روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۱۶ بهمن ۱۴۰۲

Mon.5 Feb 2024

۲۴ رجب ۱۴۴۵ - سال نهم
شماره ۲۴۱۴
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

بررسی مکانیزم ترخیص سریع کالا از گمرکات کشورهای جهان نشان می‌دهد

کاتالیزور گمرکی تجارت خارجی

فرصت امروز: به تناسب فضای اقتصادی و سیاسی حاکم بر کشورها و فارغ از اینکه سیاستگذار چه استراتژی را هدف قرار داده است، تمام کالاهایی که قرار است از کشوری به کشور دیگر وارد شود، نیازمند طی کردن مجموعه‌ای از فرآیندهای تجاری و گمرکی است که در ایران به این فرآیندها، ثبت سفارش گفته می‌شود. دقت و تفحص بیشتر در انواع اقدامات غیرتعرفه‌ای...

۴

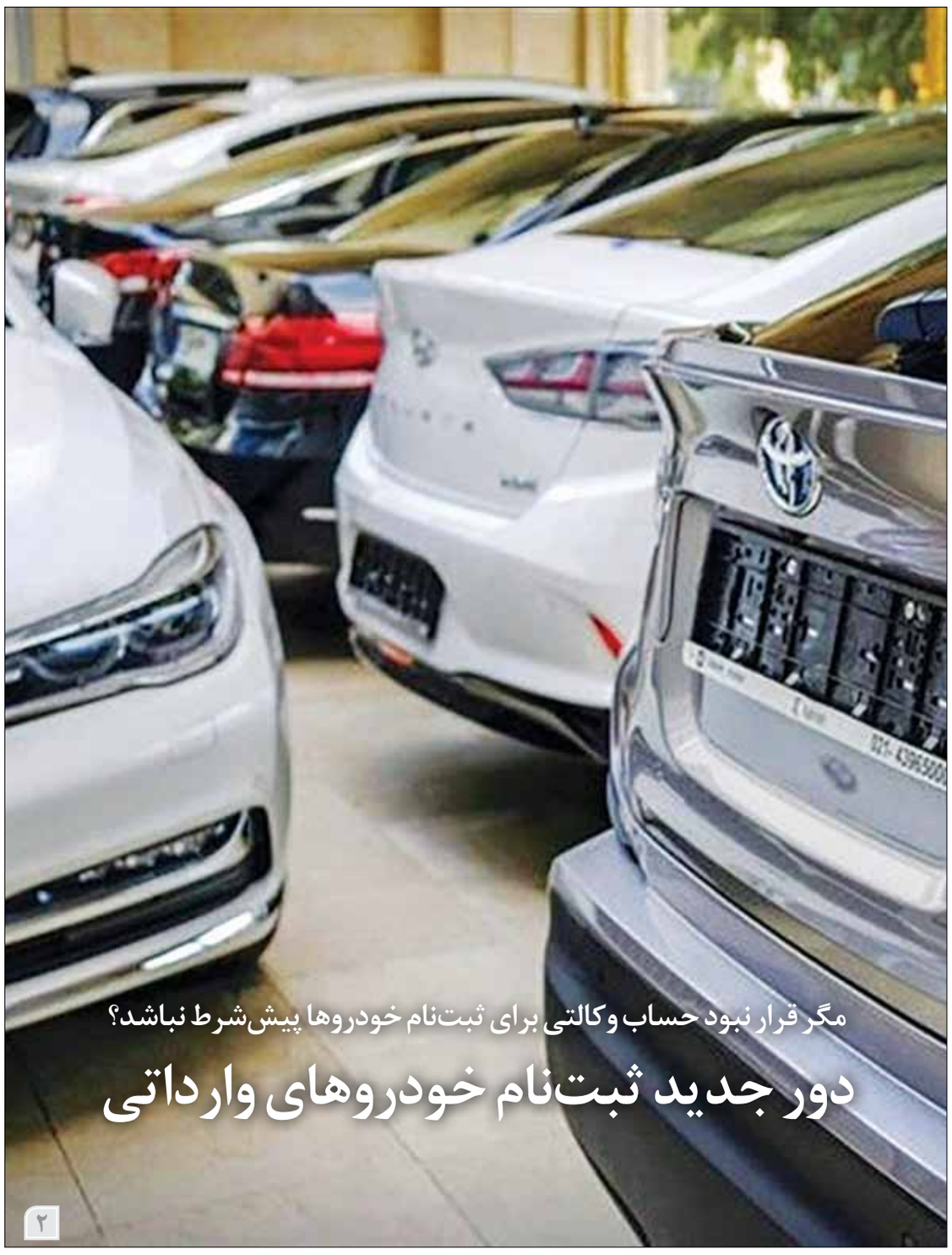
سرمقاله

فصل جدید تسهیلات‌یارها

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

بخشنامه اخیر بانک مرکزی، «الزامات ناظر بر نحوه همکاری موسسات اعتباری با شرکت‌های تسهیلات‌یار» نام دارد و در ۱۳ دی‌ماه برای اجرا به شبکه بانکی کشور ابلاغ شده است. بخشنامه بانک مرکزی، شرکت‌های تسهیلات‌یار را چنین تعریف کرده است: «شرکتی تجاری است که از طریق ایجاد ارتباط بین موسسه اعتباری، مشتری و تأمین‌کننده کالا و خدمات در بستر فضای مجازی، فرآیند اعطای تسهیلات به مشتری را تسهیل می‌نماید.» برمبنای بخشنامه جدید بانک مرکزی، تسهیلات‌یارها اشخاص حقوقی یا شرکت‌هایی هستند که روابط بین بانک‌ها، مشتریان و تأمین‌کنندگان کالا را تنظیم و گرفتن تسهیلات را برای آنان سهل و راحت می‌سازند و بابت این خدمات از موسسه اعتباری، کارمزد دریافت می‌کنند. شبیه این فرآیند در مرابحه وکالتی خرید کالا مشاهده می‌شود. بانک با چند فروشگاه توافق می‌کند که به مشتریان معرفی شده آن بانک، کالا با تخفیف‌های خاص بفروشد. مشتری از بانک تسهیلات می‌گیرد اما این تسهیلات به حساب مشتری واریز نخواهد شد، بلکه به حساب فروشنده کالا واریز خواهد شد.

ادامه در صفحه ۲



مگر قرار نبود حساب وکالتی برای ثبت‌نام خودروها پیش‌شرط نباشد؟

دور جدید ثبت‌نام خودروهای وارداتی

۲

چرا فعالان فین‌تک با بخشنامه جدید بانک مرکزی مخالفند؟

محدودیت جدید تسهیلات‌یارها

فرصت امروز: تسهیلات‌یارها، کسب‌وکارهایی هستند که امکان وام‌دهی بر بستر دیجیتال را فراهم می‌کنند. با ظهور کسب‌وکارهای لندتک (فناوری وام‌دهی آنلاین)، مشتریان بدون نیاز به مراجعه حضوری به بانک‌ها و موسسات مالی می‌توانند فرآیند دریافت اعتبار را به طور آنلاین انجام دهند. لندتک‌ها، پل ارتباطی مشتریان و بانک‌ها هستند و دسترسی شهروندان به منابع مالی را تسهیل می‌کنند، اما بانک مرکزی در نیمه دیماه امسال برای فعالیت کسب‌وکارهای لندتک، مقررات جدیدی اعمال کرد که حوزه فعالیت آنها را کاملا تحت‌الشعاع قرار می‌دهد و از جمله آنها، ممنوعیت دریافت کارمزد از متقاضیان وام‌هاست. طبق بخشنامه بانک مرکزی، تنها بانک‌ها می‌توانند از مشتری کارمزد بگیرند و مسئولیت اهلیت اعتباری مشتری برعهده بانک‌هاست. بانک‌ها همچنین نمی‌توانند مبلغ تسهیلات را مستقیما به حساب شرکت‌های لندتک واریز کنند و باید آن را مستقیما در اختیار تامین‌کننده کالا قرار دهند.

با ضوابط جدیدی که بانک مرکزی برای کسب‌وکارهای لندتکی تعریف کرده، فعالیت صنعت لندتک با محدودیت جدیدی مواجه شده است؛ تا جایی که بخشنامه بانک مرکزی را می‌توان حمایت از بانکداری سنتی قلمداد کرد. این بخشنامه همچنین با واکنش شدید انجمن فین‌تک مواجه شد و این انجمن در بیانیه‌ای خواستار اصلاح دستورالعمل بانک مرکزی با مشارکت فعالان این حوزه شد. به گفته انجمن فین‌تک، درک نکردن صحیح مدل‌های کسب وکار...

۲

چرا اغلب ثروتمندان، میانه خوبی با خرید بیت‌کوین ندارند؟

اشتباهات رایج در بازار کریپتو

۳

مدیریت و کسب‌وکار

ورود بی‌دردسر به حوزه کاری جدید؛ ۶ نکته که باید بدانید

آدم‌ها وقتی سال‌های سال یک شغل مشخص داشته باشند، دیگر وصله تغییرش را نخواهند داشت. اینطور وقت‌ها حتی برداشتن یک قدم متفاوت هم مثل مبارزه با غول افسانه‌های قدیمی سخت و غیرممکن به نظر می‌رسد. هرچه باشد کمتر کسی دوست دارد بعد از یک عمر کار و تلاش دوباره از اول همه چیز را شروع کند. البته دنیای کسب و کار همیشه مطابق میل کارآفرینان جلو نمی‌رود. به همین خاطر کارآفرینانی که انعطاف‌پذیری لازم را نشان ندهند، دیر یا زود از عرصه رقابت کنار گذاشته خواهند شد. خب وقتی یک موقعیت کاری خوب اما متفاوت جلوی پای آدم قرار می‌گیرد، چرا به آن پشت پا بزنیم؟ وقتی یک دونده ماراتن بعد از سال‌ها فرصت حضور در المپیک در قالب تیم دوی سرعت را پیدا می‌کند، معمولا به راحتی آن را از دست نخواهد داد. این دقیقا ماجرای ورود به حوزه‌های کاری جدید در قالب یک کارآفرین است. اگر شما کارآفرین باهوشی باشید، همیشه دنبال...

