنده بحران‌های ساختاری بودجه (مثل ناترازی صندوق‌های بازنشستگی، کسری طرح هدفمندی یارانه‌ها، مشکلات تأمین سوخت و بدهی‌های انباشته دولت) است که همگی به شکل فشرده در این ردیف‌های متفرقه، خود را نشان داده‌اند.

اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای یا بودجه عمرانی در سال ۱۴۰۴ جمعاً ۸۰۹ همت است. از این مقدار، ۶۰۰ همت به‌عنوان اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای در جداول اصلی، ۱۶۱ همت برای قانون «استفاده متوازن» و ۴۸ همت از محل اعتبارات اختصاصی تأمین می‌شود. با کنار گذاشتن اعتبارات متوازن و اختصاصی، رشد واقعی بودجه عمرانی حدود ۵۰ درصد است. سهم اعتبارات عمرانی از کل بودجه عمومی به کمترین حد یک دهه اخیر رسیده و عملکرد سال‌های گذشته، نشان می‌دهد که دولت به‌دلیل چسبندگی هزینه‌های جاری، در هنگام کسری بودجه ابتدا اعتبارات عمرانی را کاهش می‌دهد. نسبت عملکرد به مصوب عمرانی تنها ۷۱ درصد است؛ حال آنکه این نسبت برای هزینه‌های جاری، ۹۵ درصد است. کاهش مستمر سهم پروژه‌های عمرانی، باعث فرسودگی زیرساخت‌ها، طولانی شدن طرح‌های نیمه‌تمام و کاهش کیفیت خدمات عمومی خواهد شد. اعتبارات تملک دارایی‌های مالی در سال ۱۴۰۴ با رشد چشمگیر ۷۵۳ درصدی به حدود ۱۰۰۰ همت رسیده است؛ رقمی که عمدتاً از سه بخش اصلی تشکیل می‌شود: نخست، ۳۸۴ همت برای بازپرداخت اصل و سود اوراق مالی که بیانگر فشار سنگین تعهدات انباشته دولت است. دوم، ۳۶۲ همت برای تسویه بدهی‌های دولت به نهادهای چون سازمان تأمین اجتماعی، صندوق بیمه روستاییان و عشایر، صنعت برق و دانشگاه‌های علوم پزشکی که سال‌ها به‌صورت مطالبات معوق باقی مانده بود و سوم، ۲۰۰ همت برای افزایش سرمایه بانک‌های دولتی، که در راستای بهبود کفایت سرمایه و توان تسهیلات‌دهی آنها صورت گرفته است. مصارف اختصاصی در قانون بودجه امسال ۴۲۸ همت است که ۹۰ درصد آن تنها متعلق به هشت دستگاه اصلی است. وزارت بهداشت، وزارت اقتصاد، وزارت علوم و وزارت نیرو، بزرگ‌ترین دریافت‌کنندگان این اعتبارات هستند. نبود نظارت کافی دیوان محاسبات و سازمان برنامه بر مصرف درآمدهای اختصاصی، یکی از کاستی‌های سیستم بودجه است.

نویسنده: علی اعلی

در دنیای کسب و کار هیچ پدیده‌ای به اندازه جلسه به صورت همزمان اینچنین مورد نفرت و ضروری نیست. برای بسیاری جلسه یک خلأ زمانی است؛ یک سیاه چاله در تقویم که انرژی، تمرکز و اشتیاق را میبلعد و در پایان چیزی جز مجموعه‌ای از یادداشت‌های پراکنده و یک خستگی عمیق از خود به جای نمی‌گذارد.

این تجربه‌های روح فرسا، که در آن یک نفر به صورت یکنواخت صحبت می‌کند، دیگران به صورت پنهانی ایمیل‌هایشان را چک می‌کنند و هدف نهایی در مه غلیظی از کلمات کلی‌گم می‌شود، تنها یک نشانه از مدیریت زمان ضعیف نیستند. آنها یک علامت حیاتی و یک نشانه تشخیص قطعی برای یک بیماری عمیق‌تر هستند: حضور مدیریت به جای رهبری. جلسه یک نتاثر روزمره است و در این صحنه کوچک و اغلب بی‌اهمیت پنداشته شده، یک رهبر تجاری واقعی، ناخواسته و به طور مداوم، تمام باورهای خود در مورد قدرت، استعداد و پتانسیل انسانی را به نمایش می‌گذارد. در مقابل، یک مدیر، تنها ساعت را مدیریت می‌کند.

