

# مدیرانه

سال اول، شماره پنجم، دی ماه ۱۳۹۹  
انجمن اسلامی دانشجویان مستقل  
دانشکده مدیریت دانشگاه تهران





۳

« سیاست با چاشنی مدیریت

۵

« نبض بورس

۵

نکات و رازهای مهم بقا و موفقیت در بورس

۶

« مالی و سرمایه‌گذاری

۶

پولت رو بانک نذار

۷

سیستم معاملاتی

۹

صندوق بین‌المللی پول

۱۳

« به وقت تجارت

۱۳

سامانه پنجره واحد تجارت فرامرزی

۱۴

اینکوئترمز ۲۰۲۰

۱۷

اندازه کسب و کار و اهمیت صنعت

۱۸

« اصول مدیران موفق

۱۸

آموزه‌های تفکر سیستمی

۱۹

نقشه راه کارآفرینی

۲۲

« روانشناسی کار

۲۲

توجیه اخلاقی، عامل نابودی بشریت

۲۳

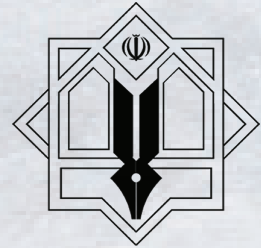
« بانوی مدیر

۲۴

« مدیریت دولتی

۲۴

آنچه باید از دموکراسی بدانیم



انجمن اسلامی دانشجویان مستقل  
دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

سر دبیر و مدیر مسئول :

سارا عوادزاده

طراحی :

محمد مهدی تورک



@Deraye\_management



@Deraye\_management



# سیاست با چاشنی مدیریت

## در ستایش یک جدایی



بررسی ساختار سیاسی و اقتصادی ایران گذاره ای کلان و بسیار پیچیده است که نه تنها شکل های دانشجویی بلکه دولت ها و حکومت ها و مجالس متفاوت همواره سعی در واری این مفهوم داشته و دارند چراکه هر بار بررسی ساختاری موارد مورد بحث نکاتی جدید و مهم برای عرصه سیاستگذاری و اجرا نصیب مدیران می‌کند. وجهه دیگر اما صرفا عیب جویی های معمولی است که آدمیزاد تا بوده این اخلاق را در درون خویش داشته و با آن کلنجار رفته و چوبش را هم خورده است. نقد صرف و غر زدن های رایج در فضای سیاسی ایران همواره یک چالش جدی پیش روی پژوهشگران عرصه علوم انسانی بالاخص بوده و هست. در این یادداشت اما سعی خواهم کرد در کنار بررسی و ارائه نقطه نظرات واضح و روشن و کمک از آمارهای مرتبط برای فهم بهتر موضوعات در خلال بحث راهکارها و تجربه های موفق دیگران را مورد بررسی قرار دهم.

اقتصاد سیاسی یا سیاست اقتصادی سیاست و قوانین حکمرانی یکی از تعیین کننده ترین بخشهای سرنوشت آدمی در هر نقطه کره زمین هستند. اینکه در کشوری با سیاست‌های دموکراتیک زندگی کنید یا حاکمان کشور شما دیکتاتورانی مستبد باشند همواره و همیشه عاملی تاثیرگذار بر فرآیند رشد و نمو آدمی بوده است. سیاست تا آن جا برای مردم هر کشور و مملکتی پراهمیت شمرده می شود که ایشان برای یادآوری های سیاسی به مدیران و حاکمان خود یا به عنوان مثال برای اعتراضات سیاسی حاضر به از دست دادن جان خود میشوند تا تنها صدای خود را به گوش مدیران عرصه سیاست در کشور خویش برسانند. حال اما سوال اینجاست که آیا باید سیاست را در همه فرآیندها و زمینه های فعال در یک جامعه دخیل کرد و آیا این معجون هفت قلمی که اسمش را سیاست گذاشته ایم برای هر درد ما می تواند دوايي قطعی و یا حتی احتمالی باشد؟! پاسخ به اعتقاد نگارنده منفی است. اقتصاد به عنوان یک بخش مهم و تاثیرگذار دیگری که در فرآیند حکمرانی به آن توجه می‌شود و زیست انسانی مستقیما تحت تاثیر آن است همان درد بی درمانی است که نباید به هیچ وجه دواي سیاست را برایش تجویز کرد. تا اینجای کار سخن جدیدی نیست که تصمیمات اقتصادی نباید سیاسی گرفته شوند اما نگارنده معتقد است این نسبت تضاد چیزی بیش از

این ها غلظت و رنگ دارد، چیزی همچون نسبت عسل و خربزه. آنچه در حال حاضر در ایران اسلامی در حال وقوع است یک تضاد مدیریتی در تمام ابعاد وجودی آن است. به این معنا که سیاست و اقتصاد به زشت ترین حالت ممکن درهم تنیدند و نتیجه چنان افتضاح هست که هیچ بنی بشری آن را گردن نمی‌گیرد. در فضای اقتصادی بسیاری معتقدند هر سیاستی که برای جامعه به عنوان یک کل مفید باشد می‌تواند برای هر فرد حاضر در جامعه نیز به شکلی کاملا اختصاصی سودمند باشد تنها بدین صورت که برای جبران خسارت بازندگان از برندگان مالیات گرفته شود تا هرکسی منفعتی ببرد. این اعتقاد گواه ارتباط عمیق فضای سیاسی با فضای اقتصادی و تصمیمات متداخل این دو است. در ایران اما صحبت به این سادگی نیست. مدتی است که بسیاری با کلمه فساد سیستماتیک بازی می‌کنند و آن را در ادامه نقدها و بررسی‌های خود بیان می‌کنند. اما حقیقتا فساد سیستماتیک یعنی چه؟ فساد سیستماتیک یعنی باج دهی فضای سیاسی به فضای اقتصادی. فساد سیستماتیک یعنی تسلط قدرت های اقتصادی بر مدیران سیاسی. فساد سیستماتیک یعنی افزایش نفوذ و توان کسب و کارها و کاهش نفوذ و توان دولت ها. این تعاریف همه در کشور ما مصداق‌های روشنی دارند. کافی است نگاهی به آمارها ببینیم. طبق گزارش دیوان محاسبات کشور در سال ۹۷ پیش بینی دولت برای میزان ضرر شرکت های دولتی در سند بودجه رقم ۲ هزار و ۴۷۵ میلیارد تومان بوده است. اما بررسی‌های دیوان نشان می‌دهد این رقم در عالم واقع چیزی حدود ۴۵ هزار میلیارد تومان بوده. این اتفاق در سال بعد یعنی ۹۸ نیز رخ داده و پیش بینی دولت در اسناد بودجه برای میزان ضرر شرکت های دولتی که بخوانیدش نفوذ اقتصادی‌ها در بدنه سیاست رقم ۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان بوده اما باز بررسی دیوان نشان می‌دهد این رقم چیزی حدود ۵۳ هزار میلیارد تومان است. اگر از شرکت های دولتی فاصله بگیریم می‌توان به گزارش دو رییس فعلی و سابق بانک مرکزی پرداخت که به گواه ایشان چیزی بیش از ۳۵۰ میلیارد دلار هزینه

برای کنترل نرخ ارز شده است. کنترل نرخ ارز اسم رمز منتفع کردن صاحبان کسب و کار خصوصی است که به مدیران دولت ها نزدیک بوده و دین رفاقتی و سیاسی بر گردنشان دارند. یا در گزارش وزیر مسکن دولت یازدهم به مجلس رقمی حدود ۲۵۰ میلیارد دلار از پول بی زبان این کشور به دلیل دلالی های ملاکان و عدم وجود نظارت صحیح بر خانه های خالی صرف سودجویی های ایشان شده است. به تفاوت ها دقت کنید. این تاوان باج های سیاسی به فعالان اقتصادی است که قدرت و ثروت را در اختیار خود گرفته اند و مدیران سیاسی را به معنی واقعی کلمه بازی می دهند. شرکت های دولتی یا خصوصی بخش عظیمی از اقتصاد ایران را تشکیل می دهند که در بسیاری از آن ها فعالان اقتصادی یا دارای سمت اند یا نفوذ مدیریتی جدی دارند. واقعیت این است که این چرخه معیوب سال ها است در حال چرخیدن است به این شکل که صاحبان مراکز اقتصادی با نفوذ بر سیاستمداران پایه های نهاد سیاست را تضعیف می کنند، این تضعیف در میان مدت منجر به ناکارآمدی سیاسی و مدیریت و بعد بحران های اقتصادی می شود و در نتیجه بحران اقتصادی شکاف طبقاتی و کاهش چشمگیر تقاضا نتیجه ای است که حاصل شدنش قطعی است. در پایان این چرخه اما در کنار کاهش تقاضا باز این صاحبان کسب و کار هستند که دچار کاهش فروش و سود می شوند و در نتیجه دست به سرمایه گذاری های نوآورانه و صحیح نمی زنند و ترجیه می دهند نسبت به کسب درآمد از بازارهای ثانویه همچون بنگاه داری و دلالی و خواب پول ثروت کسب کنند.

راهکار احتمالی

طلاق، جدایی و عدم دخالت شاید کوتاه ترین پاسخ به این سوال باشد که چه باید کرد. بررسی تجربه بسیاری کشورهای توسعه یافته همچون چین، سنگاپور یا بریتانیا در قرن ۱۹ نشان می دهد جدایی فضای اقتصادی و سیاسی به این مضمون که راهبردهای حاکم در سیاست همچون دموکراسی کوچکترین تاثیری برای راهبردهای اقتصادی نداشته باشند نه تنها منجر به شکست نشده بلکه بسیار موفقیت آمیز بوده. در واقع در توضیح این راهبرد باید گفت نباید به عناصر سیاسی اجازه داده شود که در اسناد و راهبردهای اقتصادی کشور دخالت کرده و مدیریت آن را تحت الشعاع قرار دهند. شاید از این گذاره بوی کمی یکجانبه گرایی و عدم مشارکت پذیری آن هم از شیوه مدیریتی به مشام برسد که به اعتقاد نکارنده دقیقا همینطور است. در بسیاری مواقع ما مردمان کوچه و خیابان و یا حتی فعالیت سیاسی و اجتماعی گمان می کنیم دموکراسی یا حق اظهار نظر در هر موضوعی مهم ترین دغدغه و تنها راهکار خروج از مشکلات است، اما شاید بد نباشد که کمی تامل و تفکر کنیم و از خود پرسیم شاید اشتباه می کنیم. تجربه های جهانی و داخلی به خوبی برای ما روشن می کند که فضای اقتصادی باید فضایی بدون دموکراسی و کوچکترین دخالت هر عامل سیاسی باشد. اصلا دلیل تاکید رهبر معظم انقلاب بر تهیه برنامه های توسعه ۴ ساله که توسط دولت ها آن هم در اواسط هر دولت

انجام می گیرد شاید بخشی مربوط به همین دغدغه است که مدیران سیاسی نباید در راهبردهای بلند مدت مملکت نظرات سیاسی گروه و دسته خود را ادغام کنند و الا نتیجه ای جز آنچه پیش روی ما است حاصل نخواهد شد. حضرت آقا همواره نسبت به تهیه سندهای بالادستی که چراغ راه مجریان و قانونگذاران باشد اهتمام ورزیده و به عنوان مثال سند افق ۱۴۰۴ را معیاری دقیق برای پیاده سازی برنامه های اقتصادی دولت ها دانسته اند. در بسیاری کشورهای جهان اقتصاد یک متولی غیر دولتی دارد همچون فدرال رزرو در آمریکا که یک نهاد خصوصی است نه دولتی. شاید بد نباشد ما هم به این بیاندیشیم که نهادی سازمانی جایی بیاید و متولی فضای اقتصادی کشور باشد تا در حداقل ترین حالت ممکن بشود او را بازخواست کرد. بشود راهبردهای بلند مدت اش را دید و نقد کرد و اگر سیاست هایش شکست خورد او را مذنون دانست نه همچون اوضاع فعلی مان که هر دولت سیاسی تقصیرکار کمبودها و عقب ماندگی های اقتصادی را دولت سیاسی قبلی و قبلی اش می داند.

برای مدیران آینده

مدیرانی که بنا است با فارغ التحصیل شدن از رشته های مدیریت به دامن سیستم های دولتی و خصوصی ایران زمین رفته و مشغول به فعالیت شوند خوب است از خود بپرسند که آیا این منافع کشور و مردم است که برایشان ارجح است یا جیب مبارک خویشتن؟ خوب است تامل کنند که آیا حاضرند از قدرت و نفوذ مدیریت خود به نفع و صلاح جامعه صرف نظر کنند یا نه؟ همه ما خوب است از خود پرسیم در هیمنه فساد های سیستماتیک موجود که احتمالا در آینده نیز وجود خواهند داشت قرار است در کدام سمت میدان بایستیم؟ تصمیمات سخت یا منافع شخص؟

امیرحسین شادمان 



# نبض بورس



## نکات و رازهای مهم بقا و موفقیت در بورس

- همزمان در چند بازار معامله نکنید.
- به صورت پله ای معامله کنید
- هرگز به يك باره وارد معامله نشوید (شیرجه نزنید)
- هرگز به معامله اشتباه اضافه نکنید.
- به سود اجازه پیشروی بدهید.
- به دنبال فرصت ها و شانس هاي خوب باشید.
- سود هاي باد آورده را از دست ندهید.
- در صورت شناسایی فرصت برای ورود به معامله سخت گیر و محاسبه گر (يك قران و دوزار) نباشید.
- مدیریت روند را اجرا کنید. روند اصلي قیمت را تشخیص دهید. (کانال صعودي، کانال نزولي، کانال ثبات)
- میزان تغییرات بازار را بررسی کنید.
- به دنبال ایجاد درآمد پایدار باشید.
- قیمت جذاب خرید و جذاب فروش را از دست ندهید.
- به تئوري جایگزینی دارایی ها توجه کنید و آن را بکار بگیرید.
- آنالیز اقتصاد را فراموش نکنید.
- مدیریت ریسک را فراموش نکنید.
- سهام طلا و سهام آهن قراضه را از هم جدا کنید.
- به مدیریت سهام بیش از خرید آن توجه کنید.
- بخشی از سود خود را به عنوان پاداش از بازار بیرون ببرید.
- با کارگزار خود رابطه سازنده داشته باشید.
- صبور باشید و عجول نباشید.
- قاضي نهایی بازار است.
- در بازاررو به رشد اقدام به فروش سهام و شناسایی سود نکنید.