۸

گزارش «اکونومیست» از شکل‌گیری زمینه‌های یک توافق بزرگ در منطقه خاورمیانه

چگونه به رنج خاورمیانه پایان دهیم؟

فرصت امروز: جنگ در غزه همچنان ادامه دارد و در ماه‌های بعد از حمله حماس به رژیم صهیونیستی حالا درگیری‌ها در سراسر خاورمیانه گسترش یافته است. در مجموع، ۱۰ کشور اکنون درگیر جنگ هستند. در غزه، سربازان رژیم صهیونیستی و حماس هنوز همدیگر را می‌کشند؛ حتی در شرایطی که ۲ میلیون نفر با قحطی روبه‌رو هستند. در آن سوی مرز با لبنان، حزب‌الله و رژیم صهیونیستی درگیر یک جنگ کم‌عمق هستند. حوثی‌ها در یمن به کشتی‌های باری حمله می‌کنند و در پی آن، بحران مالی در مصر تشدید شده و آمریکا و انگلیس وارد صحنه تلافی شده‌اند. کشته شدن سه نظامی آمریکایی در اردن در حمله ۲۸ ژانویه شبه‌نظامیان عراقی می‌تواند جرقه درگیری بین آمریکا و ایران را که از «محور مقاومت» حمایت می‌کند، روشن کند.

از منظر «اکونومیست»، ناامیدشدن آسان است، اما راهی برای خروج از این وضعیت وجود دارد. در بحبوحه تلاش‌های فشرده دیپلماتیک به رهبری آمریکا و عربستان سعودی، یک توافق متحول‌کننده و بزرگ در حال شکل‌گیری است که می‌تواند روند تحولات منطقه را تغییر دهد. این طرح پیشنهادی شامل آزادی زندانیان و تجدیدنظر در سیاست رژیم صهیونیستی است تا بتوان زمینه را برای تشکیل کشور مستقل فلسطینی فراهم کرد و سپس با تکیه بر تعهد رژیم صهیونیستی به این پیشنهاد بتوان از آن به‌عنوان مبنای توافق بین رژیم صهیونیستی و عربستان سعودی استفاده نمود. بر همین اساس، دو طرف در ازای تضمین‌های امنیتی آمریکا باید یکدیگر را به رسمیت بشناسند. به گفته مقامات آگاه، احتمال موفقیت یک توافق برای آزادی زندانیان می‌تواند ۵۰ درصد باشد و پس از دستیابی به چنین توافقی، احتمال موفقیت برای دستیابی به یک توافق بین عربستان سعودی و رژیم صهیونیستی نیز ۵۰ درصد است.

اما نمی‌توان نسبت به آینده مطمئن بود؛ هرچند بدیهی است چنین توافقی می‌تواند نویدبخش ایجاد یک معماری جدید اقتصادی و امنیتی در خاورمیانه باشد. در این میان، انتظار می‌رود رژیم صهیونیستی خواهان آن باشد که کارزار نظامی خود در غزه را متوقف کند. بسیاری از اسرائیلی‌ها ناامیدانه منتظر بازگشت زندانیان در دست حماس هستند و می‌دانند که با ادامه جنگ نمی‌توان آنها را آزاد کرد. رژیم صهیونیستی برای دستیابی به اهداف نظامی خود تلاش کرده است. طبق ادعای ارتش رژیم صهیونیستی، حماس نیمی از قلمرو خود و بسیاری از رهبران این گروه (البته نه سران ارشد)، نیمی از جنگجویان و یک‌سوم تونل‌های زیرزمینی خود را از دست داده است.

اما به نظر می‌رسد با ادامه جنگ، رژیم صهیونیستی دستاورد جدیدی نخواهد داشت و با ادامه کشتار غیرنظامیان هر روز بیشتر وجهه رژیم صهیونیستی در نزد افکار عمومی جهان مخدوش می‌شود. بگذریم که ادامه کشتار فلسطینی‌ها بیش از پیش می‌تواند منجر به تحریک فلسطینیان برای گرفتن انتقام خون کشته‌شدگان باشد. در این میان، آمریکا، مصر، کشورهای حاشیه خلیج‌فارس و عربستان سعودی نیز دلایل خوبی برای همکاری با یکدیگر دارند. همه این کشورها، نتایج گسترش دامنه نفوذ منطقه‌ای ایران را شاهد بوده‌اند. ایران درحالی‌که از جنگ مستقیم با رژیم صهیونیستی یا آمریکا اجتناب می‌کند، از طریق متحدان منطقه‌ای خود که مجهز به پهپادها و موشک‌ها هستند، می‌تواند دامنه جنگ را در منطقه گسترش دهد. درحالی‌که همه می‌خواهند از بدل‌شدن ایران به یک قدرت منطقه‌ای که قادر به تهدید رژیم صهیونیستی و متحدان آمریکا و فشار بر اقتصاد جهانی است، جلوگیری کنند اما عملکرد ایران موجب شده است تا قدرت بازدارندگی آمریکا تضعیف شده و به سخره گرفته شود. هیچ‌کس نمی‌خواهد شاهد جنگ ویرانگری باشد که آمریکا و رژیم صهیونیستی را در مقابل ایران قرار می‌دهد. صلح تنها راه نجات است. این طرح با یک وقفه بشردوستانه با میانجیگری آمریکا، قطر و مصر آغاز می‌شود. اولین آتش‌بس در ماه نوامبر، تنها هفت روز ادامه داشت، اما یک آتش‌بس جدید می‌تواند یک یا دو ماه دوام داشته باشد و به آزادی شمار زیادی یا حتی همه گروگان‌های اسرائیلی نزد حماس بینجامد.

در همین راستا، آمریکا و عربستان سعودی از رژیم صهیونیستی می‌خواهند که خود را متعهد به تشکیل کشور فلسطینی کند و عزم خود را برای تداوم آتش‌بس، مثلا با توقف ساخت شهرک‌ها در کرانه باختری اثبات کند. طبق یافته‌های «اکونومیست»، گام بعدی این طرح «محمد بن‌سلمان»، رهبر عربستان سعودی است. «بن‌سلمان» قبل از حمله هفتم اکتبر (۱۵ مهرماه) در حال مذاکره بر سر یک توافق برای به رسمیت شناختن رژیم صهیونیستی در ازای دستیابی به یک معاهده دفاعی میان عربستان و آمریکا بود. در واقع، یکی از انگیزه‌های احتمالی حمله حماس، به شکست کشاندن طرح‌های «بن‌سلمان» بود، اما برخلاف این تلاش‌ها، عربستان همچنان برای رسیدن به این هدف تلاش می‌کند. اما دو مانع بزرگ در این مسیر وجود دارد؛ «بنیامین نتانیاهو»، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی و «یحیی سنوار»، رهبر حماس در غزه و طراح اصلی حمله هفت اکتبر. «نتانیاهو» دائما مخالف تشکیل کشور مستقل فلسطینی بوده است. او از حامیان اهداف خشونت‌آمیز شهرک‌نشینان افراطی است. با این حال طبق نتایج نظرسنجی‌ها، تنها ۱۵ درصد از اسرائیلی‌ها موافق ادامه کار او بعد از پایان جنگ غزه هستند. یک آتش‌بس طولانی و آزادی زندانیان ممکن است فرصتی برای رقبا ایجاد کند. رهبر بعدی رژیم صهیونیستی ممکن است کسی باشد که بتواند به اسرائیلی‌ها بگوید که بهترین پایه برای امنیت آنها، جنگ بی‌پایان نیست. در این میان، «جو بایدن»، رئیس‌جمهوری آمریکا می‌تواند با تحت‌فشار قرار دادن «نتانیاهو»، این روند را تسهیل کند. آمریکا همچنین می‌تواند با گشایش یک سفارت برای فلسطینیان، هم‌ردیف سفارت واشنگتن که در زمان «دونالد ترامپ» در قدس افتتاح شد، این طرح را دنبال کند. بایدن همچنین باید مشخص کند که نگاه واشنگتن به پارامترهای تشکیل یک کشور مستقل فلسطینی چگونه است و اگر رژیم صهیونیستی قاطعانه از تعامل امتناع کرد، دولت بایدن آماده باشد تا کشور مستقل فلسطینی را به رسمیت بشناسد. همانطور که اشاره شد، مانع دیگر در این مسیر شاید «یحیی سنوار»، رهبر حماس باشد. گمان می‌رود که «سنوار» در تونل‌های زیرزمینی جنوب غزه پنهان شده است و اگر از حملات رژیم صهیونیستی نجات یابد، با پایان جنگ اعلام خواهد کرد که به یک پیروزی بزرگ علیه رژیم صهیونیستی دست یافته است.