نبرد بر سر چرای

یک مدیر جلسه را برگزار می‌کند. او یک موضوع را انتخاب می‌کند، لیستی از افراد را به تقویم خود اضافه می‌نماید و شاید یک دستور کار کلی را ضمیمه کند. وظیفه او در این مرحله، شنیده به یک مسئول تدارکات است که اطمینان حاصل می‌کند اتاق رزرو شده و پروژکتور کار می‌کند.

در مقابل، یک رهبر تجاری جلسه را معماری می‌کند. او با یک ورسواس استراتژیک، بر روی یک سوال بنیادین تمرکز می‌نماید: «چرا این گفتگو ضروری است و چه چیزی باید پس از آن برای همیشه تغییر کند؟». برای یک رهبر هر دقیقه از زمان افراد حاضر در اتاق یک سرمایه‌گران بهاست که باید بالاترین بازگشت ممکن را داشته‌باشد.

نویسنده: علی اعلی

دیگر زمان آن گذشته است که تیم‌های بازاریابی به عنوان مجموعه‌ای از جزایر تخصصی و جداافتاده عمل می‌کردند. در یک سو تیم خلاقیت در تلاش برای خلق ایده‌های بزرگ بود، در سوی دیگر تحلیلگران داده در اقیانوسی از اعداد ورقام غرق می‌شدند و تیم رسانه نیز به دنبال بهینه‌سازی کانال‌های ارتباطی بود. این مدل کلاسیک، که زمانی نماد کارایی صنعتی به‌شمار می‌رفت، امروز در برابر نیروی شگرف هوش مصنوعی به شدت ناکارآمد و منسوخ به نظر می‌رسد.

ورود هوش مصنوعی به بازاریابی صرفاً یک به‌روزرسانی فناورانه نیست، بلکه یک بازنگری بنیادین در فلسفه وجودی تیم‌هاست. س‌وال کلیدی دیگر این نیست که «چگونه از هوش مصنوعی استفاده کنیم؟»، بلکه این است که «برای همزیستی با هوش مصنوعی چگونه باید از نو متولد شویم؟». این تغییر ساختارهای سازمانی، جریان‌های کاری و حتی هویت حرفه‌ای بازاریاب‌ها را به چالش می‌کشد و سازمانی را طلب می‌کند که نه شبیه به یک هرم سلسله‌مراتبی، که شبیه به یک شبکه عصبی هوشمند، پویا و همیشه در حال یادگیری باشد.

ظهور تیمهای یکپارچه و ماموریت محور

ساختار سنتی بازاریابی با دیوارهای بلند بین دپارتمان‌های مختلف در دنیای جدید به یک مانع بزرگ تبدیل شده است. هوش مصنوعی با سرعتی فراتر از فرآیندهای خطی و بوروکراتیک حرکت می‌کند و برای بهره‌برداری کامل از ظرفیت آن تیم‌ها باید به واحدهایی چابک، میان‌رشته‌ای و ماموریت‌محور تبدیل شوند.

این واحدهای کوچک که گاهی از آنها با عنوان یاد یاد می‌شود، متخصصانی با مهارت‌های گوناگون (خلاقیت، تحلیل داده، مهندسی هوش مصنوعی و استراتژی) را گردهم می‌آورند تا به صورت متمرکز روی یک هدف مشخص، مانند بهبود یک بخش از

در نتیجه، او به جای لیست کردن افراد، شرکت‌کنندگان را با دقت یک جراح انتخاب می‌کند. او از خود می‌پرسد: «چه کسی دیدگاه‌ها شنیده می‌شود؟» دستور کار او یک لیست از موضوعات نیست، بلکه یک نقشه‌راه روایی است که از یک مشکل مشخص شروع شده و به یک تصمیم شفاف ختم می‌شود. این تفاوت در آماده‌سازی، تفاوت میان یک گروه‌های اتفاقی و یک مداخله استراتژیک دقیق است.

جف بزوس در آمازون این فلسفه را به یک هنر تبدیل کرده بود. جلسات در سطح رهبری ارشد در آمازون، با نمایش اسلایدهای پاورپوینت آغاز نمی‌شوند. در عوض، جلسه با یک دوره سکوت مطلق شروع می‌شود. همه افراد حاضر، از جمله جف بزوس، ۲۰ تا ۳۰ دقیقه اول را صرف خواندن یک یادداشت‌شش صفحه‌ای با جزئیات کامل و ساختار روایی می‌کنند که توسط برگزارکننده جلسه از قبل تهیه شده است. این قانون ساده، پرگزارکننده را مجبور می‌کند تا با یک وضوح و عمق بی‌رحمانه درباره مسئله فکر کند و تمام استدلال‌های خود را بر روی کاغذ بیاورد.