### اصول و قوانین تجربی داد و ستد

- مدیریت پولتان را بیاموزید : یکی از قوانین تجربی معامله این است که همواره درصدی از پولی را که وارد معامله کرده اید به صورت پول نقد نگاه دارید.
- بر اساس امیدواری و خوش بینی معامله نکنید. بلکه بر اساس منطق مطالعه و قوانین تان معامله کنید .
- اگر چه امید يك حس مقدس در عرصه هاي مختلف زندگی است اما در معامله می تواند يك مانع باشد.
- دنباله رو جمعیت نباشید. معامله گران موفق اغلب در اقلیت هستند.
- اظهار نظرهای دیگران را به عنوان معیار تصمیم لحاظ نکنید بلکه به عنوان يك ورودی در تصمیمات به آن بنگرید. به اطلاعات غیر موثق تکیه نکنید
- تا زمانی که به اطمینان کامل نرسیده اید دست نگه دارید. معامله گران مبتدی فکر می کنند که هرروز باید دست به معامله بزنند و برای این کار کارمزد زیادی می پردازند.
- معامله کردن زیاد دلیل بر موفقیت نیست. همانطور که کار زیاد دلیل بر بهره وری بیشتر نیست.
- در ماه های فعال سال بیشتر معامله کنید. همیشه در بازار ماه هایی وجود دارد که فعالیت و نوسانات بازار در آنها بیشتر است.

# مالی و سرمایه‌گذاری



## پولت رو بانک نداز!

درد کسانی می‌خورد که درآمد زیادی دارند و می‌توانند قبل از افزایش ناگهانی قیمت‌ها، کالایی که می‌خواهند را بخرند.

قبلا اگر کسی می‌خواست دارایی‌اش را طوری سرمایه‌گذاری کند که ارزش آن حفظ شود، یا ملک می‌خرید یا طلا و سکه. اما این روزها پس‌انداز کردن پول به هوای خرید طلا و سکه یا ملک، اصلا به صرفه نیست، چرا که قیمت‌ها نسبت به درآمدها با سرعت بیشتری افزایش پیدا می‌کنند و تا پول خرید یک سکه جمع می‌شود، ارزش هر گرم طلا و در نتیجه قیمت سکه نسبت به قبل بیشتر شده است. در مورد خرید خودرو و ملک هم همین است.

یعنی پولی که تا دیروز می‌شد با آن یک سکه طلا خرید، حالا نمی‌شود؛ همین موضوع نشان می‌دهد که ارزش دارایی ما هم روز به روز کمتر می‌شود. پس شاید بهتر باشد با گزینه‌های دیگر سرمایه‌گذاری آشنا شویم که نیاز به سرمایه زیادی ندارند. ولی قبل از آن باید به چند سوال پاسخ دهیم:

### هدف‌مان از سرمایه‌گذاری چیست؟

هدف‌ها از سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی یکسان نیست. ممکن است یک نفر کارمندی باشد که هر ماه مقداری از حقوقش اضافه می‌ماند، یا کارمند بازنشسته‌ای که به تازگی سنواتش را گرفته و اگر این پول را توی بانک رها کند، از ارزشش کم می‌شود. حتی ممکن است یک نفر کارمند یک شرکت بزرگ با درآمد بالا یا حتی کارخانه‌دار باشد، اما همیشه این نگرانی را داشته باشد که اگر شرکت یا کارخانه‌اش ورشکست کرد چه می‌شود؟

برخی می‌خواهند پول‌شان را جایی سرمایه‌گذاری کنند که سود ماهیانه بگیرند و این سود را صرف مخارج روزمره یا اجاره خانه یا ... کنند. برخی می‌خواهند پولی را برای آینده فرزندان‌شان سرمایه‌گذاری کنند تا سال‌ها بعد بتوانند از افزایش آن و سودی که داشته، مخارج دانشگاه یا ازدواج فرزندشان را تأمین کنند.

بنابراین اولین سوالی که قبل از شروع سرمایه‌گذاری باید از خودمان بپرسیم، این است که از بازار سرمایه چه می‌خواهیم؟

می‌توانیم همین اول مطلب بگوییم در شرایط اقتصادی این روزها و نوسان قیمت‌ها و گران شدن مداوم همه چیز، پس‌انداز پول اصلا به صرفه نیست و حتما باید آن را سرمایه‌گذاری کرد تا ارزش پول در برابر تورم حفظ شود.

زیرا اگر پولمان را در بانک بگذاریم و نقد نگه داریم ارزش پولمان روز به روز کمتر می‌شود، ولی حتی در کشورهایی که تورم زیاد نیست، سرمایه‌گذاری یکی از مهم‌ترین کارهایی است که مردم با پول‌شان انجام می‌دهند. این موضوع اهمیت سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی را نشان می‌دهد.

### سرمایه‌گذاری چیست؟

سرمایه‌گذاری یعنی در زمان حال از چیزی بگذریم به امید اینکه در آینده ارزش افزوده‌ای را به دست آوریم. البته اندازه یا کیفیت این ارزش معمولا دقیقا مشخص نیست. مثلا پول نقدی که می‌توانیم با آن کالای مصرفی بخریم را صرف خرید سهام یک شرکت می‌کنیم، به این امید که ارزش سهام آن افزایش یابد و در آیند سود ببریم.

### چرا باید سرمایه‌گذاری کنیم؟

به این دلیل که قدرت خریدمان روز به روز در حال کاهش است. به عنوان مثال در سال ۱۳۵۵ قیمت یک خودروی پیکان جوانان حدود ۲۷ هزار تومان بود، الان هم با اینکه از رده خارج شده است ولی اسقاطی‌اش را حدود ۲ میلیون تومان می‌خرند! در حالی که با ۲۷ هزار تومان الان زمان نوشتن این مقاله می‌توان ۹ لیتر بنزین آزاد زد. پس این فکر که اگر پول‌مان را جمع کنیم و روی هم بگذاریم تا روزی ثروتمند شویم، احمقانه به نظر می‌رسد.

گزینه‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری پول نقد وجود دارد، از خرید طلا و سکه و ارز و ملک گرفته تا خرید کالاهای با ارزش مثل خودرو. اما این مدل پس‌انداز به

## در سرمایه‌گذاری خود چقدر می‌توانم ریسک کنم؟

یکی از مهم‌ترین عواملی که سرمایه‌گذار باید قبل از شروع سرمایه‌گذاری از آن مطلع باشد، میزان ریسک‌پذیری خودش است. برخی ترجیح می‌دهند یک مقدار سود ماهیانه بخور و نمیر داشته باشند اما خیال‌شان از اصل سرمایه‌شان راحت باشد و مطمئن باشند چیزی از آن کم نمی‌شود. این گروه احتمالا سپرده‌گذاری در بانک را ترجیح می‌دهند و به سود سالیانه بانک هم رضایت دارند.

برخی دیگر حاضرند روی پول‌شان ریسک کنند، در صورتی که بدانند حاصل این ریسک می‌تواند یک سوددهی خوب و قابل قبول باشد. در دنیای سرمایه‌گذاری هم قانونی وجود دارد که می‌گوید هر چه ریسک بیشتر باشد، بازدهی و ضرر احتمالی هم بیشتر است.

## چه مقدار از پولم را سرمایه‌گذاری کنم؟

تنها چیزی که اهمیت دارد این است که شما فقط و فقط از سرمایه بلا استفاده خود که می‌خواستید در بانک بگذارید و سود بگیرید در بازارهای مالی سرمایه‌گذاری کنید و به هیچ عنوان ماشین یا محل سکونت خود را به هوای سرمایه‌گذاری نفروشید زیرا این ریسک غیر قابل قبولی است و اصلا کار معقولی نیست!

ضمن اینکه باید در هر بازاری که قصد سرمایه‌گذاری دارید ابتدا آموزش‌های مرتبط با آن را تهیه کنید و آموزش ببینید و سپس به سرمایه‌گذاری اقدام نمایید. پیشنهاد می‌شود مقاله‌های سیستم معاملاتی چیست و ۳ اصل معامله‌گران موفق را که در همین نشریه منتشر کردیم بخوانید.

سینا معاف

# سیستم معاملاتی

مهم‌ترین چیز همین است که در نقطه درست وارد بازار بشویم تا سودمان حتمی باشد همان چیزی که ۹۰ درصد مردم نمیدانند!

**۴. چه حجمی از سرمایه‌ام را درگیر این معامله کنم؟ (چه مقدار ریسک کنم؟ چند درصد از سرمایه‌ام را به این معامله اختصاص دهم؟)**

میزان ریسک را سیستم معاملاتی به ما می‌گوید و می‌توانیم با توجه به میزان ریسکی که می‌خواهیم متحمل شویم اقدام نماییم

**۵. در چه نقطه‌ای از بازار خارج شوم؟**

(حد سود و حد زیان من کجا باشند؟ حداکثر چه مدت با این سهم باقی خواهم ماند؟) این همان چیزی است که در مقاله ۳ اصل معامله‌گران موفق در همین مجله به آن اشاره کردم که معامله‌گران آماتور با سهام و سود ازدواج می‌کنند یعنی حتی در صورت زیان بار بودن آن سهام آن را به قدری نگه می‌دارند که یک زیان ۵ درصدی تبدیل به یک زیان مخرب ۵۰ درصدی شود

**چندتا سیستم معاملاتی وجود دارد؟**

تعداد و تنوع سیستم‌های معاملاتی بی‌شمار و در واقعیت برابر با تعداد معامله‌گران است!

هر معامله‌گر روش و سیستم معامله در صورت نیاز، سوالات دیگری را نیز می‌تواند به مجموعه سوالات فوق اضافه نماید به عنوان مثال اینکه، در چه روزهایی معامله کنیم؟! کدام نسبت‌های ریسک به ریوارد برایمان مورد قبولند؟ بر مبنای کدام اندیکاتور یا روش تکنیکال معامله لاتی خاص و منحصر به فرد خودش را دارد افراد مختلف دارای ریسک‌پذیری، افق سرمایه‌گذاری و سلاقی معاملاتی مختلف هستند که

همانطور که در مقاله ۴ اصل معامله‌گران موفق قول داده بودم سیستم معاملاتی را برایتان در این شماره شرح دادم:

سیستم معاملاتی به بیان ساده، مجموعه قوانینی است که معامله‌گر از آن پیروی می‌کند تا اولاً تکلیفش را با مارکت (بازار) روشن نموده و هنگام مواجهه با شرایط مختلف غافلگیر نشود. دوماً بتواند در بلندمدت به برابری مثبتی دست یابد.

در واقع کسی که سیستم معاملاتی دارد طبق اصول پیش می‌رود و بر حسب شایعات عمل نمی‌کند. سوالاتی که یک سیستم معاملاتی باید به آنها پاسخ بدهد:

**۱. چه چیزی را معامله کنم؟ (آیا سهام الف را انتخاب کنم یا سهام ب را؟)**

سیستم معاملاتی اولاً مشخص می‌کند کدام سهام‌ها ارزش بررسی دارند و ثانیاً به ما می‌گوید بین آن سهام‌هایی که ارزش بررسی و تحلیل را دارند کدام سهام بیشترین نرخ نوسان و کدام کمترین نرخ را دارند (در آینده در همین مجله توضیح خواهم داد که چرا نرخ نوسان بالاتر بهتر است)

**۲. چه نوع معامله‌ای انجام دهم؟ آیا بخرم یا بفروشم؟ آیا همان معامله قبلی را نگهداری کنم یا از بازار خارج بشوم؟**

سیستم معاملاتی دقیقاً به ما می‌گوید کی وقت خرید است و کی وقت فروش و کی وقت صبوری!

**۳. در چه نقطه‌ای باید وارد بازار بشوم؟ (قیمت مناسب برای آغاز معامله کدام است؟ زمان مناسب چه وقت است؟)** مهم‌ترین چیز همین است که در نقطه درست وارد

سرمایه‌گذاری و سلايق معاملاتی مختلف هستند که همین امر موجب می‌شود سیستم معاملاتی هر تریدر کاملا متفاوت از دیگری باشد.

طی سال‌های متمادی هزاران سیستم معاملاتی توسط تحلیلگران مختلف طراحی و به بازار معرفی شده‌اند. برخی از آنها در ابتدا مورد اقبال قرار داشتند اما به تدریج کارایی خود را از دست دادند. و برخی دیگر هنوز هم به خوبی عمل نموده و طرفداران بسیاری دارند.