همچنین این امکان وجود دارد که گروه حماس پس از برقراری آتش‌بس به‌عنوان نیروی مسلط در غزه ظاهر شود و خواهان سهم بیشتری از رهبری فلسطینیان باشد. با تشویق ایران، «سنوار» ممکن است دوباره به رژیم صهیونیستی حمله کند، انجام اقدامات تلافی‌جویانه را تحریک کرده و در نتیجه در مسیر پیشرفت توافق صلح کارشکنی کند. از منظر «اکونومیست»، برای جلوگیری از انجام چنین حملاتی و ادامه تخریب تونل‌ها، رژیم صهیونیستی برای مدتی حضور نظامی خود را در غزه حفظ خواهد کرد. این باعث ناامیدی کسانی خواهد شد که خواهان خروج فوری هستند، اما رژیم صهیونیستی باید روشن کند که اگر امنیتش تضمین شود و حماس در قدرت باقی بماند، آیا از غزه خارج خواهد شد یا خیر؟ در همین حال، ممکن است از «سنوار» خواسته شود که غزه را به مقصد کشوری مانند قطر ترک کند؛ همان‌طور که «یاسر عرفات»، لبنان را به مقصد تونس ترک کرد. او به‌احتمال زیاد اصرار به ماندن دارد. این امر، ارزش نیروهای حافظ صلح بین‌المللی، از جمله کشورهای عربی را نمایان می‌کند که وظیفه تامین امنیت در غزه را برعهده دارند تا فضا را برای ظهور یک دولت میانه‌رو ایجاد کنند.

برای دستیابی به صلح، نیاز به تلاش فوری است. هرچه رژیم صهیونیستی بتواند شهرک‌نشینان اسرائیلی در کرانه باختری را مهار کند و با اعتبار بیشتری، خود را به تشکیل یک کشور مستقل فلسطینی متعهد نشان دهد، آزادی عمل بیشتری برای مهار حماس خواهد داشت. هرچه کشورهای عربی، تمایل بیشتری به‌صرف هزینه و تامین امنیت داشته باشند، شهروندان عادی اسرائیلی و فلسطینی از تغییر مطمئن‌تر خواهند بود و هرچه آمریکا بیشتر به همه طرف‌ها فشار آورد، بهتر است. صلح و ثبات در خاورمیانه به سختی به‌دست خواهد آمد، اما جهان باید از این فرصت استفاده کند؛ زیرا منطقه در حال کشیده شدن به سمت یک جنگ بی‌امان است.

بین ۷۰ تا ۹۰ درصد کسب‌وکارها در ایران خانوادگی هستند

راز مانایی کسب‌وکارهای خانوادگی

کسب‌وکارهای خانوادگی، رایج‌ترین نوع شرکت‌ها در جهان هستند. دامنه فعالیت کسب‌وکارهای خانوادگی، شرکت‌های کوچک و متوسط تا شرکت‌های بزرگ که در چند صنعت و کشور کار می‌کنند را دربر گرفته و حدود ۶۰ تا ۹۰ درصد کل شرکت‌های جهان را تشکیل می‌دهد؛ به طوری که بین ۶۵ تا ۸۰ درصد از شرکت‌های اروپایی، ۸۵ درصد شرکت‌های چین، ۹۰ درصد کسب‌وکارها در آلمان و حدود ۹۵ درصد کسب‌وکارها در آمریکا، خانوادگی هستند. اگرچه بسیاری از آنها در بین شرکت‌های کوچک و متوسط جای دارند، اما برخی از آنها در این سال‌ها توانسته‌اند خود را در میان شرکت‌های بزرگ جهان جای دهند. در این کشورها، کسب‌وکارهای خانوادگی بر ساختار اقتصاد حاکم بوده و بخش مهمی از اقتصاد بسیاری از کشورهای دیگر را کنترل می‌کنند. تاکنون آماری رسمی در زمینه کسب‌وکارهای خانوادگی در ایران منتشر نشده است، ولی روند رو به رشد شکل‌گیری این کسب‌وکارها، امری محسوس است و گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که بین ۷۰ تا ۹۰ درصد کسب‌وکارها در ایران خانوادگی هستند، اما در اغلب مواقع، مشکلاتی برای این نوع کسب‌وکارها اتفاق می‌افتد که ماندگاری آنها را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد.

مطالعات تازه مک‌کینزی (۲۰۲۳)، انعطاف‌پذیری و تاثیر مشاغل خانوادگی در اقتصاد را تایید می‌کند و نشان می‌دهد که کسب‌وکارهای خانوادگی در سراسر صنایع و مناطق جغرافیایی در تلاش هستند تا تاب‌آوری خود را در برابر تحولات اقتصادی، ژئوپلیتیک و فناوری افزایش دهند. این مشاغل بیش از ۷۰ درصد تولید ناخالص جهانی را تشکیل داده‌اند و سالانه بین ۶۰ تا ۷۰ تریلیون دلار گردش مالی ایجاد می‌کنند. در گزارشی که معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران اخیرا منتشر کرده، ماهیت این نوع کسب‌وکارها با استناد به مطالعات مک‌کینزی آسیب‌شناسی شده است. مک‌کینزی در این گزارش، چهار تفکر و پنج اقدام استراتژیک را معرفی کرده و می‌گوید، در صورتی که کسب وکارهای خانوادگی جهان، این تفکرات و اقدامات استراتژیک را سرلوحه خود قرار دهند، این فرصت را دارند که ارزش خود را طی پنج تا ۱۰ سال آینده چهار برابر کنند. برآوردهای مک‌کینزی حاکی از این است که بهره‌مندی از فرمول ۵+۴ (یعنی چهار تفکر و پنج اقدام استراتژیک) می‌تواند ۲,۵ تا ۵,۵ برابر افزایش سود اقتصادی برای کسب وکارهای خانوادگی ایجاد کند. مک‌کینزی به بررسی عملکرد ۶۰۰ بنگاه خانوادگی سهامی عام پرداخته و عملکرد آنها را با عملکرد ۶۰۰ شرکت سهامی عام غیرخانوادگی مقایسه کرده است. کسب‌وکارهای خانوادگی نسبت به سایر کسب‌وکارها سازگارتر و در مواجهه با چالش‌های اقتصادی انعطاف‌پذیرتر بوده و به همین دلیل در طول دهه‌ها به حیات خود ادامه داده و پیشرفت کرده‌اند. شرکت‌هایی که فرمول مک‌کینزی را با موفقیت پیاده کرده‌اند، طی پنج سال گذشته توانسته‌اند در منحنی سود اقتصادی در جایگاه‌های بالاتری قرار بگیرند. طبق برآوردها، کسب‌وکارهایی که از این فرمول تبعیت می‌کنند می‌توانند به‌طور بالقوه افزایش چهار برابری در ایجاد ارزش در دهه‌های آینده را متوجه شوند. البته بسته به سازمان اجرای این فرمول متفاوت خواهد بود. مثلا شرکت‌هایی که با انتقال نسلی قریب‌الوقوع روبه‌رو هستند، ممکن است لازم باشد ابتدا بر تقویت مکانیزم‌های حاکمیتی و برنامه‌ریزی جانشینی تمرکز کنند. کسب‌وکارها در صنایع راکد یا آسیب‌پذیر ممکن است ابتدا روی شیوه‌های تخصیص سرمایه پویا تمرکز کنند تا سرمایه‌گذاری‌های خود را در تحقیق و توسعه، ایجاد کسب‌وکار جدید و ادغام و تملیک افزایش دهند. این فرمول باید عاقلانه و مطابق با شرایط خاص کسب‌وکار اعمال شود.

براساس آمارهای مک‌کینزی، در فاصله سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۲، بازده کل سرمایه‌گذاران (TSR) برای کسب‌وکارهای خانوادگی به‌طور میانگین ۲,۶ درصد و برای کسب‌وکارهای غیرخانوادگی ۲,۳ درصد بوده است. در همین دوره پنج‌ساله کسب‌وکارهای خانوادگی به‌طور متوسط سود اقتصادی ۷۷,۵ میلیون دلاری به‌دست آورده‌اند که از میانگین سود اقتصادی کسب‌وکارهای غیرخانوادگی (با رقم ۶۶,۳ میلیون دلار) بیشتر است. بازده سرمایه یا ROIC، کسب‌وکارهای خانوادگی و غیرخانوادگی مورد بررسی در مطالعه مک‌کینزی را نشان می‌دهد. کسب‌وکارهای خانوادگی با اندازه متوسط ۳۳ درصد نسبت به کسب‌وکارهای غیرخانوادگی، اسپرد اقتصادی ایجاد کرده‌اند. تغییرات بین این دو گروه از کسب‌وکارها ناشی از اندازه، قدمت و سطح بلوغ شرکت‌ها بوده است. بررسی جامعه آماری مک‌کینزی نشان می‌دهد، شرکت‌های خانوادگی با اندازه متوسط با درآمد سالانه بین ۱۵۰ میلیون تا ۵ میلیارد دلار و سرمایه‌گذاری کارآمدتر (۱۰ درصد سرمایه در گردش بالاتر)، از عملکرد بهتری نسبت به کسب‌وکارهای غیرخانوادگی برخوردار هستند؛ زیرا این کسب‌وکارها برای ارائه نتایج کوتاه‌مدت با فشارهای سنتی بازار کمتری مواجه هستند.

تمرکز بر چشم‌انداز بلندمدت و فرآیندهای تصمیم‌گیری ساده به آنها این امکان را می‌دهد تا در شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری مطابق با اهداف‌شان، نسبت به کسب‌وکارهای غیرخانوادگی (در اندازه متوسط) موثرتر عمل کرده و منابع را به‌سرعت در برابر فرصت‌ها تخصیص دهند. کسب‌وکارهای خانوادگی در اندازه متوسط سرمایه‌گذاران کارآمدتری هستند. در همین حال، کسب‌وکارهای خانوادگی با اندازه‌های بزرگ در جامعه آماری مک‌کینزی، با درآمد سالانه بین ۵ تا ۱۰۰ میلیارد دلار، در مدیریت و اجرا کارآمدتر هستند، به‌طوری که در پنج سال گذشته ۵,۱ درصد حاشیه سود عملیاتی بالاتری نسبت به کسب‌وکارهای غیرخانوادگی ایجاد کرده‌اند. طبق برآوردهای مک‌کینزی، کسب‌وکارهای خانوادگی که ۲۵ سال قدمت دارند و جوان‌تر هستند، تمایل به رشد سریع‌تر داشته و درآمدشان دو برابر سریع‌تر از شرکت‌های غیرخانوادگی افزایش می‌یابد. با این حال، هنگامی که آنها بالغ شده و به نسل‌های جدید رهبری تبدیل می‌شوند، تمرکز آنها به سمت حفظ ارزش تغییر می‌کند.