این فرآیند، نیاز به ارائه‌های نمایشی و کلیگویی را از بین برده و تضمین می‌کند که همه شرکت‌کنندگان، بسا یک درک عمیق و مشترک از تمام جوانب موضوع، وارد گفتگو می‌شوند. این یک جلسه نیست؛ این یک فرآیند مهندسی شده برای رسیدن به بالاترین کیفیت ممکن در تصمیم‌گیری است که توسط یک معمار تجربه‌رهبری می‌شود.

هنر هدایت انرژی جمعی

درون جلسه یک مدیر اغلب مانند یک نوآنده سولو عمل می‌کند. او در مرکز صحنه قرار می‌گیرد، بیشترین زمان صحبت را به خود اختصاص می‌دهد و جلسه را به یک سخنرانی یک طرفه یا یک سری از گفتگوهای دو نفره میان خودش و تک‌تک اعضا تبدیل می‌کند.

تبلیغات و حتی پاسخگویی به پرسش‌های متداول مشتریان،

هوش مصنوعی چطور تیمهای بازاریابی را متحول کرد؟

تبلیغات و حتی پاسخگویی به پرسش‌های متداول مشتریان، همگی به ماشین‌ها واگذار می‌شوند.

این اتوماسیون به معنای حذف انسان نیست، بلکه به معنای تکامل نقش اوست. ارزش یک بازاریاب دیگر در توانایی انجام یک کار مشخص (مانند نوشتن متن تبلیغاتی یا تحلیل کلیدواژه‌ها) خلاصه نمی‌شود، بلکه در توانایی او برای ترکیب خروجی‌های هوش مصنوعی با بینش انسانی خلاقیت استراتژیک و درک عمیق از زمینه فرهنگی مخاطب نهفته است. بازاریاب‌های آینده بیشتر شبیه به رهبران یک ارکستر هستند که به جای نواختن یک ساز تمام ابزارهای هوشمند را برای خلق یک سمفونی هماهنگ و تاثیرگذار هدایت می‌کنند. نقش‌هایی مانند استراتژیست داده، مهندس پرامپت‌خلاق و متخصص اخلاق هوش مصنوعی به مهارتی فراتر از تخصص فنی است: مهارت ترکیبِری خلاقانه.

برای نمونه، شرکت استاتیفا را در نظر بگیرید که همواره به شخصی‌سازی تجربه کاربری پیشرو بوده است. یک ترکیبگر محتوا در تیم بازاریابی این شرکت، دیگر ساعات‌ها وقت خود را صرف نوشتن ایمیل‌های تبلیغاتی جداگانه برای هر بخش از کاربران نمی‌کند.

در عوض او از یک مدل هوش مصنوعی برای تحلیل الگوهای شنیداری میلیون‌ها کاربر استفاده می‌کند تا روندهای احساسی نوظهور (مثلاً افزایش تمایل به موسیقی آرامش‌بخش در یک منطقه جغرافیایی خاص) را کشف کند. سپس با استفاده از این بینش، به یک ابزار هوش مصنوعی دیگر دستور می‌دهد تا صداها و روایت و تصویر متناسب با حس «آرامش» تولید کند. در نهایت، این متخصص با قضاوت انسانی خود تاثیرگذارترین ایده‌ها را انتخاب کرده، آنها را پیوند می‌زند و یک کمپین عمیقاً شخصی‌سازی شده و از نظر احساسی طنین‌انداز را رهبری می‌کند. در

پایان دوران بهانه‌ها

هوش مصنوعی و پایان بهانه‌های کارآفرینان

عمیق بازار، تولید محتوا در مقیاس وسیع برای بخش‌های مختلف مشتریان، یا ساخت مدل‌های پیشبینی پیچیده، تا همین اواخر نیازمند تیم‌های بزرگ، نرم‌افزارهای گران‌قیمت و زمان قابل توجهی بود.