چرا سیستم‌های معاملاتی قدیمی منقضی شده‌اند؟  
دلیل اینکه سیستم‌های معاملاتی معمولا تاریخ انقضا داشته و به تدریج راندمان خود را از دست می‌دهند، ناشی از ماهیت پویا و زنده‌ی بازار است (روانشناسی بازار که در آینده توضیح خواهیم داد)

بازار یک سیستم ثابت و راکد نیست، بلکه موجودیت کاملا زنده و پویا دارد و مرتبا تغییر کرده و رفتارهای خود را عوض می‌کند.

به همین دلیل سیستم‌های معاملاتی کهنه، به ویژه اگر برمبنای اصول صحیح و با شناخت کافی ماهیت بازار، طراحی نشده باشند، معمولا به تدریج و با تغییر رفتار مارکت، دچار کاهش بازدهی گشته و یا حتی بطور کامل از کار می‌افتند.

### **اصول مهم هستند نه فروع!**

هنگام آشنایی با یک سیستم معاملاتی جدید سعی کنید توجه خود را بر روی اصول و مفاهیم اصلی طراحی سیستم بگذارید و خودتان را درگیر جزئیات نکنید.

جزئیات کاملا سلیقه‌ای و قابل تغییرند، درحالی که این اصول و محورهای اصلی طراحی سیستم هستند که ثابت بوده و عموما در همه برهه‌های زمانی و در انواع بازارهای مالی برقرارند.

سیستم روند محور و بازگشتی  
برخی سیستم‌های معاملاتی (روندمحور) هستند و هدف آنها پیدا کردن روند حاکم بر بازار و سوار شدن بر روی امواج همسو با روند است.

درحالی که برخی سیستم‌های دیگر (بازگشتی) هستند و تلاش می‌کنند نقاط بازگشت روند را جستجو نموده و آنها را به موقع شکار کنند.

سیستم‌های روندمحور معمولا خطای کمتری دارند در حالی که سیستم‌های بازگشتی اغلب دارای خطای بیشتر و درعوض ریسک به ریوارد به مراتب بهتر هستند.

اینکه کدامیک از این دو روش را برای خود انتخاب می‌کنید کاملا سلیقه‌ای بوده و بستگی به نوع نگاه معاملاتی شما دارد

### **پایان!**

در پایان از شما تقاضا مندیم که در هر بازاری که فعالیت دارید ابتدا آموزش‌های مرتبط با آن بازار را ببینید و سیستم‌های معاملاتی که داخل کلاس‌ها به شما آموزش می‌دهند را فراگیرید و به کار ببندید تا بتوانید میزان ریسک خود را تا حد بسیار خوبی کاهش دهید و پول خوبی به جیب بزنید!





## صندوق بین‌المللی پول

آمریکا نزدیک ۲۲ درصد و جامعه اقتصادی اروپا ۲۷ درصد بود؛ از آنجا که هر تغییر عمده‌ای در صندوق نیازمند ۸۵ درصد آرا است لذا هم ایالات متحده آمریکا و هم جامعه اقتصادی اروپا از حق وتو در صندوق برخوردار بوده‌اند.

هر کشور عضو که با مشکل کسری موقت تراز پرداخت‌ها روبرو شود می‌تواند بر پایه پول خود، ارزش مورد نیاز خود از صندوق را دریافت دارد؛ که البته این ارزش دریافتی باید ظرف مدت سه تا پنج سال، باز خرید شود. در مقابل، اعضای که دچار کسری شده باشند بر پایه مفاد قرارداد، ملزم به مشورت با صندوق جهت بهبود تراز پرداخت‌های خود هستند.

### کارکرد و اهداف صندوق بین‌المللی پول

تصمیم‌های صندوق بین‌المللی پول، تأثیرات چشمگیری بر وضعیت اقتصادی کشورهای جهان دارد. از صندوق بین‌المللی پول عمدتاً به عنوان آخرین پناهگاه برای گرفتن کمک مالی یاد می‌شود. یعنی هنگامیکه که کشورها با بحران مالی جدی روبرو می‌شوند برای دریافت کمک مالی به این سازمان رجوع میکنند.

ایجاد همکاری مالی بین‌المللی از طریق یک نهاد ثابت که ابزار لازم برای مشاوره و تشریح مساعی در مشکلات مالی جهانی را فراهم می‌آورد.

ایجاد تسهیلات لازم برای توسعه و تعدیل تجارت جهانی و همکاری در جهت پیشبرد و حفظ بازار کار و درآمدهای حقیقی و نیز توسعه منابع درآمد زا برای تمام اعضا به عنوان هدف اساسی در سیاست‌گذاریهای اقتصادی.

تقویت ثبات در بازار تبدیل ارز و حفظ نظام یکپارچه در مبادلات ارزی میان اعضا و نیز اجتناب از افت ارزش ارز به دلیل رقابت‌های نادرست در بازار جهانی.

کمک به بنا نهادن نظام چند جانبه پرداخت‌ها در حوزه مبادلات جاری میان اعضا و در حذف محدودیت‌های

صندوق بین‌المللی پول یک نهاد پولی مستقل جهانی است که در سال ۱۹۴۵ به وجود آمد و هیچ ارتباط تشکیلاتی با سازمان ملل ندارد.

این سازمان اقتصادی جهانی در سال ۱۹۴۵ بر پایه سیستم برتون وودز بنیانگذاری شد و از سال ۱۹۴۷ کار رسمی خود را آغاز کرد. این سازمان اهداف مهمی چون بسط همکاری بین‌المللی در زمینه مسائل پولی و رفع محدودیت‌های ارزی، تثبیت نرخ‌های ارز، و تسهیل کارکرد نظام پرداخت‌های چند جانبه بین کشورهای عضو را دنبال می‌کند.

در سال ۱۹۸۸ صندوق دارای ۱۵۱ عضو بود. مفاد قرارداد صندوق از کشورهای عضو می‌خواست تا نرخ ارزی را رعایت کنند که نوسان‌های آن محدود به  $\pm 1$  درصد ارزش اسمی ارز باشد. این ارزش اسمی بر حسب دلار آمریکا تعیین شده بود که آن نیز رابطه ثابتی با طلا داشت. تا اکتبر ۲۰۱۹ شمار اعضای آن به ۱۸۹ کشور افزایش یافته است.

در دسامبر ۱۹۷۱ کشورهای گروه ۱۰ در نشست مؤسسه اسمیتسونین واشنگتن بر سر «ارزشهای محوری» جدیدی برای پولها به توافق رسیدند تا از این راه به ۱۰ درصد ارزش گاهی دلار با  $2/25$  درصد نوسان مجاز دست یابند. هر کشور عضو ملزم به پرداخت سهمیه تعیین شده به صندوق به صورت ۲۵ درصد طلا و ۷۵ درصد پول رایج خود بود، و از آن پس، سهمیه‌ها تاکنون چندین بار افزایش یافته‌اند.

در سال ۱۹۸۷ مجموع سهمیه‌های صندوق به حدود ۹۰ میلیارد دلار، حق برداشت مخصوص می‌رسید. منابع مالی صندوق صرف رفع مشکلات موقت تراز پرداخت‌ها و برآن اساس، تثبیت نرخ ارز کشورهای عضو می‌شود. سهمیه هر کشور تعیین‌کننده سطح وام‌گیری و نیز حق رای او در صندوق است. در اوایل دهه ۱۹۸۰ (میلادی) بر پایه سهمیه‌های تعیین شده، حق رای

تبدیل ارز خارجی که مانع رشد تجارت جهانی می‌شود. ایجاد دسترسی موقت اعضا به منابع صندوق با رعایت جوانب امنیتی لازم برای تسهیل در اصلاح تراز های پرداخت نا هماهنگ.

به طور خلاصه، هدف اصلی تشکیل این صندوق ارتقای میزان همکاری مالی، جلوگیری از فقر، کمک به رشد اقتصادی و بازار کار در سطح بین المللی و ایجاد تسهیلات مالی برای کشورهای که خواستار تنظیم تراز پرداخت شان هستند، میباشد. از زمان بنیانگذاری صندوق بین المللی پول تا به امروز تغییری در اهداف این سازمان به وجود نیامده است. اما نوع عملکرد آن که نظارت، کمک تخصصی و مالی است همگام با رشد نیاز و تقاضای کشورهای عضو تغییر کرده است

### **وظایف صندوق بین المللی پول**

ماموریت اساسی صندوق بین المللی پول اطمینان از ثبات سیستم پولی بین المللی است. این کار را از سه طریق انجام می دهد: پیگیری اقتصاد جهانی و اقتصاد کشورهای عضو. اعطای وام به کشورهای که مشکل تراز پرداخت دارند. و کمک عملی به اعضا.

### **نظارت اقتصادی**

صندوق بین المللی پول بر سیستم پولی بین المللی نظارت دارد و سیاست های اقتصادی و مالی ۱۹۰ کشور عضو خود را رصد می کند. به عنوان بخشی از این فرایند، که هم در سطح جهانی و هم در کشورهای جداگانه صورت می گیرد، صندوق بین المللی پول خطرات احتمالی ثبات را برجسته می کند و در مورد اصلاحات مورد نیاز سیاست ها مشاوره می دهد.

### **وام دادن**

صندوق بین المللی پول برای کمک به آنها در بازسازی ذخایر بین المللی، ثبات ارز های خود، ادامه پرداخت برای واردات و بازگرداندن شرایط رشد اقتصادی قوی، ضمن اصلاح مشکلات اساسی، به کشور های عضو که دارای مشکلات تراز پرداخت واقعی یا بالقوه هستند، وام می دهد.

### **توسعه ظرفیت**

صندوق بین المللی پول برای مدرنیزه کردن سیاست ها و نهادهای اقتصادی خود، و آموزش مردم خود با دولت های سراسر جهان همکاری می کند. این به کشورهای کمک می کند اقتصاد خود را تقویت کنند، رشد را بهبود بخشند و شغل ایجاد کنند.

### **نظارت صندوق بین المللی پول**

مسئولیت اصلی صندوق بین المللی پول نظارت بر سیستم پولی بین المللی و نظارت بر سیاست های اقتصادی و مالی ۱۹۰ کشور عضو آن است، فعالیتی که به نظارت معروف است. صندوق بین المللی پول به عنوان بخشی از این فرایند که در سطح جهانی، منطقه ای و کشوری صورت می گیرد، خطرات بالقوه ای را برای ثبات شناسایی می کند و تعدیلات سیاستی مناسب مورد نیاز برای تداوم رشد اقتصادی و ترویج ثبات مالی و اقتصادی را توصیه می کند.

### **چرا نظارت صندوق بین المللی پول مهم است؟**

نظارت هوشیارانه صندوق بین المللی پول برای شناسایی ثبات و خطرات رشد که ممکن است نیاز به تعدیلات

سیاست درمانی داشته باشد، ضروری است. همچنین همکاری های بین المللی در مورد این تلاش ها در اقتصاد یکپارچه جهانی امروز حیاتی است که در آن مشکلات یا سیاست های یک کشور می تواند بسیاری دیگر را تحت تاثیر قرار دهد. عضویت صندوق بین المللی پول که شامل همه به جز تعداد انگشت شماری از ملت های جهان است، می تواند این همکاری را تسهیل کند. نظارت صندوق بین المللی پول شامل هر دو نظارت دوجانبه، متمرکز بر کشورهای عضو فردی، و نظارت چند جانبه، یا نظارت بر اقتصاد جهانی است.

### **مشاوره با کشورهای عضو**

نظارت صندوق بین المللی پول به طور معمول شامل بازدید سالانه از کشورهای عضو است. در جریان این بازدیدها کارکنان صندوق بین المللی پول مقامات دولتی و بانک مرکزی را در بحث هایی در مورد خطرات ناشی از ثبات داخلی و جهانی درگیر می کنند. این بحث ها علاوه بر اصلاحات ساختاری کلان انتقادی، بر نرخ ارز، سیاست های پولی، مالی و نظارتی متمرکز است. کارکنان صندوق بین المللی پول همچنین تلاش می کنند تا با دیگر ذینفعان از جمله اعضای قوه مقننه و نمایندگان جامعه تجاری، اتحادیه های کارگری و جامعه مدنی در میان گروه های دیگر دیدار کنند. بحث های جامع با آرایه وسیعی از گروه ها منجر به ارزیابی های بهتر سیاست ها و چشم انداز اقتصادی هر کشور می شود.

پس از اتمام ارزیابی کارکنان صندوق بین المللی پول گزارشی را برای بحث به هیئت اجرایی ارائه می دهند. سپس نظرات هیئت مدیره در مورد این گزارش به مقامات کشور منتقل می شود و فرایندی را به نتیجه می رسد که به مشاوره ماده چهارم معروف است. در سال های اخیر نظارت شفاف تر شده است و اکثر کشورهای عضو هم اکنون یک اطلاعیه مطبوعاتی منتشر می کنند که خلاصه گزارش کارکنان و تحلیل همراه و همچنین دیدگاه های هیئت مدیره است.

### **ارکان تشکیلات صندوق بین المللی پول**

#### **هیئت مدیره**

عالی ترین مرجع تصمیم گیری در صندوق بین المللی پول می باشد. جلسات هیئت به صورت عادی و یا فوق العاده معمولاً هر ساله تشکیل می گردد. وظیفه هیئت مدیره بررسی وضع کلی اقتصاد جهانی و بررسی مشکلات سیستم پولی بین المللی و مسائلی نظیر اینها است.

#### **هیئت اجرایی**

بر اساس اساسنامه اداره امور و عملیات کلی صندوق بر عهده ی هیئت اجرایی است که مرکب از ۲۲ نفر میباشد. این هیئت لاقلاً هفته ای یکبار به ریاست مدیر عامل تشکیل جلسه می دهد و کلیه ی امور جاری صندوق را تصدی و هدایت می کند.