مک‌کینزی در ادامه چهار طرز فکر سازنده حاکم بر کسب‌وکارهای خانوادگی با عملکرد بهتر را اینطور شرح می‌دهد: تفکر اول؛ این کسب‌وکارها بر هدفی فراتر از سود متمرکز هستند: تحقیقات مک‌کینزی نشان می‌دهد ۹۳ درصد از کسب‌وکارهای خانوادگی مورد مطالعه در گزارش خود با بالاترین عملکرد، بر این باورند که شرکت آنها هدفی فراتر از ایجاد ارزش برای سهامداران دارد. این هدف می‌تواند اشکال مختلفی داشته باشد. ماهیت این هدف هرچه باشد (چه درون‌سازمانی و چه برون‌سازمانی) کسب‌وکارهای با عملکرد بالا تمایل دارند زمان و منابع خود را صرف آن هدف کنند. ۹۱ درصد از کسب‌وکارهای خانوادگی در این مطالعه اعلام کرده‌اند که مکانیزم‌هایی را برای اطمینان از قدردانی و الگوبرداری از اهداف و ارزش‌های نیروی کار خود به کار گرفته‌اند. ۸۵ درصد از کسب‌وکارهای خانوادگی با عملکرد بالا ادعا دارند که شرکت‌های آنها مسئولیت‌های اجتماعی و اصل پایداری را پذیرفته‌اند. در اکثر این کسب‌وکارها، وفاداری و اجتناب از اخراج نیروی کار در دوره‌های بحرانی، یک ارزش کلیدی به حساب می‌آید.

تفکر دوم؛ این کسب‌وکارها دیدگاه بلندمدت داشته و مجددا در کسب‌وکار سرمایه‌گذاری می‌کنند: رهبران کسب‌وکارهایی که عملکرد بهتری دارند، دیدگاه بلندمدت خود را به‌عنوان یکی از سه دلیل اصلی موفقیت خود، در کنار توانایی در نوآوری و گسترش در بازارها و مناطق جدید، ذکر می‌کنند. ساختار مالکیت، نقش مهمی در توانایی شرکت‌های برتر برای حفظ این دیدگاه بلندمدت ایفا می‌کند. ۹۲ درصد از مشاغل با عملکرد بهتر در پایگاه تحقیقاتی مک‌کینزی دارای مالکیت خانوادگی حداقل ۴۰ درصد هستند. از آنجا که آنها تحت فشار سهامداران یا گزارش‌های فصلی نیستند، می‌توانند رویکرد صبورانه و استراتژیک‌تری برای سرمایه‌گذاری داشته باشند که در نهایت می‌تواند به رشد و موفقیت پایدار منجر شود. کسب‌وکارهای خانوادگی به سرمایه‌گذاری مجدد در کسب‌وکار تمایل دارند تا اینکه از سود سهام شرکت استفاده کنند.

تفکر سوم؛ این کسب‌وکارها از نظر مالی محافظه‌کار بوده و در مورد بدهی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های پرخطر محتاطانه عمل می‌کنند: کسب‌وکارهای خانوادگی اغلب ترجیح می‌دهند وجوه خود را در بازاریابی، فروش، تولید و سایر بخش‌های کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کنند که مسیرهای روشنی برای رشد و بازدهی وجود دارد. رویکرد محتاطانه به امور مالی به شرکت‌های خانوادگی برتر کمک می‌کند تا در برابر شوک‌های بزرگ مانند بحران مالی ۲۰۰۸ و رکود ناشی از کرونا، تاب‌آوری بالایی داشته باشند. مثلا یک کسب‌وکار لجستیکی خانوادگی در اروپا محافظه‌کاری مالی خود را به‌عنوان عاملی حیاتی در بهبود سریع خود از کمبود زنجیره تامین جهانی در سال ۲۰۲۱ می‌داند. تفکر چهارم؛ فرآیندهای داخلی این کسب‌وکارها، امکان تصمیم‌گیری کارآمد را فراهم می‌کند: تصمیم‌گیری کارآمد کسب‌وکارهای خانوادگی تا حد بسیاری ناشی از فرآیندهای متمرکز توأم با انعطاف‌پذیری و کارکنان متعهد است. به‌عنوان مثال، به‌رغم وجود کمیته‌های سرمایه‌گذاری، تصمیمات بزرگی که توسط رهبران برای عملکرد بهتر کسب‌وکارها گرفته می‌شود، معمولا به‌شدت تحت‌تاثیر یک فرد یا چند نفر از اعضای خانواده است که می‌توانند به‌طور قاطعانه‌تری نسبت به رهبران کسب‌وکارهای غیرخانوادگی عمل کنند.

به گفته مک‌کینزی، بهترین کسب‌وکارها چهار طرز فکر سازنده فوق را با پنج اقدام استراتژیک ترکیب می‌کنند که آنها را از سایر کسب‌وکارهای خانوادگی و غیرخانوادگی متمایز می‌سازد. این پنج اقدام استراتژیک بدین ترتیب هستند: «این کسب‌وکارها به‌طور فعال پرتفوی خود را متنوع می‌کنند»، «این کسب‌وکارها به صورت پویا منابع را تخصیص مجدد می‌دهند»، «این کسب‌وکارها سرمایه‌گذاران و مدیران کارآمدی هستند»، «تمرکز بی‌وقفه‌ای بر جذب، توسعه و حفظ استعدادها دارند» و «به‌طور مستمر حکمرانی خود را بررسی می‌کنند». تحقیقات مک‌کینزی نشان می‌دهد آن دسته از کسب‌وکارهای خانوادگی که عملکرد بهتری دارند، جداسازی خانواده و امور تجاری را جدی می‌گیرند. بررسی ۸۰ درصد از شرکت‌های برتر خانوادگی نشان می‌دهد که اسناد رسمی و دستورالعمل‌های روشنی در مورد نقش‌ها و مسئولیت‌های اعضای خانواده در شرکت وجود دارد.

نگـــاه

فصل جدید تسهیلات‌یارها

ادامه از صفحه اول

در زمینه دریافت تسهیلات بانکی، این واقعیت را نمی‌توان انکار کرد که در حـال حاضر مردم برای برطرف کـردن نیازهای مالی خود به‌شـدت نیازمند دریافت تسـهیلات و وام با نرخ سود پایین هسـتند و افزون بر آن، تمایل دارند که کالا و لوازم زندگی‌شـان را بـا قیمـت کمتری خریداری کننـد. در این میان، بسـیاری از مـردم نمی‌دانند که بانک چگونه آنها را اعتبارسـنجی خواهد کرد و چگونه باید تشریفات اداری دریافت وام از بانک‌ها را انجام دهند؛ تسـهیلاتی که هم نیاز مالی آنها را برطرف کند و هم اقسـاط آن طـوری تعیین شـود که توانایی پرداختش را داشـته باشـد. پس حضور کارشناسان حرفه‌ای که مشتری را به‌سوی تسهیلات بانکی و خرید مطمئن کالا رهنمون سـازند، لازم و ضروری است. بدین ترتیب، تسـهیلات‌یار می‌تواند پلی باشـد برای راهنمایی مشتری به سـمت بانک و تامین‌کننده کالا تا به راحتی از بانک تسهیلات بگیرد و با اسـتفاده از آن از فروشندگان معتبر خرید کند. البته به نظر می‌رسـد که حوزه فعالیت تسـهیلات‌یارها در آینده، محدود به همین موارد نماند و بانک‌ها را از انجام بسـیاری از امور بی‌نیاز سازند.

آن سـوی سـکه نیز فسـاد احتمالی نهفته در گسـترش دلالی تسهیلات بانکی است که از دیرباز، یکی از ریشه‌های اصلی فساد در شبکه بانکی کشـور بوده است. اگر بخش نیازمندی‌های مطبوعات را ورق بزنیـد یـا در دنیای اینترنت جسـت‌وجو کنید، بی‌شـمار آگهی‌های فراوان برای پرداخت وام‌های ارزان‌قیمت بانکی با سـود پایین و شـرایط راحت مشـاهده خواهیم کرد که هـر کدام مردم را به گرفتـن وام از بانک‌های مختلف تشـویق می‌کنند. البته این آگهی‌های رنگارنگ وام و تسهیلات بانکی هیچ ارتباطی با شخصیت حقوقی بانک‌ها ندارد و دلیلش هم روشـن است؛ چراکه بانک‌ها در صورت وجود منابع کافی می‌توانند به‌راحتی جذب مشـتری کنند و وام و تسهیلات ارائه دهند؛ هرچند تسهیلات تکلیفی عملا حجم عظیمـی از منابـع بانک‌ها را به خود اختصـاص می‌دهد و در این میان، منابع دیگری باقی نخواهد ماند تا برای پرداخت آن به مردم، به واسطه ثالث و مداخله دلالان بانکی نیاز باشد.