هوش مصنوعی با دموکراتیزه کردن این قابلیت‌ها، این بهانه را به طور کامل از بین برده است. امروزه یک مدیر بازاریابی با استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی می‌تواند در چند ساعت، کاری را انجام دهد که پیش از این نیازمند هفته‌ها کار یک تیم کامل بود. این تحول، یک سطح انتظار و عملکرد کاملاً جدید را تعریف می‌کند و به وضوح نشان می‌دهد که آیا مانع اصلی پیشرفت یک پروژه، واقعاً کمبود منابع بوده یا فقدان یک ایده و چشم‌انداز استراتژیک قوی شرکت‌نتفلیکس را در نظر بگیرید؛ در گذشته، درک الگوهای رفتاری میلیون‌ها بیننده در سراسر جهان و ارتباط آن با محتوای جدید، فرآیندی بسیار پیچیده و زمان‌بر اما امروزه، الگوریتم‌های هوش مصنوعی، این شرکت به صورت آنی داده‌های بی‌شماری را تحلیل می‌کنند و بینش‌های فوق‌العاده دقیقی را در اختیار تیم‌های محتوا و بازاریابی قرار می‌دهند. یک مدیر محصول در نتفلیکس دیگر نمی‌تواند بگوید «ما زمان کافی برای تحلیل بازخورد کاربران در بازار آسیای جنوب شرقی را نداریم تا تصمیم بگیریم چه سریالی برای آنها جذاب‌تر است». هوش مصنوعی این تحلیل را به صورت لحظه‌ای ارائه می‌دهد. در نتیجه، مسئولیت آن مدیر از جمع‌آوری داده به اتخاذ یک تصمیم استراتژیک براساس آن پیش‌بینی تغییر می‌کند و دیگر هیچ بهانه‌ای برای تعلل در تصمیم‌گیری باقی نمی‌ماند.

از اجراگر ماهر تا معمار سوال: تکامل نقش حرفه‌ای

در مدل سنتی کار ارزش بسیاری از متخصصان در توانایی آنها برای اجرای بی‌نقص و کارآمد یک فرآیند مشخص تعریف می‌شد. یک حسابدار ماهر کسی بود که می‌توانست صفحات گسترده پیچیده را به سرعت مدیریت کند و یک کارشناس بازاریابی دیجیتال کسی بود که در بهینه‌سازی فنی کمپین‌های تبلیغاتی مهارت داشت. هوش مصنوعی در اجرای این‌گونه وظایف فرآیندمحور، به مراتب سریع‌تر، دقیق‌تر و کارآمدتر از انسان عمل می‌کند. این واقعیت به معنای بی‌ارزش شدن متخصصان نیست،

هنر مدیریت در جلسات کاری

اجماع برسد، حتی اگر این اجماع، سطحی و مبتنی بر سکوت مخالفان باشد. هدف او، پایان دادن به جلسه با یک لیخند گروهی و یک حس کاذب از هماهنگی است. در مقابل، یک رهبر تجاری، به تنش سازنده به عنوان معنای طلای نوآوری نگاه می‌کند. او با دقت، جریان گفتگو نه از توافق آسان، بلکه از برخورد محترمانه دیدگاه‌های متفاوت زاده می‌شوند. او به جای سرکوب کردن اختلاف نظر، فعالانه به دنبال آن می‌گردد. او به طور مستقیم، فرد ساکت در گوشه‌اتاق را به چالش می‌کشد و از او می‌خواهد تا با استدلال‌های تیم مخالفت کند. او محیطی را می‌سازد که در آن، به چالش کشیدن وضع موجود، نه یک عمل خرابکارانه، بلکه بالاترین شکل وفاداری به سازمان تلقی می‌شود.

یک سنساریوی کلاسیک در یک شرکت مهندسی محور مانند گوگل را تصور کنید. یک تیم محصول با هیجان، طرح یک ویژگی جدید و پیچیده را برای جستجوی گوگل ارائه می‌دهد. یک مدیر، ممکن است از انرژی مثبت تیم استقبال کرده و فوراً پروژه را تأیید کند، اما یک رهبر تجاری مانند ساندرا پیچای، ممکن است متوجه شود که یکی از معتبرترین مهندسان فنی تیم، در طول ارائه ساکت بوده است. او به جای نادیده گرفتن این سکوت، جلسه را متوقف کرده و می‌گوید: «ما هیجان شما را می‌بینیم، اما می‌خواهم صدای مخالف را بشنوم. لطفاً به من بگو چرا این پروژه شکست خواهد خورد. تمام حفره‌های استدلال ما را پیدا کن». این دعوت به مخالفت، یک تست استرس حیاتی برای ایده است. این رویکرد تضمین می‌کند که تصمیم نهایی، نه براساس شور و شوق اولیه، بلکه براساس یک بررسی بی‌رحمانه و همه‌جانبه گرفته شده است.