#### **مدیر عامل**

مدیر عامل توسط هیئت اجرایی و برای مدت ۵ سال انتخاب میشود. مدیر عامل بالاترین مقام کارکنان اجرایی صندوق است و ریاست هیئت اجرایی را بر عهده دارد ولی نمی تواند یکی از اعضای هیئت اجرایی باشد.



## کارکنان

کارمندان صندوق بین المللی پول از سراسر جهان می آیند. آنها در مقابل صندوق بین المللی پول مسئول هستند و نه در برابر مقامات کشوری که شهروند آنها هستند. کارمندان صندوق بین المللی پول عمدتاً در مناطق سازمان یافته اند. عملکردی و مسئولیت های اطلاعاتی، رابطی و پشتیبانی.

### منابع مالی صندوق بین المللی پول

**۱. قاچ ذخیره:** این قاچ شامل آن گونه وجوهی است که اعضا نزد صندوق نگاه داشته و از محل پرداختهای اعضای

صندوق بابت سهمیه شان به صورت طلا و ارز تامین شده است. استفاده از این ذخایر بدون قید و شرط است و به صرف مواجه بودن کشور عضو با کسری موازنه پرداخت ها قابل برداشت است.

**۲. قاچ های اعتباری:** در صندوق چهار قاچ اعتباری وجود دارد که میزان هر یک معادل ۲۵ درصد سهمیه هر یک از اعضا می باشد. چنان که هر عضو می تواند تا ۱۰۰ درصد سهمیه خودش در صندوق به صورت اعتبار استفاده کند. شرط استفاده از قاچ های اعتباری آن است که کشورهای عضو علاوه بر روبرو بودن با مشکل تراز پرداخت ها اجرای سیاستهای پیشنهادی صندوق را بپذیرند.

**۳. تسهیلات مالی اضافی:** صندوق وامهای بیشتر و دراز مدت تر نسبت به قاچ های اعتباری از طریق تسهیلات مالی اضافی در اختیار اعضا قرار می دهد. کشورهایی مشمول این نوع تسهیلات می شوند که تراز پرداختها ایشان ناشی از عوامل ساختاری و سازمانی در اقتصاد ملی آنها باشد. صندوق در پرداخت این گونه وام ها شرایط دشوار تری را به کشور وام گیرنده تحمیل می کند. کشورهای واجد شرایط می توانند تا ۱۴۰ درصد سهمیه خودشان از این محل وام بگیرند. مدت باز پرداخت این وام ها بین ۷/۵ تا ۱۰ سال است.

**۴. منابع گسترش یافته صندوق:** صندوق بین المللی پول از طریق منابع گسترش یافته خود به کشورهایی وام می دهد که از طریق قاچ های اعتباری و تسهیلات مالی اضافی نتواند مشکلات تراز پرداخت های خودشان را بر طرف کنند. وامهایی که از این طریق داده می شود علاوه بر مشروط بودن به صورت مرحله ای و نظارت شده است. در حال حاضر هر کشور میتواند برای مدت ۳ سال و سالانه ۹۵ تا ۱۱۵ درصد و یا طی ۳ سال کلاً ۲۸۵ تا ۳۴۵ درصد سهمیه خودش در صندوق از محل منابع گسترش یافته وام بگیرند.

**۵. حساب حق برداشت مخصوص:** هر کشور عضو به نسبت سهمیه اش در صندوق در حساب حق برداشت مخصوص اعتبار دارد و می تواند از این اعتبار در صورت کسری تراز پرداخت ها و یا تقلیل ذخایرش بدون قید و شرط استفاده کند. باز پرداخت این وام ها مدت معینی ندارد لیکن صندوق انتظار دارد با بهبود وضعیت موازنه پرداخت های کشور وام گیرنده باز پرداخت وام صورت بگیرد. نا گفته نماند که به این گونه اعتبارات صندوق بهره تعلق می گیرد.

**۶. منابع دیگر صندوق:** این منابع قرار احتیاطی و تسهیلات



تسهیلات مالی جبرانی است که فقط به کشورهای صادر کننده ماد اولیه و مواد خام اختصاص دارد و قرارداد عمومی استقرای که مختص کشورهای صنعتی است. اعضا و عضویت ایران در صندوق بین المللی پول ملل متحد هستند. اعضای پیشین آن کوبا (که در سال ۱۹۶۴ سازمان را ترک کرد) و جمهوری چین (تایوان) (که در ۱۹۸۰ پس از پذیرش جمهوری خلق چین اخراج شد) بودند.

دولت ایران جزو ۴۴ کشور دعوت شده به کنفرانس برتون وودز در سال ۱۹۴۴ بود و اعضای هیئت چهار نفره اعزامی آن در کمیسیون های مربوط به تهیه اساسنامه صندوق بین المللی پول و بانک جهانی شرکت داشتند. نخستین استفاده ایران از منابع مالی صندوق در سال ۱۳۳۰ در اثر مشکلات ارزی حاصل از ملی شدن صنعت نفت بود که دولت بر پایه سفته های ریالی معادل ۲۵ درصد سهمیه اعتباری خود در صندوق، دلار به دست آورد. به دلیل کوتاهی مدت اعتبارات صندوق، دولت ایران موظف بود هر ساله بخشی از اعتبار مزبور و دیگر اعتبارات دریافتی خود به دلار را باز خرید کند.

از نتایج عضویت ایران در صندوق بین المللی پول و بانک جهانی، موظف شدن دولت به محاسبه جداول موازنه پرداخت های کشور بود که نخستین بار بنا به درخواست صندوق انجام گرفت و دولت متعهد به ارائه اطلاعات اقتصادی لازم به صندوق شد.

ایران یکی از کشورهای برتون وودز بود که با سهمیه معادل بیست و پنج میلیون دلار آمریکا در صندوق عضویت یافت. هم اکنون سهمیه ایران بالغ ۱۴۹۷۲۰۴ میلیون حق برداشت مخصوص می باشد، از این میزان ۲۵ درصد طلا و ارز تبدیل به صندوق پرداخت شده است و ۷۵ درصد به بستانکار حساب ریالی صندوق نزد بانک مرکزی ایران منظور شده است.

هر کشوری عضو صندوق یا عضویتش ۲۵۰ رای ثابت دارد و به ازای هر یکصد هزار حق برداشت مخصوص سهمیه یک رای به رای هایش اضافه می شود.

جمهوری اسلامی ایران از سال ۱۹۷۲ ریاست کشورهای الجزایر، افغانستان، پاکستان، مراکش، تونس، غنا را بر عهده داشته و یک عضو در هیئت مدیره دارد. رییس بانک مرکزی نماینده ایران در صندوق می باشد.

## نتیجه گیری

از نگاه منتقدان، صندوق بین المللی پول، با دشوار کردن اوضاع برای بدهکاران، فشار خود را بر این دولت‌ها افزایش میدهد تا آنها را وادار به انجام تغییرات موردنظر صندوق کند.

نهادهای مالی بین المللی، وسیله‌ای برای دستیابی به وام‌ها و شرایطی هستند که چون سلاحی در دست تروریسم مالی عمل می‌کند. خودداری از دادن وام‌های نقدی می‌تواند مسیر نفتکش‌ها را در میانه اقیانوس‌ها تغییر دهد و مانع رسیدن خوراک به مردم گرسنه‌ای شود که دولت‌های آنها با دیپلماسی نهادهای مالی بین المللی همکاری نمی‌کنند.

بسیاری به دشواری می‌پذیرند که راه حل نولیبرالیستی صندوق بین المللی پول، یا به طور کلی، علمی نیست یا به واقع بدیلی در برابر منطق بازار خالص است. منتقدان اعتقاد دارند که نهادهای مالی بین المللی عاملان اجرایی سرمایه مالی هستند. به گفته جفری ساکس: «صندوق بین المللی پول ابزاری است که با آن وزارت خزانه داری ایالات متحده آمریکا در کشورهای در حال توسعه دخالت می‌کند.»

محمد رسول ملاجعفری 





# به وقت تجارت

## نقد و بررسی سامانه پنجره واحد تجارت فرامرزی (EPL)



پنجره واحد تجارت فرامرزی به منظور ترخیص کالا در بستر وب ایجاد شده و هدف از آن تسریع در فرایند ترخیص و امور گمرکی در مقوله تجارت کالا است و از سال ۱۳۹۲ فعالیت خود را آغاز کرد.

### دلایل راه اندازی EPL چه بود؟

- ۱) صاحبان کالا بتوانند فرایند ترخیص کالای خود را به صورت اینترنتی دنبال کنند
  - ۲) از مشکلات مراجعه حضوری جلوگیری شود
- استفاده از سامانه ای پی ال چه مقدار سودمند است ؟  
 امنیت بالا و در دسترس بودن اطلاعات کالا از زمان بارگیری کالا از مبلغ ارسال جلوگیری از قاچاق کالا و کاهش تخلفات بازرگانی و افزایش سرعت و دقت در مبادله کالا و امور گمرکی از مزایای سامانه مذکور می باشد.  
 سامانه ای پی ال دارای زیرسامانه های آن ذیل است:

- کدینگ

- احراز

- مانیفست الکترونیکی

تمامی این سامانه ها در کنار یکدیگر سامانه جامع گمرکی را تشکیل می دهند .

### مشکلات سامانه EPL

- بزرگترین مشکل سامانه مذکور قطع شدن های مداوم آن است. مراجعان ساعت ها معطل می شود اما EPL وصل نمی شود با قطع اینترنت سامانه مذکور از کار می افتد و همین تاخیر ها منجر به افزایش زمان ترخیص کالا می شود .
- طولانی شدن بررسی اظهارنامه توسط کارشناسان مجازی و نگه داشتن اسناد تا ۲ روز و گاهی اوقات کارشناس مجازی علی رغم وجود گزارش ارزیابی اقدام به ارجاع مجدد ارزیابی می نماید که همین اجرا و تایید مجدد منجر به اتلاف وقت و افزایش هزینه انبارداری و دمووراژ کانتینر میشود.
- اعمال سلیقه های شخصی در ارزش گذاری کالا به ویژه در مورد کالاهای وارداتی
- قطع سیستم یکپارچه و برخط سامانه جامع گمرکی در ساعات اداری و اشکال در ارتباط با سامانه جامع تجارت و بانک مرکزی
- اضافه نمودن اسناد و بارگذاری آن ها پس از ثبت اظهارنامه (اخذ کوتاژ) بسیار زمان بر بوده و می بایست ابتدا توسط واحد آی تی گمرک بررسی و اصطلاحاً سند بازگردانی شده و به تایید رئیس سرویس و کارشناس مربوطه برسد طی نمودن این مرحله حداقل ۲ روز کاری زمان نیاز دارد که خود از معضلات این سامانه می باشد.

### جمع بندی

سامانه مذکور در مجموع توانسته گام بلندی را در فرایند ترخیص کالا و تسهیل و تسریع امور گمرکی به عمل آورد و منجر به کاهش مراجعات غیر حضوری به گمرکات را فراهم نموده و وضعیتی منجر به ثبت اطلاعات جریان واردات کالا از ابتدا تا انتهای خروج کالا از گمرک می گردد اگر ایرادات مذکور رفع شود این سامانه در نوع خود گام بسیار موثر و مطلوبی در فرایند ترخیص کالا به حساب می آید.

سارا عوادزاده ✍️

مجموعه واژگان بازرگانی بین المللی تحت عنوان اینکوترمز ارائه شده توسط اتاق بازرگانی بین المللی از سال ۱۹۳۶ در اختیار بازرگانان قرار گرفت و آخرین نسخه آن در ژانویه ۲۰۲۰ منتشر شد. این مجموعه حاوی روش هایی جهت تسهیل روابط تجاری بین المللی بین تجار بود. اینکوترمز مشخص کننده محدوده ریسک ها و مسئولیت های خریدار و فروشنده می باشد و از این جهت حائز اهمیت بسیار است ولی هیچ الزامی برای استفاده از این روش ها وجود ندارد.