اما فارغ از این مباحث و حواشـی، متقاضی شغل تسهیلات‌یاری باید چه شرایطی داشته باشد و آیا برای فعالیت در این حرفه باید از بانک مرکزی مجوز بگیرد؟ خوشبختانه بخشنامه بانک مرکزی از این حیث هیچ ابهامی ندارد. براساس این بخشنامه، فقط اشخاص حقوقی می‌توانند تسـهیلات‌یار شـوند بنابراین اشـخاص حقیقی نمی‌توانند تسهیلات‌یار شوند. بخشـنامه بانک مرکزی، مجوز این بانک برای فعالیت تسـهیلات‌یاری را لازم ندانسـته اسـت. با این وجود، شرکت تسهیلات‌یار بایستی دارای شرایط زیر باشد:

* عدم بدهی بانکی جاری یا بدهی مالیاتی قطعی پرداخت نشده شرکت تسهیلات‌یار یا داشتن چک برگشتی رفع سوءاثرنشده
* فقـدان سـوابق یـا پیشـینه کیفـری مدیرعامـل و اعضای هیأت‌مدیره شرکت تسهیلات‌یار.

بنابرایـن کلیه شـرکت‌هایی کـه در زمینه دریافـت و پرداخت الکترونیـک و تراکنش‌هـای مالـی مـردم کار و فعالیت می‌کنند قاعدتا می‌توانند تسـهیلات‌یار شـوند. پدیده تسـهیلات‌یاری در واقع، سـه طرف دارد که یک طرف آن بانک و موسسـه اعتباری ذی‌ربط، شـرکت تسهیلات‌یار و مشتری متقاضی تسهیلات بانکی اسـت. روابط بین بانک و تسهیلات‌یار می‌بایستی متکی بر قرارداد باشـد؛ یعنی یک قـرارداد همکاری بین بانـک و صاحبان امضای مجاز شـرکت تسهیلات‌یار به امضا برسـد. براساس مقررات بانک مرکزی، در قرارداد بین بانک و شـرکت تسـهیلات‌یار بایستی در مورد مباحثـی چون چگونگـی احراز هویت و چگونگی بررسـی اهلیت اعتباری مشـتری توسط تسـهیلات‌یار، تعیین سازگارهای حقوقـی لازم بـرای رعایت مقررات پولشـویی و نحوه شناسـایی رفتارهای مشـکوک و متقلبانه مشتری، تعیین میزان و همچنین نحوه دریافت هزینه‌ها و خدمات ارائه‌شـده توسط تسهیلات‌یار از محل کارمزد دریافتی موسسه اعتباری از مشتری و شرایط خاتمه همکاری بین بانک و تسـهیلات‌یار صراحتا تعیین تکلیف نماید تا هم بانک و هم شـرکت تسهیلات‌یار دقیقا روابط قراردادی و کاری خود را مشخص کرده و بر آن آگاه باشند.

در فرآیند پرداخت تسـهیلات با همیاری تسـهیلات‌یارها، بانک مجاز نیسـت مبلغ تسهیلاتی که به مشـتری می‌پردازد را به‌جای واریز به‌حساب مشتری به‌حساب شرکت تسهیلات‌یار واریز نماید. ضمن آنکه موسسـه اعتباری در اعطای تسـهیلات به مشتری از طریق تسـهیلات‌یار موظف بـه رعایت تمامی قوانیـن و مقررات موضوعه از جمله نرخ سـود تسهیلات اعطایی مصوب شورای پول و اعتبار، سـقف تسهیلات اعطایی به مشـتری، اخذ تأمین کافی، اسـتفاده از فرم‌های یکنواخت قراردادهای اعطای تسهیلات بانکی و ثبت هر فقره تسهیلات اعطایی به مشتری از طریق تسهیلات‌یار در دفاتر آن موسسـه اعتباری اسـت و بالاخره اینکه اسـتفاده از خدمات تسهیلات‌یارها مجانی نیسـت بلکه بالعکس، در تبصره ۲ ماده ۱۱ بخشـنامه بانک مرکزی گفته شـده اسـت که «میزان و نحوه دریافت هزینه‌ها و خدمات ارائه شـده توسط تسهیلات‌یار از محل کارمزدهای دریافتی موسسـه اعتباری از مشتری با ترتیبات پیش‌بینی‌شده قرارداد منعقده بین موسسه اعتباری و تسهیلات‌یار اسـت.» البته ظاهرا میزان کارمزد شـرکت‌های تسهیلات‌یار هنوز به بانک‌ها ابلاغ نشـده است. همچنین اسـتفاده از تسهیلات‌یارها برای بانک‌ها الزامی نیست. به طور منطقی، استفاده از شرکت‌های تسـهیلات‌یار نبایستی برای مردم نیز اجباری باشد، اما هر بانک یا موسسه اعتباری که بخواهد از خدمات تسهیلات‌یار بهره‌مند شود باید ضوابط بانک مرکزی را رعایت کند، اما باید توجه داشـت که اسـتفاده از خدمات تسـهیلات‌یارها خود به خود هزینه تمام شده تسـهیلات بانکی را افزایش خواهد داد. بانک‌ها نیز این هزینه‌ها را از مشتری وصول خواهند کرد.

به نظر می‌رسـد فعالیت رسـمی و سـازمان‌یافته شـرکت‌های خصوصی در عرصه بانکی به‌عنوان تسـهیلات‌یار در واقع، تسهیل روابط حقوقی بین بانک، مشتری و تامین‌کننده کالاست که مردم بتوانند زودتر تسهیلات خرد را برای خرید کالا و خدمات موردنیاز از فروشـندگان مطمئن مورد اسـتفاده قرار دهنـد. در عین حال بـا این تدبیر، شـرکت‌های فین‌تـک نیز که در زمینـه دریافت و پرداخت الکترونیکی و تراکنش‌های بانکی مردم فعالیت می‌کنند، از این بازار سـهمی خواهند برد، اما در این زمینه باید بدین نکته توجه داشـت که استفاده از خدمات تسهیلات‌یاران توسط بانک‌ها خودبه‌خود هزینه تمام‌شـده تسهیلات بانکی را برای مردم افزایش خواهـد داد و تأمین این هزینه‌ها نهایتا برعهده مشـتریان خواهد بـود؛ یعنی تسـهیلات‌گیرنده علاوه بر سـود بانـک مرکزی باید مبالغی را هم بابت تسـهیلات‌یاری پرداخت کند. پس نباید مردم را ناچار به اسـتفاده از تسـهیلات‌یار برای گرفتن تسهیلات کرد. همچنین پدیده تسهیلات‌یاری ممکن است بانک‌ها را به این تدبیر رهنمون سازد که پایین‌بودن بخشی از نرخ سود تسهیلات بانکی را بدین‌گونه جبران کنند. ضمن آنکه عدم نظارت جدی شبکه بانکی کشـور بر عملکرد تسهیلات‌یاران ممکن است زمینه‌های گسترش پدیده دلالی و کارچاق‌کنی و سوءاسـتفاده از تسـهیلات بانکی را فراهم آورد. فرآیندهای عملیات بانکی باید منتهی به استفاده بهتر و راحت‌تر مردم از خدمات بانکی باشد.

چرا فعالان فین‌تک با بخشنامه جدید بانک مرکزی مخالفند؟

محدودیت جدید تسهیلات‌یارها

فرصت امروز: تسهیلات‌یارها، کسب‌وکارهایی هستند که امکان وام‌دهی بر بسـتر دیجیتـال را فراهم می‌کننـد. با ظهور کسـب‌وکارهای لندتک (فنـاوری وام‌دهی آنلاین)، مشـتریان بدون نیاز بـه مراجعه حضوری به بانک‌ها و موسسات مالی می‌توانند فرآیند دریافت اعتبار را به طور آنلاین انجام دهند. لندتک‌ها، پل ارتباطی مشتریان و بانک‌ها هستند و دسترسی شـهروندان به منابع مالی را تسـهیل می‌کنند، اما بانک مرکزی در نیمه دیماه امسال برای فعالیت کسب‌وکارهای لندتک، مقررات جدیدی اعمال کرد که حوزه فعالیت آنها را کاملا تحت‌الشعاع قرار می‌دهد و از جمله آنها، ممنوعیت دریافت کارمزد از متقاضیان وام‌هاسـت. طبق بخشـنامه بانک مرکزی، تنها بانک‌ها می‌توانند از مشتری کارمزد بگیرند و مسئولیت اهلیت اعتباری مشـتری برعهده بانک‌هاست. بانک‌ها همچنین نمی‌توانند مبلغ تسهیلات را مستقیما به حساب شرکت‌های لندتک واریز کنند و باید آن را مستقیما در اختیار تامین‌کننده کالا قرار دهند.

با ضوابط جدیدی که بانک مرکزی برای کسب‌وکارهای لندتکی تعریف کرده، فعالیت صنعت لندتک با محدودیت جدیدی مواجه شـده است؛ تا جایی که بخشـنامه بانک مرکزی را می‌توان حمایت از بانکداری سـنتی قلمـداد کرد. این بخشـنامه همچنین با واکنش شـدید انجمن فین‌تک مواجه شـد و این انجمن در بیانیه‌ای خواسـتار اصلاح دستورالعمل بانک مرکزی با مشـارکت فعالان این حوزه شد. به گفته انجمن فین‌تک، درک نکردن صحیح مدل‌های کسب وکار تسهیلات‌یارها و نادیده گرفتن کارمزد خدمات تسهیلات‌یاری، مسیری ناپایدار و غیرکارآمد را برای ادامه فعالیت این کسـب وکارهـا به وجود خواهـد آورد و موجب خاموشـی تدریجی تسهیلات‌یارها می‌شود که در سه سال گذشته به بیش از ۵ میلیون نفر در سراسـر کشور وام داده‌اند. این موضوع در نهمین جلسه کمیسیون تحول نوآوری و بهره‌وری اتاق تهران مورد بررسی قرار گرفت و فعالان اقتصادی با انتقاد از بخشـنامه جدید بانک مرکزی درخصوص لندتک‌ها خواسـتار بازنگری مفاد آن شدند. به گفته کارآفرینان حوزه فناوری، هدف لندتک‌ها، عدالت در پرداخت تسـهیلات اسـت و جامعه هدف آن، افرادی است که نمی‌توانند برای شبکه بانکی ضامن بیاورند.