تضمین حیات پس از جلسه

برای یک مدیر موفقیت یک جلسه با دو معیار سنجیده می‌شود: آیا در زمان مقرر به پایان رسید و آیا تمام موضوعات دستور کار پوشش داده شدند؟ جلسه برای او یک رویداد با یک آغاز و یک پایان مشخص

است، اما برای یک رهبر تجاری، خود جلسه ارزشی نزدیک به صفر دارد. تمام ارزش یک جلسه، در اتفاقاتی است که «بعد» از آن و به «دلیل» آن رخ می‌دهد. در نتیجه، یک رهبر تجاری، ۱۰ دقیقه پایانی هر جلسه را به مقدس‌ترین بخش آن تبدیل می‌کند. این دقائق، به طور کامل به ایجاد شفافیت مطلق در مورد نتایج و گام‌های بعدی اختصاص می‌یابد. چه تصمیمی گرفته‌شد؟ چه کسی مالک نهایی اجرای این تصمیم است؟ اولین گام عملی چیست و تا چه زمانی باید انجام شود؟ او می‌داند که یک جلسه بدون این شفافیت نهایی، صرفاً یک تمرین فکری گروهی بوده و انرژی تولید شده در اتاق، بدون تبدیل شدن به اقدام، در هوا محو خواهد شد.

فرهنگ اجرایی در شرکت‌های مانند تویوتا، بر پایه این اصل بنا شده است. یک جلسه برای حل یک مشکل در خط تولید، هرگز با جلسات مهمی مانند «خسب، بیابید همه روی این موضوع کار کنیم» به پایان نمی‌رسد. رهبر جلسه به معنای واقعی کلمه اجازه خروج افراد از اتاق را نمی‌دهد تا زمانی که یک «برنامه اقدام» بسیار مشخص بر روی تخته سفید نوشته‌شود که شامل سه ستون است: اقدام مشخص، مالک اقدام و تاریخ دقیق تکمیل. این نظم و وسوساوس در مورد نتایج، تضمین می‌کند که هر جلسه، نه یک نقطه پایان، بلکه یک «کاتالیزور» برای یک زنجیره از اقدامات مشخص و قابل اندازه‌گیری در دنیای واقعی است. این رویکرد، تفاوت میان فرهنگی است که در آن صحبت می‌شود و فرهنگی که در آن کار انجام می‌شود.

منابع:

https://www.forbes.com/sites/meeting-habits-۷/۴/۱۱/۲۰۲۵/carolinecastrillon-that-separate-managers-from-leaders-https://digitalmarketinginstitute.com/blog/tips-for-effective-meetings

انجینا، ارزش او نه در تولید، که در هدایت و غنی‌سازی خلاقانه نهفته است.

الزام جدید رهبری: از آشنایی فنی تا تسلط استراتژیک
تحول ساختاری در تیم‌های بازاریابی بدون یک دگردیسی مشابه در سطح رهبری مقیم خواهد ماند. مدیران ارشد بازاریابی دیگر نمی‌توانند به هوش مصنوعی به عنوان یک ابزار فنی نگاه کنند که مدیریت آن به دپارتمان فناوری اطلاعات واگذار شده است. رهبران جدید باید به تسلط استراتژیک بر هوش مصنوعی برسند. این به معنای توانایی کدنویسی نیست، بلکه به معنای درک عمیق پتانسیل‌ها، محدودیت‌ها و پیامدهای اخلاقی این فناوری است. آنها باید بتوانند سوالات درستی را از تیم خود بپرسند، فرصت‌های تجاری را که توسط هوش مصنوعی ایجاد می‌شود، شناسایی کنند و مهمتر از همه، یک چارچوب حاکمیتی و اخلاقی برای استفاده از آن تدوین نمایند. بدون یک دیدگاه استراتژیک از سوی رهبری، سرمایه‌گذاری بر هوش مصنوعی به مجموعه‌ای از پروژه‌های پراکنده و بی‌هدف تبدیل می‌شود که قادر به ایجاد مزیت رقابتی پایدار نیست. تصور کنید مدیر ارشد بازاریابی شرکت نایک می‌خواهد برای نسل جدید کفش‌های ورزشی خود، که با استفاده از مواد بازیافتی ساخته شده‌اند، یک کمپین جهانی راه‌اندازی کند. یک رهبر با تفکر سنتی ممکن است از تیم خود بخواهد چند ویدئوی تبلیغاتی استاندارد بسازند، اما یک رهبر مسلط بر استراتژی هوش مصنوعی، سوال متفاوتی می‌پرسد: «چگونه می‌توانیم با استفاده از هوش مصنوعی مولد، برای هر یک از اعضای ایلکیشن نایک یک ویدئوی منحصر به فرد خلق کنیم که داستان پایداری این کفش را به تاریخچه خرید و فعالیت ورزشی خود، که با استفاده از مواد بازیافتی ساخته شده‌اند، یک کمپین جهانی راه‌اندازی کند؟»