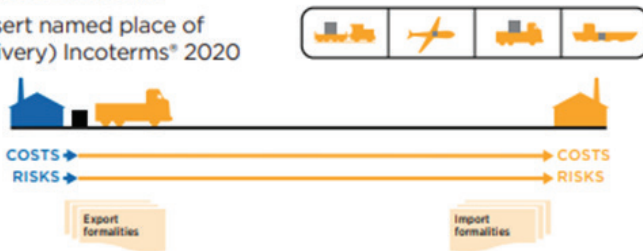
اینکوترمز شامل ۱۱ ترم است که ۷ ترم آن مربوط به همه ی روش های حمل و نقل و ۴ روش آن مختص روش حمل و نقل دریایی که رایج ترین روش حمل و نقل است می باشد. توضیح برخی مفاهیم قبل از توضیح اینکوترمز ۲۰۲۰:

بیمه: ایدئولوژی بیمه تقسیم ریسک زیان های احتمالی بین چند شخص است که در صورت تحمیل به یک شخص می تواند او را از کار بیاندازد. در تجارت بین المللی سه سطح بیمه کلوز A، B و کلوز C ارائه می شود که در کلوز A بیشترین تعهدات و کلوز C کمترین تعهدات را در قبال بیمه گر ارائه می دهد. مراحل حمل و نقل: شامل سه مرحله اولیه (از مبدا تا محل بارگیری)، اصلی (از محل بارگیری به محل بارگذاری) و ثانویه (از محل بارگذاری تا مقصد نهایی)

### ترم های شامل کلیه روش های حمل:

#### EXW Ex Works

(Insert named place of delivery) Incoterms<sup>®</sup> 2020

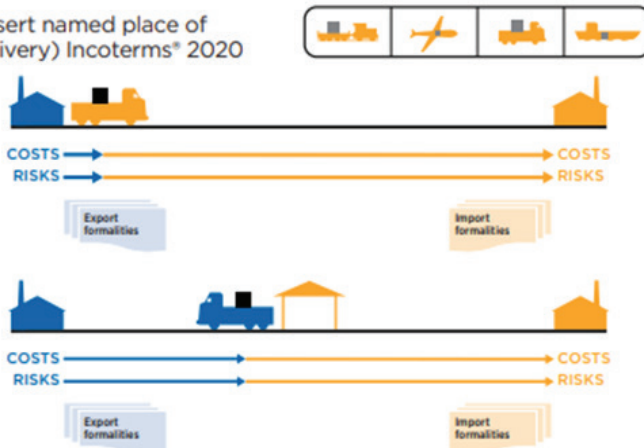


بهترین و کم دردمر ترین روش برای فروشندگان، روش Ex Works می باشد. در این روش خریدار می بایست کالای خریداری شده را در انبار، دفتر، کارخانه یا محل کار فروشنده یا محل تعیین شده در قرارداد تحویل بگیرد و پس از تحویل تمامی مسئولیت ها و ریسک ها برعهده وی خواهد بود. فروشنده الزامی برای بارگیری کالا روی وسیله حمل ندارد و فقط تولید، تنظیم اسناد و بسته بندی بر عهده وی خواهد بود. در این ترم بیشترین میزان مسئولیت و ریسک متوجه خریدار است

از بارگیری و اخذ مجوزات صادراتی تا حمل و ترخیص نهایی. لازم به ذکر است که خریدار میتواند با هزینه و مسئولیت خود کالا را روی وسیله حمل در مبدا بارگیری نماید، چنین خواسته ای در برخی از خرید و فروش ها به علت تخصصی که فروشنده در حیطة تولید و بسته بندی و بارگیری کالای خود داراست و اطلاعاتی که از کم و کیف کالای خود دارد معقول بنظر میرسد. همچنین هزینه هرگونه بازرسی اجباری و اختیاری نیز برعهده خریدار میباشد. توجه به این نکته ضروری است که به محض اعلام فروشنده مبنی بر آمادگی کالا مطابق قرارداد تحویل انجام می گیرد و خریدار از همان لحظه ریسک را قبول می نماید و موظف است مبلغ کالا را پرداخت کند حتی اگر کالا هنوز در ید فیزیکی فروشنده باشد.

#### FCA Free Carrier

(Insert named place of delivery) Incoterms<sup>®</sup> 2020

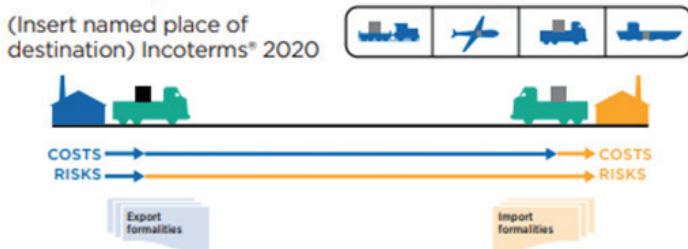


در این روش نسبت به روش Ex Works خریدار ریسک و مسئولیت کمتری دارد و فروشنده برخی از مسئولیت ها را بر عهده میگیرد. در روش FCA فروشنده باید کالا را بر روی وسیله حمل در مبدا تحویل خریدار یا شرکت حمل خریدار بدهد. نکته قابل توجه آن است که متصدی حمل توسط خریدار تعیین میشود. فروشنده در این روش در قبال اخذ مجوز های الزم برای صادرات، صدور اسناد بازرگانی، بسته بندی و بارگیری و همچنین تشریفات گمرکی برای صادرات مسئول میباشد. در مقابل خریدار تشریفات گمرکی وارداتی و باقی مسئولیت ها را بر عهده دارد. الزم به ذکر است هرگونه بازرسی اجباری کالا با هزینه و مسئولیت فروشنده و هرگونه بازرسی اختیاری کالا با هزینه و مسئولیت خریدار خواهد بود. روش FCA مناسب ترین روش برای حمل کالا بین اروپا و آسیا است.



## CPT Carriage Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020

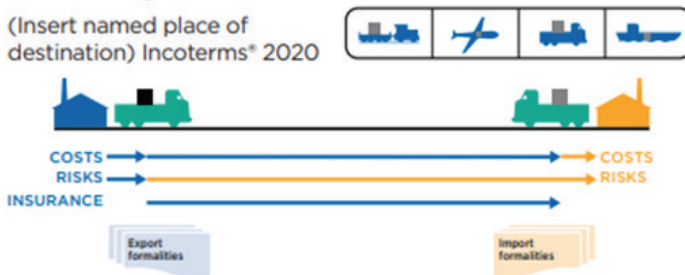


این روش مشابه روش FCA است با این تفاوت که در این روش فروشنده باید هزینه و مسئولیت حمل کالا را تا محل تعیین شده در قرارداد در مبداء بر عهده بگیرد و نقطه انتقال ریسک در این روش محل تحویل کالا در مبداء می باشد یعنی فروشنده پس از تحویل کالا در مبداء به شرکت حمل دیگر مسئولیتی ندارد اما هزینه حمل را تا مقصد پرداخت می نماید و مسئولیت انعقاد قرارداد با شرکت حمل و نقل را نیز بر عهده می گیرد. مزیت این روش نسبت به روش FCA این است که برخی خریداران

با شرکت های حمل کشور فروشنده آشنایی ندارند یا شرکت حمل مطمئنی پیدا نمی کنند و همچنین آنکه فروشنده با اطلاع و شناختی که از کالای خود دارد بهتر می داند که آن را به چه صورت حمل نماید تا آسیبی بدان نرسد.

## CIP Carriage and Insurance Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



این روش کاملاً به روش CPT شبیه است لیکن یک تفاوت بسیار مهم دارد. در این روش فروشنده ملزم است کالا را در محل تعیین شده در مبداء تحویل خریدار دهد و هزینه حمل را تا مقصد بر عهده دارد و همچنین انعقاد قرارداد حمل با فروشنده است و تفاوت اساسی که این روش با روش های قبل دارد در بیمه میباشد. در این روش فروشنده موظف است کالا را تا مقصد بیمه نماید. قابل توجه است که در اینکوترمز ۲۰۱۰ در این روش فروشنده ملزم به بیمه کردن کالا می بود و باتوجه

به اینکه اکثر فروشندگان بیشتر از هر چیز به سود و منفعت خود می اندیشند لذا کمترین حد بیمه را برای کالا در نظر می گرفتند اما در اینکوترمز ۲۰۲۰ فروشنده ملزم است تا بیشترین و بالاترین حد بیمه را برای کالا خریداری نماید. در روش CIP در اینکوترمز ۲۰۲۰ فروشندگان ملزم به تهیه بیمه کلوز A می باشند که کالا را قبال هرگونه فساد و تلف بیمه کند مگر اینکه خریدار بیمه پایین تری را درخواست کند. برخی از کالاها نیازی به بیمه کلوز A ندارند مثال خرید تیرآهن نیازی به بیمه حد بالا ندارد زیرا حتی کلوز C در بیمه نیز تلف این کالا را جبران می نماید.

## DPU Delivered at Place Unloaded

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



(Insert named place of destination) Incoterms® 2020

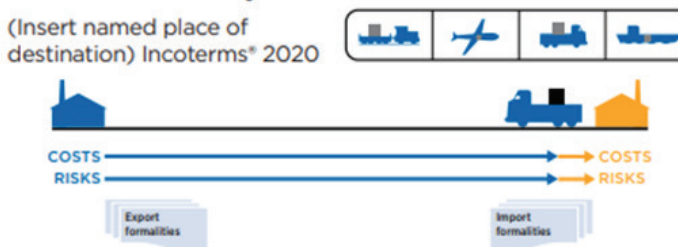


طبق این روش ها، تشریفات واردات و ترخیص بر عهده خریدار است و تمام هزینه های و مسئولیت ها تا رسیدن کالا به مقصد به عهده فروشنده است، در روش DAP فروشنده الزامی به بارگذاری کالا ندارد ولی در روش DPU محل دقیق تخلیه کالا مشخص شده است و فروشنده ملزم به بارگذاری کالا در محل مشخص شده در قرارداد می باشد.

نقطه انتقال ریسک در روش DAP بر روی وسیله حمل به محض رسیدن به مقصد مشخص شده و در روش DPU به محض تخلیه کالا در مقصد است.

## DDP Delivered Duty Paid

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020

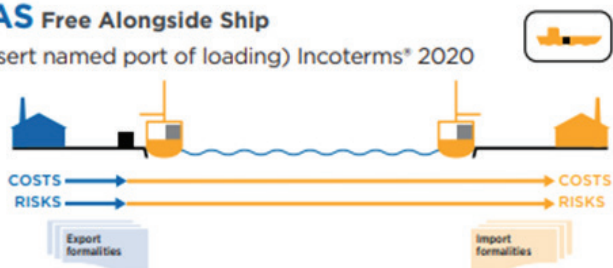


در این روش فروشنده ملزم به حمل کالا تا مقصد و همچنین انجام تشریفات وارداتی و پس از ترخیص در گمرک مقصد کالا را تا محل تعیین شده در قرارداد اعم از انبار خریدار یا کارخانه وی روی وسیله حمل تحویل خریدار دهد. تفاوت این روش با روش DAP در این است که در این روش انجام کلیه امور وارداتی اعم از اظهار کالا در گمرک و اخذ مجوزهای الزم جهت ترخیص کالا در مقصد بر عهده فروشنده می باشد. فروشنده در قبال

اخذ مجوزهای الزم، صدور اسناد بازرگانی، بسته بندی و بارگیری کالا، تشریفات گمرکی صادراتی، حمل اولیه و حمل اصلی، تشریفات وارداتی کالا و اخذ مجوز های لازم در مقصد و همچنین پرداخت حقوق و عوارض قانونی و نهایتاً حمل ثانوی کالا مسئول میباشد. نقطه انتقال ریسک در این روش نیز همانند روش DAP در محل تعیین شده در مقصد روی وسیله حمل خواهد بود و فروشنده الزامی به تخلیه کالا ندارد.

### FAS Free Alongside Ship

(Insert named port of loading) Incoterms® 2020

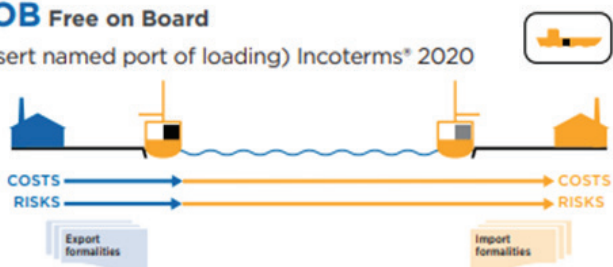


فروشنده ملزم و میگردد تا کالا را در کنار کشتی تعیین شده در بندر مبدأ تحویل خریدار دهد. در روش FAS فروشنده کالا را بسته بندی و بارگیری نموده، مجوزهای صادراتی مربوط و همچنین اسناد بازرگانی را فراهم میکند و نهایتاً حمل اولیه و تشریفات گمرکی صادراتی را نیز انجام می دهد و سپس کالا را در کنار کشتی توافق شده با خریدار تحویل وی مینماید. الزم بذکر است اگر نقطه خاصی در بندر مقصد توسط خریدار برای بارگیری کالا

روی کشتی مشخص نشده فروشنده میتواند بهترین نقطه را به انتخاب خود تعیین نماید. نقطه انتقال ریسک در این روش نقطه تخلیه کالا در کنار کشتی خواهد بود بدان معنی که به محض تحویل کالا توسط فروشنده در بندر مبدأ در کنار کشتی مسئولیت های وی به پایان رسیده و مسئولیت های خریدار آغاز خواهد شد لذا تامین هزینه های ترمینالی در مبدأ حمل نیز با خریدار میباشد. الزم به ذکر است که بندر حمل مبدأ و مقصد باید تعیین گردد. در مواردی که کالا در کانتینر بارگیری شده فروشنده بیشتر مایل است که کالا را در یک پایانه حمل به حمل کننده تحویل دهد تا در کنار کشتی، لذا در چنین مواردی استفاده از اصطلاح FAS مناسب نبوده و توصیه میگردد که از اصطلاح FCA استفاده شود.

### FOB Free on Board

(Insert named port of loading) Incoterms® 2020

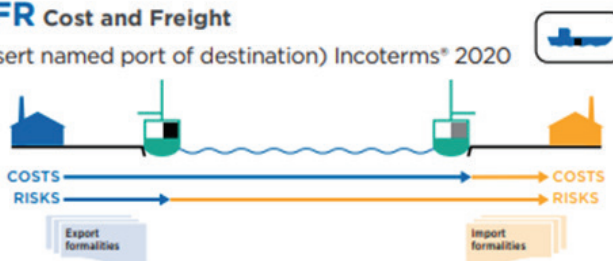


در این روش فروشنده باید کالا را بسته بندی و بارگیری کند و سپس حمل تا بندر مبدأ نیز برعهده وی خواهد بود. پس از آن تشریفات گمرکی صادراتی را انجام داده و کالا را تحویل کشتی تعیین شده میدهد. به محض بارگیری کالا بر روی عرشه یا انبار کشتی مسئولیت فروشنده به پایان رسیده و مسئولیت خریدار آغاز میگردد. این بدان معنی است که نقطه انتقال ریسک در این روش بارگیری کالا بر روی کشتی می باشد.