تسهیلات‌یارها رسمیت نیافته‌اند

هفته گذشـته، نهمین جلسـه کمیسـیون تحول، نوآوری و بهره‌وری اتاق تهران با دسـتور کار بررسـی فعالیـت لندتک‌ها در حـوزه فناوری وام‌دهی آنلاین و بخشـنامه بانک مرکزی برگزار شد که البته نمایندگان بانک مرکزی در این جلسـه غایب بودند. در ابتدای این جلسـه، «مازیار نوربخش»، رئیس کمیسـیون تحول و نوآوری اتاق تهران با انتقاد از نحوه ابلاغ بخشنامه‌ها از سوی بانک مرکزی، گفت: در وزارت اقتصاد سامانه‌ای تعریف شده که تمام بخشـنامه‌ها پیش از تصویب باید در آنجا بارگذاری شوند تا فعالان بخش خصوصی، دیدگاه‌های خود را درباره آن درج کنند، اما متاسفانه این رویکرد برای بانک مرکزی دیده نشده و بخشنامه‌ها بدون در نظر گرفتن دیدگاه فعالان اقتصادی به آنها ابلاغ می‌شود که این موضوع کسب‌وکارها را دچار چالش کرده است. او سپس به گزارش چندی پیش انجمن تجارت الکترونیک با موضوع محدودیت کیفیت و سرعت اینترنت اشاره کرد و افزود: به‌رغم موضع‌گیری اخیر رئیس سازمان تنظیم مقررات پیرامون این گزارش، ما در کمیسیون معتقدیم که مبنای گزارش انجمن تجارت الکترونیک، مستندات علمی، تحقیقی و منطبق بر واقعیات امروز حاکم بر شبکه اینترنت کشور بوده است.

«رضا قربانی»، نایب‌رئیس اول این کمیسیون نیز با بیان اینکه واکنش‌ها و جوابیه‌هـا از سـوی وزارت ارتباطـات به گزارش اخیـر انجمن تجارت الکترونیک همچنان ادامه دارد، گفت: گزارش مذکور براساس سه شاخص سـرعت، اختلال و محدودیت اینترنت ایران تنظیم و تهیه شده بود و این گزارش صراحتا اعلام کرد که اینترنت فعلی در کشـور برای کسب‌وکارها مطلوب نیسـت. او همچنین در رابطه با بخشنامه بانک مرکزی و فعالیت لندتک‌ها نیز گفت: نکته قابل توجه بخشـنامه بانک مرکزی، این اسـت که برخلاف گذشـته که معاونت فناوری بانک مرکزی در این موارد ورود می‌کرد هـم اکنون معاونت نظارت بانک مرکزی نیـز در این رویه با آنها همراه شده است. «قربانی» با بیان اینکه بانک مرکزی تسهیلات‌یارها را به رسمیت نشناخته است، ادامه داد: بانک مرکزی می‌خواهد که تسهیلات‌یار از بانک کارمزد دریافت کند که این اتفاق، کسـب‌وکار این حوزه را دشوار خواهد کرد و مشخص نیست که چه اتفاقی در این زمینه رخ داده است. ما تلاش داشتیم که در این جلسه کارشناسان بانک مرکزی حاضر شوند اما متاسفانه دعوت ما را نپذیرفتند و بدون تردید دغدغه‌های فعالان این بخش در غالب یک نامه از سوی کمیسیون به بانک مرکزی ارسال خواهد شد.

هدایت ارزش افزوده به سمت بانک‌ها

«فرزانه شاهکویی»، کارشناس حوزه استارت‌آپی نیز با اشاره به اقدامات معاونـت نظارت بانک مرکزی گفت: بانک مرکزی عملکرد لندتک‌ها را به مثابه بانک‌ها تلقی کرده اسـت، ازاین‌رو می‌خواهد که از بانک‌ها کارمزد را دریافت کند و این‌گونه ارزش افزوده به سـمت بانک هدایت می‌شود و در نهایت کارمزدی که قرار است از وام‌گیرنده دریافت شود بین بانک و لندتک تقسیم شـود. او با بیان اینکه بانک‌ها چندان تمایلی به اعطای تسهیلات خرد ندارند، توضیح داد: لندتک‌ها به بخش‌هایی از جامعه تعلق می‌گیرند که ضامن برای شـبکه بانکی ندارند. آمارها نشـان می‌دهد که لندتک‌ها در نواحی جنوبی کشـور بیشتر وام‌ها را توزیع کردند؛ لندتک‌ها در زمینه اصالت تحویل کالا نیز فعال هستند و فراتر از بانک‌ها فعالیت دارند. درواقع، لندتک‌هـا برای مردم ارزش‌افزوده خلق می‌کنند. لندتک‌ها بازوی بانک‌ها هسـتند و امیدوار هستیم که الزاماتی تصویب شـود که برای ادامه روند فعالیت آنها مثبت باشـد. بانک مرکزی بر این باور است که کارمزدها باید قیمت‌گذاری شود یا توسط بانک گرفته شود به عبارت دیگر، شفاف شوند اما در این میان، اختلافاتی در بانک‌ها وجود دارد که باید حل شـود. برای قیمت‌گذاری باید کارشناسـی که دانش لند و تـک را به‌صورت همزمان دارد، استخدام شود.

او مواد ۹، ۱۰ و ۱۱ آئین‌نامه بانک مرکزی درباره لندتک‌ها را مورد انتقاد قرار داد و گفت: بانک مرکزی بر این باور است که مردم اقساط را مستقیم به بانک‌ها واریز کنند، اما هم‌اکنون تمام بانک‌ها زیرساخت‌های لازم برای دریافت اقسـاط را ندارند؛ وقتی لندتک متولی پرداخت اقسـاط باشد هم فرآیندها شـفاف خواهد شـد و هم می‌توان گزارش ساعت و دقیقه واریز اقساط را اعلام کرد. به گفته «شاهکویی»، حجم اعطای تسهیلات از سوی لندتک‌ها، یک‌دهم درصد کل تسهیلات است. لندتک‌ها رسالت عدالت‌گونه پرداخت تسـهیلات را برعهده دارد؛ بانک مرکزی اعلام کرده است که دو شـرکت بیشـتر از نرخ مصوب از مردم کارمزد دریافت کرده‌اند، از این‌رو الزام تصویب آئین‌نامه احساس شده است، اما این قضیه به بازیگران بزرگ لندتک ارتباطی ندارد و نوعی آشـفتگی بین بانک و لندتک‌ها ایجاد کرده است.

لزوم تغییر و بازنگری دستورالعمل

همچنین «مجید حسـامی»، مدیرعامل اسـنپ‌پی بـا تاکید بر تغییر دستورالعمل بانک مرکزی گفت: بانک مرکزی اعلام کرد که این بخشنامه صادر شـده اسـت که کسـی نتواند بالای ۲۳ درصد از کاربر نهایی پول دریافت کند؛ بانک مرکزی از دسـتورالعمل خود دفاع کرده و بر این باور اسـت که حرف جدیدی گفته نشـده است و فقط بر قوانین درست قبلی تاکید شـده است. به نظر می‌رسد امکان ادامه حیات کسب‌وکارها در این بخش، با این دستورالعمل وجود ندارد؛ مهمترین مسئله کارمزد است که بانک مرکزی این موضوع را به رسمیت نمی‌شناسد و تنها کاری که بخش خصوصی می‌تواند انجام بدهد این اسـت که تا مدتی این موضوع را معلق کند تا درباره کارمزدها بازنگری صورت بگیرد. متاسـفانه بانک مرکزی در تصویب این دسـتورالعمل حتی با بانک‌ها هم مشورت نکرد، چه برسد به لندتک‌ها و بخش خصوصی که آنها را به رسمیت نمی‌شناسد.

در ادامه این نشست نیز «امیرحسین داودیان»، کارشناس بانک تجارت با بیان اینکه به کارکرد لندتک‌ها در ایران پرداخته نشـده اسـت، گفت: تشکل‌ها باید از ابتدا یعنی از زمانی‌که بانک مرکزی برای لنددوها چالش ایجاد کرد ورود می‌کردند و به نوعی خود تنظیم‌گری می‌کردند. امیدوارم که بازیگران اصلی، مانع فعالیت شـرکت‌هایی شوند که مبادرت به انجام کارهای مخرب می‌کنند. لندتک‌ها به پرداخت تسهیلات شهره شده‌اند و این مهم یکی از کارویژه‌های آنهاست، اما متاسفانه کمتر کسی می‌داند که لندتک‌ها تحویل کالاها می‌کنند. او قیمت پول را مترادف نرخ بهره بانکی ندانست و اضافه کرد: در حال حاضر دسترسی به تامین مالی، دشوار است و از سـوی دیگر تقاضا برای دریافت آن در حال افزایش اسـت که همین موضوع رانت ایجاد کرده اسـت؛ افرادی که به این منابع دسترسـی دارند برای خود ثروت خلق کرده‌اند. پرداخت تسهیلات خرد برای بانک‌ها ارزش ندارد و دریافت‌کننده نیز ضامن ندارد از این‌رو لندتک‌ها ورود کرده‌اند. به نظر بنده همه چیز از نظر قیمت‌گذاری در لندتک‌ها روشـن اسـت. بانک مرکزی تلاش دارد نرخ جدیدی تعیین شود که این نرخ بین نرخ بانکی و نرخ بازار آزاد است. این نرخ الزاما نباید از نرخ پول بازار بیشتر باشد؛ بانک مرکزی به عنوان وکیل مدافع مردم تلاش دارد که آنها متضرر نشـوند، به همین دلیل به میدان می‌آید و می‌گوید که لندتک‌ها را نمی‌شناسـم اما بانـک را می‌توانم رصد کنم و از این بابت خواهان دریافت کارمزد از بانک اسـت. این بخشنامه از منظر نگرانی نوشته شـده، تا اینکه بخواهد آن را متوقف کند.