از تیم خود بخواهد چند ویدئوی تبلیغاتی استاندارد بسازند، اما یک رهبر مسلط بر استراتژی هوش مصنوعی، سوال متفاوتی می‌پرسد: «چگونه می‌توانیم با استفاده از هوش مصنوعی مولد، برای هر یک از اعضای ایلکیشن نایک یک ویدئوی منحصر به فرد خلق کنیم که داستان پایداری این کفش را به تاریخچه خرید و فعالیت ورزشی خودشان پیوندزند و همزمان اطمینان حاصل کنیم که پیام اصلی برند یعنی توانمندسازی ورزشکاران «در تمام این میلیون‌ها نسخه شخصی‌سازی شده، به شکلی ثابت و قدرتمند»

شرکت مایکروسافت با ادغام دستیار هوش مصنوعی خود (کوپایلت) در تمام محصولات این تحول را در عمل به نمایش گذاشته است. یک تحلیلگر پیشرفته‌تأمین‌کننده از این ابزار استفاده می‌کند، دیگر روزهای متمادی را صرف جمع‌آوری و پاک‌سازی داده از منابع مختلف برای پیشبینی تقاضا نمی‌کند. او به سادگی از هوش مصنوعی می‌پرسد: «با توجه به داده‌های فروش سه ماهه اخیر و روندهای کلان اقتصادی، احتمال بروز اختلال در کدام بخش از زنجیره تأمین ما در شش ماه آینده بیشتر است؟». هوش مصنوعی در چند دقیقه گزارش جامع تهیه می‌کند. اکنون، کار اصلی آن تحلیلگر آغاز می‌شود: پرسیدن سوال‌های عمیق‌تر، به چالش کشیدن فرضیات مدل و ساختن یک سناریوی آسیای جنوب شرقی را برای شناسایی شده. بهانه «فرآیند تحلیل بسیار زمان‌بر است» دیگر اعتباری ندارد و ارزش واقعی تحلیلگر در قدرت تفکر استراتژیک او متجلی می‌شود.

شتابنده خلاقیت: انحال مزین بین ایده‌پردازی و تولید

یکی دیگر از بهانه‌هایی که هوش مصنوعی در حال از بین بردن آن است، بهانه «من فرد خلاق نیستم» یا «ما دچار بن‌بست ایده‌پردازی شده‌ایم» است. بسیاری از افراد و تیم‌ها فرآیند خلاقیت را امری مرموز و مختص گروه کوچکی از نوابغ می‌دانند. هوش مصنوعی مولد این تصور را به کلی دگرگون کرده و به عنوان یک شریک خستگی‌ناپذیر و همیشه حاضر برای توفان فکری عمل می‌کند. این ابزارها می‌توانند در چند ثانیه صداها ایده اولیه، پیش‌نویس متن، طرح بصری یا قطعه موسیقی تولید کنند و مشکل‌ترسناک «صفحه سفیدی» را برای همیشه حل کنند. این امر به هیچ وجه به معنای پایان خلاقیت انسانی نیست. برعکس، نقش انسان را از تولیدکننده ایده‌از صفر به پرورش

منتقل می‌شود؟». این پرسش نشاندهنده درک عمیق از توانایی‌های فناوری و هدایت آن در راستای یک هدف استراتژیک بزرگ تر است، که این جوهره رهبری در عصر جدید است.