\*فوب مقصد در اینکوترمز وجود ندارد و در تبادلات بین ایالات متحده امریکا و کانادا رایج است.

### CFR Cost and Freight

(Insert named port of destination) Incoterms® 2020

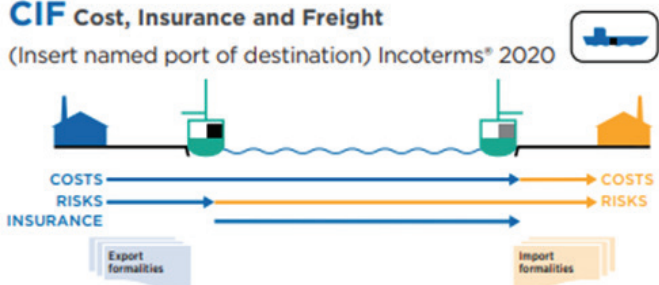


در این روش فروشنده علاوه بر تحویل کالا به کشتی در بندر مبدأ باید کلیه هزینه های حمل تا مقصد را نیز بر عهده بگیرد یعنی در این روش نیز فروشنده ملزم به بسته بندی و بارگیری کالا و سپس حمل اولیه تا بندر مبدأ و پس از آن انجام کلیه امور تشریفات صادراتی و نهایتاً تحویل کالا به کشتی و پرداخت هزینه حمل تا مقصد می باشد. نقطه انتقال ریسک نیز در این روش پس از بارگیری کالا بر روی انبار یا عرشه کشتی می باشد

یعنی به محض بارگیری کالا بر روی کشتی مسئولیت و ریسک ها به خریدار منتقل میگردد. انعقاد قرارداد حمل و پرداخت هزینه صرفاً با فروشنده است اما تحویل و انجام کلیه امور تشریفات وارداتی برعهده خریدار خواهد بود.

### CIF Cost, Insurance and Freight

(Insert named port of destination) Incoterms® 2020



مبنای اصلی محاسبات گمرکی در ایران این روش حمل میباشد. در این روش فروشنده موظف است که علاوه بر بسته بندی و بارگیری و حمل اولیه تا بندر مبدأ و انجام امور تشریفات صادراتی و نهایتاً تحویل کالا به کشتی حداقل بیمه را برای کالا تهیه نماید. اگر خریدار درخواست نماید میتواند با پرداخت تفاوت بیمه کلوز A و کلوز C از فروشنده درخواست بیمه بالاتری داشته باشد. نقطه انتقال ریسک در این روش نیز پس از بارگیری کالا بر روی عرشه

یا انبار کشتی خواهد بود و فروشنده در قبال پرداخت هزینه حمل تا مقصد و همچنین اکتیاع حداقل پوشش بیمه برای کالا مسئول میباشد همچنین هرگونه بازرسی اجباری بر عهده فروشنده و بازرسی اختیاری بر عهده خریدار خواهد بود.



باید دانست که اینکوترمز از سری قوانین تکمیلی و غیر ضروری میباشد با این توضیح که قوانین اینکوترمز با تراضی طرفین انتخاب میشود یعنی هیچکدام از طرفین ملزم به استفاده از روش خاصی در اینکوترمز نیستند و اصلا ملزم به استفاده از اینکوترمز نیز نمی باشند و اتاق بازرگانی بین المللی فقط جهت تسهیل و تکمیل مقررات تجاری بین المللی اقدام به ابداع این واژگان کرده است لذا انتخاب اینکوترمز در تجارت بین المللی ضروری نیست اما به جهت تسهیل و تعیین مقررات تجاری بین المللی تجار معمولاً در تجارت های بین المللی خود از اینکوترمز استفاده می نمایند.

محمد مهدی تورک 

## اندازه کسب و کار و اهمیت صنعت



بعد از فهم کسب و کار و آشنایی کوتاه با ساختارهای ۴ گانه مالکیت شرکتها، که در شماره قبل اشاره شد، این بار به سراغ کسب و کارها از نظر اندازه می رویم و بر این اساس طبقه بندی می کنیم. منبع این اطلاعات سایت Investopedia می باشد.

کسب و کارها از نظر اندازه بازه بزرگی را شامل می شوند. از کسب و کارهای کوچک با مالکیت شخصی (مثل یک رستورانی که اعضای یک خانواده راه اندازی می کنند) تا شرکت های چند ملیتی (مثل جنرال الکتریک) را می توان دو سر این بازه در نظر گرفت.

با بزرگ شدن اندازه کسب و کارها مسائلی مثل سهام مطرح می شود و موضوعاتی مثل سهام و مالکیت شرکتی، تاثیری مستقیم بر عملیات مالی شرکت دارند. از طرف دیگر اگر بخواهیم از این مسائل دوری کنیم، شرکت های کوچک در آن سوی طیف مشکل کمبود منابع را دارند و گاهی با وجود این مشکل نمی توانند ادامه فعالیت بدهند، این موضوع به خصوص در شرایط بازار رقابتی، با شدت بیشتری قابل مشاهده هست. ولی در عوض، شرکت های کوچک می توانند چابک تر باشند و سریع تر در مسیر رشد حرکت کنند، ریسک کمتری دارند و نیاز کمتری به پاسخ گو بودن به ذی نفعان برایشان مطرح است.

موضوع مهم دیگری که می توان برای مقدمات کسب و کار اشاره کرد، صنعت است. اهمیت صنعتی که یک کسب و کار در آن حوزه فعالیت می کند، بر کسی پوشیده نیست، دلیل این موضوع هم این است که کسب و کارها فعالیت روزانه ای در آن صنعت دارند، بازاری برای خودشان دارند که مربوط به محیط آن صنعت است و کارهایی که انجام می دهند با توجه به همان صنعت معنا پیدا می کند.

حمیدرضا نیک نژاد 



## آموزه‌های تفکر سیستمی

آموزه: هستی فراسوی پدیده‌ها است. درک پدیده‌ها به معنای شناخت هستی نیست.  
خطای شناختی: می‌توان درک پدیده‌ها را به درک کل هستی تسری داد و ادعا کرد که جهان را می‌شناسیم. راهبرد چیستا: داشتن جرات به اظهار نمی‌دانم و پذیرش محدودیت علم انسان

آموزه: بودها واقعیت‌های موجود در جهان هستند و نمودها ادراک ما از آن واقعیت‌ها. نمودها با بودها برابر نیستند.

خطای شناختی:

۱. واقع‌گرایی خام: یکی دانش بود یا نمود  
۲. ذهن‌گرایی: انگار بودها و تقلیل جهان به ساحت نمود

راهبرد بیدل: تصدیق این که در عین حکایت نمود از بود میان آن‌ها تفاوت وجود دارد.

بیگانه‌وضعیم یا آشناییم/پنهان نبودیم تا وانماییم  
پیدا نگشتیم خود را از چه پوشیم/پنهان نبودیم تا وانماییم

محسن حسن‌نژاد 

 @SystematicMeditations

آموزه: جهان هموارخ در حال تغییر است و ثبات در جهان جایی ندارد.

خطای شناختی: می‌توان به حریم امنی سرشار از ثبات در جهان دست یافت.

راهبرد مولانا: برای رسیدن به آرامش و سازگاری با این تغییر و تحول باید خودمان تغییر کنیم.

این همه بی‌قراری از طلب قرار توست  
طالب بی‌قرار باش تا که قرار آیدت

آموزه: هستی چیزی بیش از مجموع پدیده‌ها است. کل چیزی بیش از جمع اجزا است.

خطای شناختی: با شناخت اجزاء و پدیده‌ها همه چیز را می‌توانیم در مورد جهان بدانیم. با شناخت اجزاء

فیل می‌توانیم ادعا کنیم همه چیز را شناخته ایم.

راهبرد مولانا: توجه کنیم نسبت ما به جهان شبیه نسبت یک انسان کور به فیلی عظیم الجثه هست که

میخواهد آن را بشناسد.

آموزه: جهان هستی پیچیده‌تر از آن است که بتوانیم آن را به طور کامل درک کنیم پس همواره میان حقیقت جهان و آنچه که ما از آن می‌شناسیم فاصله وجود دارد.

خطای شناختی: می‌توان جهان هستی را با قطعیت کامل و به طور کامل شناخت.

راهبرد مولانا: توجه به این که گر بریزی بحر را در کوزه

ای چند گنجد قسمت یک روزه ای؟





## نقشه راه کارآفرینی

طبیعتاً آنچه در نقشه راه کارآفرینی می‌گوییم، الزاماً شبیه یا جایگزین آنچه به عنوان کارآفرینی در دانشگاه‌های کشور آموزش داده می‌شود نیست؛ بلکه بیشتر، تلاش برای پاسخ به دغدغه‌ها و چالش‌هایی است که ممکن است ذهن جوانان با آن‌ها مشغول شده باشد. در **گام اول** پاسخ دادن به این سوال را از جمله ضروریات شروع بحث میدانم:

آیا یک کارآفرین موفق حتماً به آموزش رسمی کارآفرینی نیاز دارد؟

به عبارت دیگر، رابطه‌ی بین علم کارآفرینی و افراد کارآفرین، عکس چیزی است که معمولاً به ذهن می‌رسد: بیش از آن‌که کارآفرین‌ها به دانش کارآفرینی نیاز داشته باشند، دانش کارآفرینی نیازمند تجربه کارآفرینان است.

با این حال نباید یک نکته را فراموش کنیم:

ما معمولاً کارآفرین‌های موفق را می‌بینیم و این در حالی است که تعداد کارآفرینان شکست خورده بسیار بیشتر از کارآفرینان موفق است.

با این حال اگرچه آمار و اطلاعات در کشور‌های مختلف نتایج مختلفی داشته‌اند، اما همه‌ی آنها در یک نکته مشترک هستند و آن هم این است که درصد بسیار کمی از کسب و کارها بیش از پنج سال دوام دارند و بسیاری از کسب و کارهای جوان به سرعت ورشکست میشوند و برخی از آنها هم بعد از چند اشتباه توسط شرکت‌های بزرگ و سازمان‌های فرصت طلب بلعیده میشوند و در نهایت هضم و جذب میشوند.

بنابراین، اگر بر آموزش کارآفرینی تأکید می‌شود، به این علت است که دانش کارآفرینی (بحث‌های تئوریک مدیریتی + تجربه‌های کارآفرینان) می‌تواند احتمال خطا و سطح خطر را برای کسب و کارهای جوان کاهش دهد.

### گام دوم:

آیا حتماً باید از کسب و کار فعلی خود جدا شوید؟ کسانی که به کارآفرینی و کسب و کار مستقل فکر می‌کنند را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد:

آن‌هایی که در حال حاضر، مشغول به کار هستند. کسانی که اکنون در کسب و کار یا سازمان خاصی حضور ندارند و شاغل نیستند. گروه اول در مقایسه با گروه دوم، با یک چالش مهم هم‌روبرو هستند:

با کسب و کار فعلی خودم چه کنم؟ به خاطر داشته باشید که کارآفرینی الزاماً با ترک شغل فعلی انجام نمی‌شود.

دو گزینه‌ی دیگر هم وجود دارد که نباید از آن‌ها غافل شوید:

### گزینه‌ی اول: کارآفرینی درون‌سازمانی

اگر مدیران و همکاران شما در محل کار در شغل فعلی، هوشمندی کافی را داشته باشند، ممکن است بتوانند فضایی را ایجاد کنند که به یک کارآفرین درون‌سازمانی تبدیل شوید.

کارآفرین درون‌سازمانی یا کارآفرین سازمانی کسی است که برای ارزش آفرینی و نوآوری، ساختار و کسب و کار فعلی خود را ترک نمی‌کند و البته قدرت و اختیار بیشتری به او داده می‌شود تا بتواند ایده‌هایش را عملی کند.

### گزینه‌ی دوم: کارآفرینی پاره‌وقت

ممکن است فضای شغل فعلی شما به گونه‌ای باشد که امکان کارآفرینی سازمانی برایتان فراهم نشود. به این معنا که یا مدیران و اطرافیان، چنین ظرفیتی ندارند، و یا این‌که اصلاً زمینه‌ای که مد نظر شماست، ارتباطی با محل کار فعلی‌تان ندارد.

در این حالت، یک گزینه می‌تواند کارآفرینی پاره‌وقت باشد. به این معنا که زمان‌های خارج از ساعات کار رسمی خود را به راه‌اندازی کسب و کار جدید اختصاص دهید.

البته این شیوه‌ی کار کردن، اما و اگرهای خودش را هم دارد. مثلاً این‌که ممکن است کار جدید، نیازمند وقت و منابع بیشتری باشد. و نیز این‌که کارآفرینی پاره‌وقت را نمی‌توان برای مدت طولانی ادامه داد و به هر حال، باید در نقطه‌ای، از کسب و کار فعلی خود جدا شوید.

### گام سوم:

آیا مدل کسب و کار شما مشخص است؟ کم نیستند کسانی که ابتدا تصمیم می‌گیرند کارآفرین شوند و سپس با خود فکر می‌کنند که حالا که می‌خواهیم کارآفرین شویم، چه کاری از دستمان برمی‌آید؟

اگر بخواهیم برنامه مهاجرت به کشوری دیگر را به عنوان یک استعاره مفهومی از خلق کسب و کار در نظر بگیریم - با کمی قربانی کردن دقت علمی - می‌توانیم بگوییم:

مدل کسب و کار، در حد فکر کردن به مقصد سفر، ارزیابی ذهنی (و تحقیق اولیه) در مورد عملی بودن مسافرت و فرصت‌ها و تهدیدهای آن و نیز فکر کردن به مکانیزم‌های کسب درآمد و هزینه‌های زندگی در کشور مقصد است.