انتقاد به مصوبات بانک مرکزی

«وحید صیامی»، کارشناس بانکی نیز برخی انتقادها به برخی لوایح بانک مرکزی را وارد دانست و گفت: در تصویب برخی از بخشنامه‌ها کارشناسان بانک مرکزی با مشورت کردن با یکدیگر به نتیجه می‌رسند، اما در مصوبات چنـدان به این نکته توجه ندارند که کسـب‌وکارها چگونه در سـایه این مصوبات ادامه حیات بدهند. «صیامی» با تاکید بر اینکه کسـب‌وکارهایی که در بازار مالی فعال هستند باید در دو لایه بررسی شوند، افزود: لایه‌ای که با مردم سروکار دارد و لایه دوم که عضو فعال در بازار بین بانکی است؛ بازار بین بانکی آنجاست که می‌توان با پایین‌ترین نرخ، تسهیلات دریافت کرد؛ اگر قرار اسـت از لندتک‌ها حمایت شود به واسطه بانک‌های همکار، زمینه‌های دسترسـی آنها را به منابع مالی با پایین‌ترین نرخ در بازار بین بانکی را فراهم کنند.

او بـا بیان اینکه فین‌تک‌ها بـرای روان کار کـردن نیازمند رفع برخی خلأهای نهادی هسـتند، اضافه کرد: لندتک‌ها در قالب کفالت مالی بهتر می‌توانند عمل کنند. نظام رهن و ضمانت پیر و فرسـوده شـده اسـت و بانـک جهانی یک نهادی را به نام وثیقه تعریف کرده و ذیل آن ۹ شـیوه وثیقه‌سپاری اموال منقول و غیرمنقول را تعریف کرده است؛ وثیقه‌سپاری سهام در بورس در ایران نیز در حال اجراست که این موضوع مهمی است.

مگر قرار نبود حساب وکالتی برای ثبت‌نام خودروها پیش‌شرط نباشد؟

دور جدید ثبت‌نام خودروهای وارداتی

سامانه یکپارچه خودروهای وارداتی از روز دوشنبه ۱۶ بهمن ماه برای ثبت‌نام کلیه متقاضیان واجد شـرایط، بازگشایی خواهد شد؛ نکته مهم این مرحله این اسـت که با توجه به اینکه پیش‌شـرط حسـاب وکالتی برداشته شده بود، اما در این مرحله متقاضیانِ جدید باید این حساب را باز کنند که به گفته مدیر سامانه این مورد تنها برای خرید خودروهای داخلـی فعلا اجرایی می‌شـود. به گزارش «ایسـنا»، دور جدید ثبت‌نام خودروهای وارداتی از محل ظرفیت مازاد خودروهای واردشـده از امروز (دوشنبه ۱۶ بهمن ماه) به مدت پنج روز (تا پایان روز جمعه ۲۰ بهمن ماه) آغاز می‌شـود. بـا توجه به اینکه خودروها مـازاد بر ظرفیت تقاضا هستند و به طور دقیق‌تر می‌توان گفت خودروهایی که طی حدودا ۱۰-۹ مرحلـه عرضه قبلی برای ثبت‌نام‌کنندگان مرحله اول (در اسـفندماه سـال گذشـته)، متقاضی زیادی نداشـته و ظرفیت آنها موجود است، تصمیم گرفته شد که مرحله دوم ثبت‌نام برای متقاضان جدید با عرضه ۱۱ خودروی وارداتی توسـط ۱۱ شرکت واردکننده اجرایی شود. بدین منظور متقاضیان جدید از یک روز قبل از آغاز عرضه (از روز گذشـته، یکشـنبه ۱۵ بهمن ماه) این امکان برای‌شـان فراهم شـده که یکی از حسـاب‌های خود را نزد بانک‌های واجد شرایط اعلامی سامانه یکپارچه عرضه خودروهای وارداتی، وکالتی و مبلغ ۵۰۰ میلیون تومان را در آن بلوکـه کنند تـا امکان ثبت‌نام طی پنج روزی که سـامانه برای ثبت‌نام مشـتریان فعال اسـت، امکان ثبت تنها یک اولویت از سبد محصولات اعلامی را انتخاب کنند. همانطور که اشاره شد، متقاضیان جدید از روز یکشـنبه (۱۵ بهمن ماه) تا سـاعت ۱۳ روز چهارشنبه (۱۸ بهمن ماه) برای تعریف حسـاب وکالتی و مسدود کردن وجه ۵۰۰ میلیون تومانی در این حسـاب فرصت خواهند داشت. براسـاس این گزارش، در اوایل آذرماه بود که موضوع برداشـته شدن پیش‌شرط تعریف حساب وکالتی برای ثبت‌نام خودروها اعم از داخلی و وارداتی، مطرح شد. در آن مقطع زمانـی، مدیر سـامانه یکپارچه خودروها ضمن تاکیـد بر تداوم فروش خودروهای وارداتی به متقاضیان مرحله اول که هنوز در نوبت تخصیص خودروی موردنظرشان قرار نگرفته‌اند، از آغاز فروش خودروهای وارداتی از محـل مازاد به متقاضیان جدید خبر داد و تاکید کرد: شـرایط ثبت نام همچون سـابق اسـت اما دیگر نیازی به بلوکه‌کردن وجه در حساب وکالتی وجود ندارد.

این وعده عرضه خودرو از محل مازاد به متقاضیان جدید در حالی که حدودا قرار بوده اسـت از اواخر آذرماه اجرایی شود، با گذشت قریب به دو ماه، اکنون اجرایی شده است. ضمن اینکه علی‌رغم اینکه تاکید شده بود دیگر حسابی ضرورت ندارد وکالتی و وجهی در آن مسدود شود، اما این پیش‌شـرط مجدد اعمال می‌شود. خبرگزاری «ایسنا»، این موضوع را مجددا از «محمدسـهدی تقی»، مدیر سـامانه یکپارچه خودروهای وارداتی مورد پیگیری قرار داد که براساس صحبت‌های مطرح شده، این مقام مسئول خاطرنشان کرد که بسته به شرایط، حذف این پیش‌شرط، تنها برای خرید خودروهای داخلی فعلا اجرایی می‌شود و برای ثبت‌نام خودروهای وارداتی لازم‌الاجراست.

چرا اغلب ثروتمندان، میانه خوبی با خرید بیت‌کوین ندارند؟

اشتباهات رایج در بازار کریپتو

فرصت امروز: با وجود آنکه سال‌ها از ظهور ارزهای دیجیتال می‌گذرد، اما همچنان اطلاعات اشتباه زیادی در بازار کریپتو و به‌ویژه درباره بیت‌کوین وجود دارد که مخاطبان را گمراه می‌کند. بازار کریپتو، بازار بزرگ بی‌در و پیکری است که در هر گوشه آن کلاهبرداری در کمین نشسته و همین کار سرمایه‌گذاران سنتی را حسابی سخت می‌کند. چه کار باید کرد؟ آیا باید با حداکثر سرعت از جهان کریپتو دور شد تا مبادا کلاه سرمان برود؟ روشن است که جواب این سوال منفی است، به‌خصوص این روزها که رفته رفته وارد چرخه جدید بازار کریپتو می‌شویم و احتمال سرمایه‌گذاری پرسود بالاتر می‌رود، نیاز داریم بدانیم که کدام عقاید درباره بیت‌کوین درست است و کدام نادرست؟

در این راستا، شرکت فیدلیتی در نوامبر ۲۰۲۳ در گزارش ویژه‌ای با عنوان بررسی مجدد انتقادات مداوم بیت‌کوین (Revisiting Persistent Bitcoin Criticisms) به جست‌وجوی پاسخ این پرسش برآمده است. خلاصه این گزارش را بخوانید تا با بزرگ‌ترین اشتباهات رایج درباره بیت‌کوین آشنا شوید و بدانید کدام انتقادها از پادشاه رمزارزها صحیح است و کدام اشتباه. شرکت فیدلیتی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مدیریت سرمایه در جهان است که میزان سرمایه تحت مدیریت آنها حدود ۴٫۳ تریلیون دلار برآورد می‌شود. پس خواندن نظرات آنها درباره بیت‌کوین باید جالب باشد. فیدلیتی برای نوشتن این گزارش در طول سه سال گذشته با ثروتمندان و سرمایه‌گذاران شرکتی درباره بیت‌کوین گفت‌وگو کرد و در جریان این گفت‌وگوها دریافت که هرگاه اسم بیت‌کوین را جلوی این سرمایه‌گذاران آورده، آنها انتقادات مشابهی را مطرح کرده‌اند و نسبت به خرید این رمزارز، بی‌رغبتی نشان داده‌اند. فیدلیتی این انتقادات را به دو بخش تقسیم کرد، پنج انتقاد را «برداشت اشتباه» نامید و چهار مورد دیگر را موجه دانست.