سخن‌بایانی

هوش مصنوعی یک ابزار نیست که به جعبه ابزار قدیمی بازاریابی اضافه شود، بلکه یک نیروی کاتالیزور است که کل این جعبه ابزار و حتی کسی که آن را در دست دارد، از نو تعریف می‌کند. ما در آستانه عصری قرار داریم که در آن، ارزش یک تیم بازاریابی نه با تعداد افرادی که استخدام می‌کند و نه با حجم وظایفی که انجام می‌دهد، بلکه با کیفیت سئوالاتی که از هوش مصنوعی می‌پرسد و عمق بینشی که از پاسخ‌های آن استخراج می‌کند، سنجیده می‌شود. چالش پیش‌روی سازمان‌ها، نه یک مسابقه تسلیحاتی برای خرید جدیدترین فناوری‌ها، بلکه یک بازاندیشی فرهنگی برای ساختن تیمی است که در آن، همکاری انسان و ماشین به امری طبیعی بدل‌شود. تیم‌های هیروز در این میدان، تیم‌هایی نخواهند بود که انسان را در مقابل ماشین قرار می‌دهند، بلکه آنهاپی هستند که می‌دانند بزرگ‌ترین دستاوردهای خلاقانه و استراتژیک، دقیقاً در نقطه تلاقی هوش انسانی و قدرت محاسباتی ماشین متولد می‌شود. آینده بازاریابی، یک رقابت برای جایگزینی انسان نیست، بلکه دعوتی است برای ارتقای او به سطحی بالاتر از تفکر.

منابع:

https://www.marketingprofs.com/ai-powered-marketing-۵۳۹۹۴/۲۰۲۵/articles-organization-team-structure-https://www.forbes.com/councils/how-ai-is-۲/۱۰/۳/۲۴/forbestechcouncil-transforming-the-marketing-industry

دهنده، گزینشگر و پالایشکننده ارتقا می‌دهد. انسان اکنون می‌تواند انرژی خود را بر روی انتخاب بهترین ایده‌های خام تولیدشده توسط ماشین و افزودن زمینه، احساس و روح انسانی به آنها متمرکز کند. فرض کنید تیم بازاریابی دیزنی مسئول طراحی پوستر برای یک انیمیشن جدید است. در گذشته، این فرآیند ممکن بود به چند هنرمند محدود شود که طی چند هفته، تعداد انگشت‌شماری از ایده‌ها را طراحی و ارائه می‌کردند. امروزه، آن تیم می‌تواند با استفاده از هوش مصنوعی مولد، در یک روز صداها کانسپت بصری متفاوت را با سبک‌های گوناگون خلق کند. این سیل ایده‌ها، مدیر خلاقیت را بیچاره نمی‌کند، بلکه او را قدرتمندتر می‌سازد. وظیفه او دیگر انتظار برای خلق چند ایده محدود نیست، بلکه کشف آن جرقه نبوغ در میان انبوهی از گزینه‌ها و سپس هدایت تیم هنرمندان برای تبدیل آن جرقه به یک شاهکار به یاد ماندنی است. بهانه «زمان کافی برای کشف همه مسیرهای خلاقانه را نداریم» برای همیشه از میز مذاکره حذف شده است.

سخن‌بایانی

ورود هوش مصنوعی به محیط کار کمتر یک انقلاب فناورانه و بیشتر یک انقلاب در مسئولیت‌پذیری فردی و سازمانی است. این فناوری بهانه‌ها را از ما می‌گیرد و ما را با توانایی‌های واقعی خود روبه‌رو می‌کند. دیگر نمی‌توان پشت پیچیدگی‌ها، تکرارها و کمبودها پنهان شد. در این دنیای جدید، افرادی پیشرفت خواهند کرد که از این فرصت برای تمرکز بر روی مهارت‌های عمیقاً انسانی استقبال کنند: تفکر نقادانه، حل خلاقانه مسائل پیچیده، هوش هیجانی و رهبری الهام‌بخش. چالش پیش‌روی هر یک از ما این نیست که آیا هوش مصنوعی جای ما را خواهد گرفت یا نه. چالش اصلی این است که از خود بپرسیم: «کدام بهانه شخصی من با ظهور هوش مصنوعی از بین رفته است؟». این لحظه، نه زمان ترس، که فرصتی بی‌نظیر برای بازنگری در ارزش حرفه‌ای ما و تبدیل شدن به آن متفکر استراتژیکی است که همیشه آرزو داشتیم باشیم.

منابع:

https://www.entrepreneur.com/leadership/why-ai-isnt-killing-jobs-its-۴۹۹۰۶۲/killing-excuses