طرح تجاری، وسیله مسافرت، تاریخ مسافرت، هزینه‌های سفر، هزینه‌های اقامت، فرایند جستجوی شغل، جایگزین احتمالی در صورت شکست خوردن

برنامه مهاجرت و حتی انتخاب یا عدم انتخاب شریک در این مهاجرت را در برمی‌گیرد.

اگر چه واژه مدل کسب و کار، با بحث کسب و کارهای اینترنتی رایج شد و گسترش یافت، اما به خاطر داشته باشیم که این مفهوم امروز، همه‌ی انواع کسب و کار از کسب و کار ساده‌ی خانگی تا بزرگترین کسب و کارهای تولیدی یا بازرگانی یا تکنولوژیک جهان را زیر چتر خود قرار می‌دهد.

تا زمانی که یک مدل کسب و کار مشخص در ذهن‌تان شکل نگرفته، مراحل اجرایی و عملیاتی کارآفرینی را آغاز نکنید.

قبل از تعریف دقیق مدل کسب و کار، شما در بهترین حالت

یک علاقه‌مند به کارآفرینی هستید و نه بیشتر.

### گام چهارم:

مدل کسب و کار و آشنایی با مفهوم کسب و کار کوچک ما نمی‌توانید مستقیماً به داخل استخر کارآفرینی بپریم. چاره‌ای نیست جز اینکه تکلیف برخی مفاهیم مقدماتی را با هم مشخص کنیم.

این کار را مانند همان مثال کلاسیک تیز کردن تبر در نظر بگیرید. زمان می‌برد.

اما درک بهتری از فضای مدیریت کسب و کارهای کوچک و کارآفرینی به ما خواهد داد:

تعریف کسب و کار کوچک چیست؟

شاید چنین سوالی به نظر بدیهی برسد.

اما فراموش نکنیم که اندازه کسب و کار را به شیوه‌های متفاوتی می‌توان سنجید.

موارد زیر تنها بعضی از معیارهای سنجش ابعاد کسب و کار هستند:

بر اساس تعداد کارکنان

بر اساس گردش مالی سالانه یا میزان درآمد سالانه

بر اساس تعداد مشتریان

بر اساس سرمایه‌گذاری اولیه

بر اساس سن کسب و کار

گاهی یک کسب و کار بازرگانی سه نفری، ده‌ها میلیارد تومان در سال گردش مالی دارد و گاه یک کسب و کار

صد نفری کارگاهی، با یک میلیارد تومان اداره می‌شود. گاهی یک کسب و کار، فقط بر روی یک مشتری بنا

شده (مثلاً یک سازمان بزرگ) و پس از چند سال، نمی‌خواسته یا نتوانسته مشتریان جدید جذب کند.

گردش مالی و تعداد کارکنان زیاد است. اما بازار آن کسب و کار هنوز کوچک است.

از آنجا که ما بحث کارآفرینی و مدیریت کسب و کارهای کوچک را در کنار هم قرار داده‌ایم، فرض‌مان

بر این است که کسب و کار کوچک، با حداقل یکی از شاخص‌های زیر شناخته می‌شود:

تعداد کارکنان کم (شاید کمتر از ۲۰ نفر) و ظرفیت پایین برای ایجاد اشتغال

کارآفرینی با سرمایه کم

سن کم (در دوران تولد و رشد اولیه)

سرمایه‌گذاری اولیه پایین (به نسبت عرف صنعت خودش)

همچنین مستقل از ساختار مالکیت شرکت (دولتی یا

خصوصی بودن) فرض می‌کنیم که دست مدیران کسب و کار در تصمیم‌گیری و اجرا تا حدی باز است و گرفتار قواعد سفت و سخت سازمان‌های بزرگ نیستند.

همچنین مستقل از ساختار مالکیت شرکت (دولتی یا خصوصی بودن) فرض می‌کنیم که دست مدیران کسب و کار در تصمیم‌گیری و اجرا تا حدی باز است و گرفتار قواعد سفت و سخت سازمان‌های بزرگ نیستند.

در این قسمت باید به یک مبحث مهم اشاره کنم و آن هم تأثیرات این کسب و کارهای کوچک در اقتصاد ملی کشور است که البته ممکن است این بحث از نظر افرادی که این مطلب را مطالعه میکنند کمی کلیشه‌ای به نظر برسد اما باید به آن پرداخته شود.

نقش و اهمیت کسب و کارهای کوچک در اقتصاد کشورها

آشنایی با نقش و سهم کسب و کارهای کوچک در اقتصاد ملی باعث می‌شود که:

کارآفرینان و فعالان در کسب و کارهای کوچک، احساس بهتری نسبت به فعالیت خود داشته باشند و بتوانند در همکاران و کارکنان و اعضای تیم خود نیز، احساس بهتری را ایجاد کنند. بسیاری از کارآفرینان، فکر می‌کنند که کوچک بودن کسب و کار یک مرحله‌ی نامطلوب اما ضروری است که باید آن را مانند درد زایمان تحمل کرد تا بتوانند پا به دنیای کسب و کارهای بزرگ بگذارند. در حالی که کوچک بودن و حتی کوچک ماندن می‌تواند یک انتخاب باشد. ضمن اینکه کسب و کارهای کوچک بخش ارزشمندی از اقتصاد کشورها هستند و فعالیت در آنها می‌تواند کاملاً افتخار آمیز و غرورآفرین باشد.

کسی که به سراغ بازی کارآفرینی می‌رود، دیر یا زود وادار خواهد شد در نقش یک متقاعد کننده روبروی خانواده، همکاران و دوستان قدیمی، مدیران بانک‌ها و سرمایه‌گذاران و افراد مختلف بایستد و از خود و ایده و کسب و کارش دفاع کند. فرد کارآفرین هر چه بهتر جایگاه خودش را بشناسد، از موقعیت و موضع بهتر و قدرتمندتری در مذاکره‌ها بهره‌مند خواهد بود.

طبیعتاً سیاست‌های دولت‌ها و شرایط اقتصادی و معادلات بین‌المللی، می‌توانند جایگاه کسب و کارهای کوچک در اقتصاد کشور را در مقاطع مختلف بهبود بخشیده یا تضعیف کنند. مدیر یا بنیان‌گذار کسب و کار، به عنوان یک استراتژیست، با شناختن جایگاه کسب و کارهای کوچک در اقتصاد، می‌تواند اثر مواضع دولت‌ها و نیز قوانین بر روی اکوسیستم کسب و کار کشور را تحلیل کرده و روندهای آتی کسب و کار خود و سناریوهای احتمالی را با دقت و کیفیت بهتری، طراحی و ارزیابی کند.

### گام پنجم:

مفهوم موفقیت و شکست در کسب و کارهای کوچک هیچ کس نمی‌خواهد یک کسب و کار شکست خورده داشته باشد. این را همه می‌دانیم.

اما اگر پرسیم که منظورمان از کسب و کار موفق چیست، احتمالاً پاسخ شفاف و مشخصی دریافت نخواهیم کرد. یا لاقلاً می‌توان گفت پاسخ افراد مختلف به پرسش معیارهای موفقیت کسب و کار، می‌تواند بسیار متفاوت باشد.



نکته جالب اینجاست که بسیاری از مردم و کارآفرینان، موفقیت یک کسب و کار کوچک را به بزرگ شدن آن می‌دانند.

در حالی که وقتی کسب و کار بزرگ شد، از فضای دیگری صحبت می‌کنیم. ما باید برای موفقیت یک کسب و کار در دوران کوچکی معیارهای مشخصی داشته باشیم.

در غیر این صورت، مانند پدر و مادری می‌شویم که موفقیت و خوشبختی کودک‌شان را در ازدواج و دانشگاه رفتن و شغل یافتن می‌بینند.

این نوع رویکردی، کودکی را به عنوان یک پل زیر پای بزرگسالی ویران می‌کند.

نکته ای قابل توجه در این مورد:

تا زمانی که ذهنیت و تعریف دقیقی از موفقیت کسب و کار نداریم، نمیتوانیم در انتظار یک کسب و کار موفق هم باشیم.

### گام هشتم:

شناخت و پرورش مدل ذهنی مناسب کارآفرینی اگر چه گاهی اوقات، به سادگی نمی‌توان مرز صفات شخصیتی و مدل ذهنی را از هم تفکیک کرد، اما اجازه بدهید که اینجا با هم یک قرار بگذاریم:

وقتی از مدل ذهنی حرف می‌زنیم، همیشه این نکته را مد نظر داریم که مدل ذهنی، با مطالعه، تلاش، تحقیق، تدبیر قابلیت تغییر و تطبیق با نیازهای ما را دارد.

این نوع نگاه به مدل ذهنی، کاملاً با صفات شخصیتی متفاوت است که خیلی اوقات نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم تغییر جدی کنند و یا اگر هم چنین انتظاری داشته باشیم، بیشتر نیازمند گذر زمان است تا تغییر صفات شخصیتی از طریق مطالعه و یادگیری.

بخش قابل توجهی از آنچه به عنوان درس کارآفرینی در مراکز مختلف آموزشی تدریس می‌شود، به نوعی به این قسمت باز می‌گردد.

همچنین قسمت عمده‌ی آموزش‌های انگیزشی حوزه کسب و کار، به صورت مستقیم یا غیر مستقیم به این قسمت تکیه دارند.

مباحثی مانند ریسک‌پذیری و نگرش به ریسک، همچنین نگرش به بحث شبکه‌سازی و نیز نگرش مناسب نسبت به پول، تنها بخش کوچکی از مجموعه گسترده مدل ذهنی مناسب برای کارآفرینی است.

### گام هفتم:

استراتژی برای کارآفرینی بسیاری از ما استراتژی را مختص کسب و کارهای بزرگ می‌دانیم.

در کسب و کارهای کوچک، یا از استراتژی نامی نمی‌رود و یا اگر حرف از استراتژی می‌زنیم، به تعبیر مینتزرگ، بیشتر مفهوم حیل یا ترفند یا تکنیک را مد نظر داریم. احتمالاً شما هم شنیده‌اید که یک مدیر بگوید: اصلاً فکر نمی‌کردند که به سراغ این استراتژی بروم. استراتژی برای کسب و کارهای کوچک را می‌توان به چند حوزه‌ی کلیدی تقسیم کرد:

### تفکر استراتژیک:

۱. برنامه ریزی استراتژیک برای کسب و کارهای کوچک
۲. مدیریت استراتژیک برای کسب و کارهای کوچک
۳. تدوین استراتژی خروج

### گام هشتم:

مفهوم ایده در کارآفرینی نمی‌توانیم از کارآفرینی و خلق کسب و کار بگوییم و از ایده حرف نزنیم.

ایده کسب و کار کوچک را می‌توان نطفه‌ی آن کسب و کار دانست که با تلاش و سرمایه‌گذاری بارور می‌شود و باعث می‌شود که یک مجموعه‌ی اقتصادی واقعی متولد شود.

تعریف ایده هم مثل بسیاری از مفاهیم مدیریتی، سهل‌ممتنع است.

همه می‌دانیم ایده چیست. اما اگر بخواهند ایده را تعریف کنیم، نمی‌توانیم این کار را به سادگی انجام دهیم.

از سوی دیگر، می‌دانیم و آموخته‌ایم که قبل از تعریف و مفهوم ایده پردازی، کلمات صرفاً کلمه هستند و نمی‌توانند مولد باشند.

در بحث مربوط به ایده‌های کسب و کار کوچک، سه موضوع کلیدی وجود دارد که باید مورد توجه قرار بگیرد: ایده چیست؟

ایده‌ها را چگونه ارزیابی کنیم؟

از کجا ایده به دست بیاوریم؟

دو موضوع اول، قابل درک و مهم هستند. اما موضوع سوم، بحثی است که خیلی اوقات به فراموشی سپرده می‌شود.

کلمه‌ی ایده معمولاً با مفاهیم خلاقیت و نوآوری گره خورده است. در حدی که گاهی اوقات آنها را به صورت مترادف یا هم‌خانواده به کار می‌برند و یا برای وزن و قافیه جمله، آنها را در کنار هم قرار می‌دهند.

### گام نهم:

طراحی اولیه پیشنهاد به بازار (پیشنهاد بازاریابی) نمونه‌هایی از برنامه ریزی‌های مورد نیاز در مدیریت کسب و کار به شرح زیر است:

طرح تجاری یا طرح کسب و کار:

طرح تجاری یا Business Plan یا طرح کسب و کار، بر خلاف تصور بسیاری از ما که آن را ابزاری برای قانع کردن بانکها به وام دادن یا مجاب کردن سرمایه‌گذاران به شراکت در کسب و کار می‌دانیم، پیش از هر چیز و پیش از هر چیز، باید بتواند تصویری کامل و شفاف از آینده کسب و کار در ذهن ما ایجاد کند.

کارآفرینی اگر با یک طرح کسب و کار حرفه‌ای همراه نشود، در بهترین حالت به صورت یک ایده باقی خواهد ماند و در بدترین حالت، به یک ورشکستگی شرم‌آور تبدیل خواهد شد.

پس برنامه ریزی‌های عملیاتی و تشکیل تیم و بهره‌گیری از طرح‌های مالی و تجاری در این قسمت خیلی مهم هستند.

 فرزانه بهرامی

# روانشناسی کار

## توجیه اخلاقی عامل نابودی بشریت



این حس بد رو سرکوب میکنه).  
مورد بعدی:

تغییر مسئولیت.

تا دلتون بخواد تو کودکی اینکارو کردید. تو این حالت فرد میاد مسئولیت رو به گردن یک عامل خارجی میندازه، یا حتی به افراد مختلفی ربط میده. البته بعضی ها تو کودکیشون بد عادت میشن و این خصوصیت تو بزرگسالی هم حفظ میکنن. تا حالا شده اشتباه خودت رو بندازی گردن یه فرد دیگه؟ بله، خب شما هم یک انسانی با مکانیسم دفاعی های انسانی.

مورد بعدی خیلی پیچیده س اما سعی میکنم ساده بگم براتون. تو این مورد که «انسانیت زدایی از قربانی» نام دارد

از اتفاقاتی که رخ میده این هست:

در این روش، ذات انسان بودن از سایرین گرفته میشه و به اون فرد یا افراد به دید انسان نگاه نمیشه. مثلا: کاکاسیا خوندن برده ها یا کم عقل و ناقص دونستن زن ها یا ضعیف شمردن جنس زن.

میدونین چرا؟ هرچی کیفیت انسانی قربانی بیشتر خدشه دار شه، آسیب رسوندن به اون آسون تر میشه. بله، و این هست کل ماجرا.

مراقب خودتون باشید و با دقت افراد رو گزینش کنید تا بتونید افراد سالمی رو از نظر روانی در کنار خودتون داشته باشین هم در محیط کار وهم در زندگی شخصی تون باید توانایی گزینش کردن داشته باشین دوستای من، شک نکنید که این مهارت خیلی کار ساز هستش. روز و روزگار خوش

فاطمه خوش نژاد ✍️

به نظرتون چه اتفاقی در مغز میوفته که بدون ترس دست به هرکاری میزنیم؟

هیتر، سیگار نمیکشید و به نقاشی خیلی علاقه مند بود و میخواست به مدرسه هنر بره! حتی از آزار دیدن حیوانات ناراحت میشد و حامی محیط زیست بود چه روحیه لطیفی!

خب این مرد لطیف و با احساس، کشتار بزرگی رو در تاریخ جهان رقم زد! این ویژگی ها در کنار این حجم از کشتار تضاد بزرگیه!

چه اتفاقی رخ میده که دست به هر کاری میزنیم؟

در واقع سوالی که مطرح میشه این هست: چطور انسان هایی که به ارزش های اخلاقی پایبند هستند، در بخش هایی از زندگی دست به اعمالی میزنن که با ارزش هاشون متفاوت هست؟

دوستان عزیز، باید بگم که: «افراد معمولا دست به اعمال ناپسند نمیزنند مگر آنکه، جنبه های غیر اخلاقی آن را، برای خود توجیه کرده باشند».

اینو من نمیگم، روان شناس و استاد دانشگاه استنفورد، آلبرت بندورا میگه.

مثلا تروریست های انتحاری با همین روش، یعنی توجیه کردن خودشون دست به این کار میزنن، اونا فکر میکنن دارن زمین رو از گناه پاک میکنن و با این کار قراره راهی بهشت موعود بشن ولی زهی خیال باطل!

بندورا بعد از «توجیه اخلاقی» چند مکانیسم دیگه هم معرفی کرده، که باعث غیرفعال شدن مکانیسم شناختی رفتاری میشن:

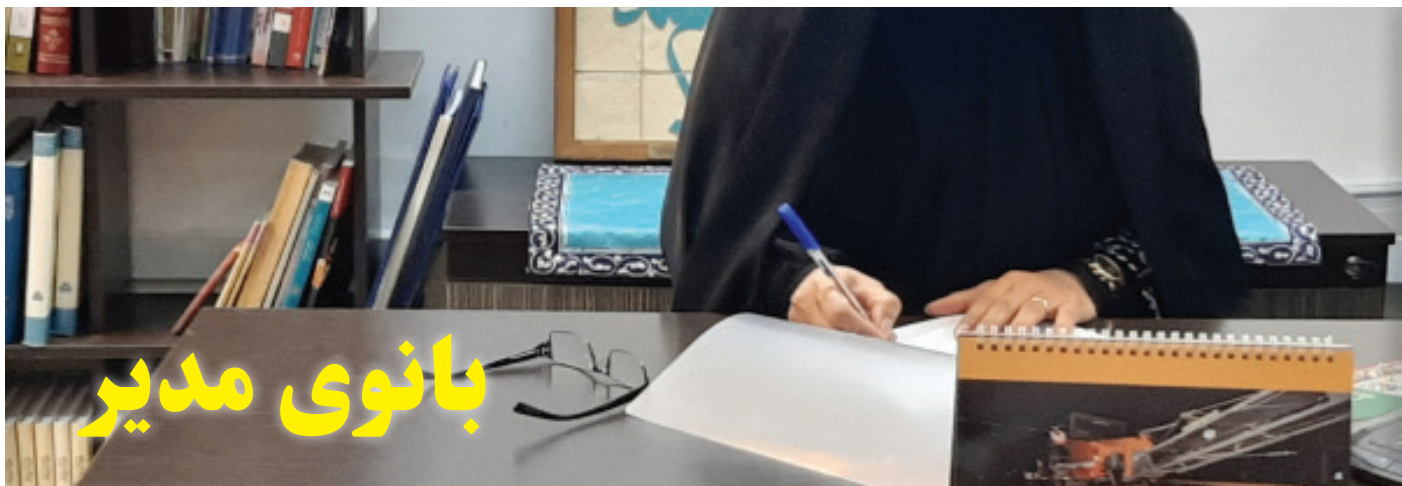
اولیش تلطیف لغوی هست یا همون حسن تعبیر یعنی: به یک فعل بد، یه اسم قشنگ بزاریم..

مثلا فرماندهان ابوغریب از لفظ نرم کردن به جای شکنجه استفاده میکردن.

مورد بعدی:

مقایسه با دیگران برای توجیه ایراد خود.

بله دوستان، این مورد هم خیلی رایج هست و احتمالا همه تجربه کردیم. تو این روش، فرد با مقایسه رفتار خودش با نمونه های بدتر از دیگران، از عذاب وجدان خودش کم میکنه (غافل از اینکه داره خودش چه بلایی سر خودش میاره چون با این مکانیسم صرفا فقط داره



## بانوی مدیر

و اما **استراتژی های پیشنهادی:**

- ۱- پرورش شایستگی های فردی ، حرفه ای و اجتماعی زنان از طریق آموزش های کاربردی
- ۲-تاسیس سازمان های دوستدار خانواده (Family organization)
- ۳-توجه به نقش های چندگانه
- ۴- فراهم آوردن فرصت های حضور زنان توانمند در سمت های مدیریتی
- ۵-قرار گرفتن در شغل های سایه با هدف جانشین پروری ، برای افزایش توانمندی بانوان
- ۶- تدوین نظام شایسته گزینی ،شایسته پروری و شایسته سالاری فارغ از جنسیت
- ۷-طراحی و به کارگزینی سیستم های تشویقی و الگوهای انگیزشی مناسب زنان شاغل در سازمان های کلان کشور
- ۸- تعریف شاخص های کلیدی عملکرد در جهت ارتقا و توسعه توانمندی های زنان شاغل در سازمان های کلان کشور
- ۹-تخصیص بودجه و اعتبار به منظور تقدیر از سازمان های دارای نرخ رشد بالا در ارتقا زنان

بعد از ایجاد و ترویج و تکثیر این استراتژی ها شاید آما. درآمد و مالکیت زنان از ۱۰٪ و ۱٪ کمی جابه جا شوند.

به امید روزی که نه روی تعصب و نه به خاطر جنسیت ، بلکه به خاطر تلاش هر فرد ، در هر جایگاهی به شایستگی حقوقشان ادا شود .

### گردآورنده: فاطمه سارا شهسواری

سومین قسمت را با آمارهایی از یونسکو در مورد وضعیت کار و اشتغال ، مالکیت و درصد درآمد آغاز می کنیم؛ طبق آمار یونسکو ؛

۵۰٪ جمعیت جهان را زنان تشکیل می دهند. همچنین ۵۰٪ کار ثبت شده توسط زنان است. و تنها ۱۰٪ درآمد جهانی متعلق به زنان است! و نیز ۱٪ مالکیت ثبت شده به نام زنان است ... و طبق گزارش مجله ی فورچون و ارائه ی لیست ۵۰۰ شرکت برتر دنیا ؛

۳۲ مدیر عامل زن ۲۲ زن در بالاترین مسند قدرت سیاسی جهان اند. و ۳۳ درصد مسند های دولتی در هند را زنان تشکیل داده اند

و اما در کشورمان ؛ ۱۴ درصد سهم اشتغال متعلق به زنان است و تنها ۴درصدمشاغل تصمیم گیری در اختیار زنان است ! و نتیجه گیری با شما ...

و حال بعد از ارائه ی برخی آمار ها در حوزه اشتغال و مدیریت زنان با یک تحلیل SWOT در این خصوص بیشتر به فراز و نشیب های این حوزه دست پیدا خواهیم کرد.

نقاط قوت ؛ ۱-	نقاط ضعف ؛
۱- اشتیاق به فراگیری	۱- رفتارها احساسی
۲- میزان تحصیلات برابر زنان مردان	۲- سطح انتظارات پایین تر نسب به مردان!
۳- هوش هیجانی EQ و ارتباطات موثر	۳- شبکه ساری ضعیف
۴- اخلاق حرفه ای بالا	۴- نبود خودباوری
۵- تعلق خاطر بالاتر زنان در کار	۵- دگر کنترلی به جای خود کنترلی
۶- شیوه های دموکراتیک زنان بیشتر است	۶- مشکلات جسمی در برخی مواقع
۷- دقت نظر	
۸- وجود رقابت بیشتر بین ایشان	
فرصت ها	تهدید ها
۱- قانون حمایت خانواده	۱- آزار و اذیت جنسی
۲- حمایت اجتماعی	۲- ذهنیت سنتی جامعه
۳- امکان کسب دانش و تخصص برابر	۳- دشواری برقراری تعادل بین کار و زندگی
۴- قانون خدمت نیمه وقت زنان در دوران بارداری و شیردهی	۴- کارمزد کم ( در بیشتر موارد )





# مدیریت دولتی

## آنچه باید از

## دموکراسی بدانیم

مردم امکان حضور داشته باشند وجود ندارد یعنی باید در مقیاس صرفه جویی کرد و در کل امکان صحبت همه وجود ندارد و همه از قدرت یکسان برخوردار نیستند مگر اینکه نماینده ای از جانب مردم انتخاب شود تا بتواند در مورد نظرات آنها صحبت بکند و بازهم مشکلی که اینجاست این است که تضمینی وجود ندارد که نماینده افکار عمومی را لحاظ کند. حال مثلاً می‌توانیم بگوییم که راه حل این است که از مردم صرفاً در مورد مسائل و قوانین اساسی نظر خواهی کنند که خوب این پاک کردن صورت مسئله می‌باشد و یا از بعضی افراد دعوت کنیم در حوزه عمومی صحبت کنند در صورتی که منافعشان با منافع افراد دعوت نشده یکی باشد و افرادی که دعوت می‌شوند از نظرات افراد دعوت نشده هم استفاده کنند که باز هم تضمینی وجود ندارد که این اتفاق صورت بگیرد.

در کل با توجه به گستردگی جمعیت و پراکندگی شهرها امکان دموکراسی مبتنی بر گفتمان وجود ندارد.

**۵. دموکراسی مبتنی بر گفتمان دیجیتال:** در این نوع دموکراسی مشکلی که به وجود می‌آید این است که آیا دولت اجازه می‌دهد مردم در فضای مجازی صحبت کنند یا نه و اینکه همه افراد جامعه به یک اندازه به اینترنت دسترسی دارند یا خیر که همان شکاف دیجیتال می‌باشد.

**هستی عقلی**

**فائزه صلاحی‌اقدم**

از دمو + کراسی ساخته شده است؛ به معنای مردم + حکومت که مقصود همان حکومت مردمی یا حکومت مردم سالارانه است.

دموکراسی یک ایده‌آل است و حکومت اکثریت بر اقلیت می‌باشد که امروزه حکومت اقلیت بر اکثریت جریان دارد.

ویژگی‌های دموکراسی عبارتند از: حاکمیت قانون، آزادی بیان و مطبوعات و رسانه، انتخابات آزاد و عادلانه، شفافیت، شهروندی و مشارکت عمومی.

همه‌ی این اصول دموکراسی به طور صد در صد صورت نمی‌گیرد و حکومت‌ها و دولت‌ها درصدهای مختلفی از این ویژگی‌ها را به کار می‌گیرند و هر چقدر که درصدها بیشتر باشد می‌گوییم دموکراسی در آن حکومت بیشتر است.

انواع و اشکال دموکراسی عبارتند از:

**۱. دموکراسی مستقیم:** مردم به شکل مستقیم حضور داشته باشند.

**۲. دموکراسی نمایندگی:** نماینده‌ها از جانب مردم تصمیم می‌گیرند.

**۳. دموکراسی الکترونیکی:** برای تصمیم‌گیری از رای‌گیری‌های الکترونیکی استفاده می‌کنیم.

**۴. دموکراسی مبتنی بر گفتمان:** در اینجا معیار این است که افراد برابر باشند و آزادانه نظراتشان را بیان کنند و مردم به طور آزادانه و بدون ترس و نیروی قهر و زور و اجبار با همدیگر صحبت کنند و نظراتشان را بیان کنند. حال سوال پیش می‌آید که اصلاً این نوع دموکراسی امکان تحقق دارد؟ می‌دانیم هر چه مردم بیشتر باشند مشروعیت نیز بیشتر است اما اینکه همه