انتقادات به پادشاه رمزارزها

در روزهای پایانی سال ۲۰۲۳ و زمانی که شرکت فیدلیتی در ماه نوامبر، گزارش خود را منتشر کرد، همه حواس‌ها در بازار کریپتو، معطوف این موضوع بود که سرنوشت ETF بیت‌کوین چه می‌شود؟ آیا دولت آمریکا به ETF بیت‌کوین چراغ سبز نشان می‌دهد؟ در چنین صورتی قیمت بیت‌کوین تا کجا بالا می‌رود؟ به نظر می‌رسد انتظار همین تحول مهم باعث شده تا بازار کریپتو در ماه‌های اخیر، رشد قابل توجهی داشته باشد. شرکت فیدلیتی در گزارش خود به بررسی ۹ انتقاد علیه بیت‌کوین پرداخته است. در مقدمه گزارش فیدلیتی آمده است که تیم فیدلیتی از نوامبر ۲۰۲۰ تا نوامبر ۲۰۲۳ با ثروتمندان و سرمایه‌گذاران شرکتی درباره بیت‌کوین صحبت کرد و در میانه این گفت‌وگوها دریافت که هرگاه اسم بیت‌کوین را جلوی این سرمایه‌گذاران آورده، انتقادات مشابهی مطرح شده است. فیدلیتی این انتقادات را به دو بخش تقسیم کرد: پنج انتقاد را «برداشت اشتباه» توصیف کرد و چهار تا را بالقوه موجه دانست.

پنج انتقاد اشتباه از بیت‌کوین از منظر شرکت فیدلیتی اینهاست: «بیت‌کوین بیش از اندازه پرنوسان است که بتوان به آن به عنوان ابزار ذخیره‌کننده ارزش (مثل طلا) نگاه کرد»، «بیت‌کوین به عنوان ابزار پرداخت شکست خورده است»، «استخراج بیت‌کوین برای محیط زیست ضرر دارد»، «بالاخره یک رقیب جایگزین بیت‌کوین می‌شود» و «بیت‌کوین هیچ پشتوانه‌ای ندارد». اگر این انتقادات برای‌مان آشنا به نظر می‌رسد، عمدتا به این خاطر است که بارها و بارها آنها را در رسانه‌های جریان غالب – نظیر روزنامه‌ها و تلویزیون‌ها – مشاهده می‌کنید و احتمالش بالاست که سرمایه‌گذاران سنتی هم اطلاعات خود درباره بیت‌کوین را از همین رسانه‌ها دریافت می‌کنند.

اما چهار انتقاد دیگری که از دیدگاه فیدلیتی به طور بالقوه موجه هستند، به این قرارند: «اشکال نرم‌افزاری در بیت‌کوین می‌تواند آن را ناگهان بی‌ارزش کند»، «سختگیری دولت‌ها، روند پذیرش بیت‌کوین را کُند می‌کند»، «علاقه مردم به بیت‌کوین می‌تواند از بین برود» و «در مسیر تحول کریپتو می‌تواند مشکلی پیش بیاید که هیچ‌کس انتظارش را ندارد». البته از دیدگاه شرکت فیدلیتی، احتمال رخ‌دادن هر کدام از این چهار گزاره «بسیار کم» است، اما آنقدر احتمالش هست که این انتقادات را بتوان تا حدی توجیه‌پذیر دانست. نکته مهم اینجاست که اگر به این انتقادات علیه بیت‌کوین، پاسخ منطقی داده نشود، سرمایه‌گذاران بزرگ شرکتی برای ورود به بازار کریپتو، احساس راحتی نخواهند کرد.

چرا بیت‌کوین این‌همه نوسان دارد؟

ابتدا به سراغ انتقاد نخست می‌رویم: نوسان زیاد بیت‌کوین جلوی تبدیل شدن آن به طلای دیجیتال را می‌گیرد. مهمترین ویژگی طلا چیست؟ طلا قرن‌هاست که یکی از مهمترین ابزارهای ذخیره‌کننده ارزش (store of value) است. این یعنی چه؟ ذخیره‌کننده ارزش هر جنس یا دارایی‌ای است که طی زمان قدرت خرید خود را حفظ می‌کند، می‌توان آن را نگاه داشت و می‌شود آن را بعدا با پول نقد معاوضه کرد. منتقدان بیت‌کوین می‌گویند قیمتش آنچنان نوسان قیمتی دارد که نمی‌توان به آن به عنوان ذخیره‌کننده ارزش نگاه کرد. نویسندگان گزارش فیدلیتی توضیح می‌دهند که بیت‌کوین پرنوسان است؛ چراکه «بدون دخالت معامله می‌شود.» نکته اینجاست که بازارهای سنتی مالی (از طلا گرفته تا بورس و فارکس) به هر حال تحت نظارت دولت‌ها قرار دارند و آنها جلوی نوسان شدید را می‌گیرند تا هم خودشان ضرر نکنند و هم مردم (سرمایه‌گذاران کوچک) هراسان نشوند. به علاوه اگر بلندمدت نگاه کنیم طی سال‌های اخیر با افزایش پذیرش بیت‌کوین در دنیا، نوسان قیمتی آن کاهش یافته است. وب‌سایت کوین‌تلگراف پیش‌بینی کرده اگر روند پذیرش بیت‌کوین با همین روند ادامه پیدا کند، طی ۱۰ تا ۲۰ سال آینده میزان نوسان قیمت آن به اندازه دلار آمریکا کاهش خواهد یافت. در حال حاضر بیت‌کوین پرنوسان‌تر از اکثر دارایی‌های موجود است، اما میزان این نوسان‌ها طی دهه اخیر، کاهش جدی داشته است. کارشناسان فیدلیتی می‌گویند وقتی مردم بیشتری متوجه شباهت بیت‌کوین و طلا شوند و به آن روی بیاورند، نوسان بیت‌کوین کاهش خواهد یافت. مسئله اینجاست که مردم همچنان نمی‌دانند بیت‌کوین دقیقا چیست و چطور باید ارزشش را تخمین زد. بیت‌کوین از یک طرف یک سرمایه کمیاب دیجیتال است. از طرف دیگر بیت‌کوین به لحاظ تکنیکی امن‌ترین شبکه پرداخت در روی زمین است. اگر بخواهیم به صورت فلسفی هم به قضیه نگاه کنیم بیت‌کوین آمده تا پول را از کنترل بانک‌های مرکزی و دولت‌ها خارج کند و به مردم بسپارد. واقعا کسی نمی‌داند که چنین سرمایه‌ای با چنین قابلیت‌هایی چقدر می‌ارزد. ضمنا فقط درصد کوچکی از کل بیت‌کوین‌های دنیا قابل معامله هستند این باعث نوسان بیشتر قیمتش شده است. درست است که بیت‌کوین از دیگر دارایی‌ها پرنوسان‌تر است، اما نمی‌توان نوسانات بقیه را ندید گرفت. از دلار گرفته تا یورو و طلا، شاهد نوسان فراوان آنها در هفته‌های گذشته بوده‌ایم. احتمالا باور نمی‌کنید که ین ژاپن طی دو سال اخیر، ۳۰ درصد از ارزش خود را در برابر دلار از دست داده است.

بیت‌کوین ابزار پرداخت خوبی نیست

در شبکه بیت‌کوین در حال حاضر هفت تراکنش در ثانیه انجام می‌شود. این را مقایسه کنید با ۴۰ هزار تراکنش در ثانیه در سیستم بانکی VISA. منتقدان می‌گویند این نشانه شکست بیت‌کوین به عنوان ابزار پرداخت است. مسئله اینجاست که بیت‌کوین عامدانه جلوی سرعت را گرفته تا امنیت و همچنین غیرمتمرکز بودنش حفظ شود. (هر تراکنش بیت‌کوین باید توسط ۵۱ درصد کامپیوترهای شبکه تایید شود تا انتقال انجام گیرد.) همچنین مقایسه با شبکه بیت‌کوین با ویزا یک اشکال دیگر هم دارد: وقتی شما از طریق شبکه بیت‌کوین پولی را برای کسی می‌فرستید پول همان لحظه وارد حساب او می‌شود اما هزاران تراکنش در شبکه ویزا ساعت‌ها و حتی روزها بعد در حساب طرف مقابل می‌نشینند. ضمنا در سال ۲۰۲۲ در شبکه بیت‌کوین ۳٫۱ تریلیون دلار پول جابه‌جا شد که ۴۰ درصد پول جابه‌جاشده از طریق سیستم پرداخت Mastercard بود. اینکه سیستم مستقلی مثل بیت‌کوین توانسته چنین رقابتی با غولی مثل مستر کارت بکند نشانه چیست؟ این یعنی از بیت‌کوین می‌توان در حواله پول‌های بزرگ استفاده کرد.

به نظر می‌رسد نویسندگان گزارش فیدلیتی، همین را پیشنهاد می‌دهند: اینکه شبکه بیت‌کوین برای انجام تراکنش‌های کوچک مناسب نیست و ساخته شده تا از آن برای تراکنش‌های بزرگ استفاده کرد. البته نویسندگان گزارش یک مسئله مهم را نادیده گرفته‌اند و آن توسعه یک لایه دوم روی شبکه بیت‌کوین است که برای انجام تراکنش‌های بیشتر و سریع‌تر برنامه‌ریزی شده. این لایه که هنوز در مراحل اولیه‌اش قرار دارد باعث استفاده بیشتر از بیت‌کوین به عنوان ابزار پرداخت شده است. همچنین مشکل دیگری که بر سر راه استفاده از بیت‌کوین به عنوان ابزار پرداخت وجود دارد، مسئله مالیات است. بیت‌کوین در آمریکا و تعداد زیادی از کشورهای جهان، دارایی به حساب می‌آید و در نتیجه دارندگان آن باید به دولت مالیات بدهند. در مجموع، فراموش نکنید که اگر ما بیت‌کوین را «ذخیره‌کننده ارزش» می‌دانیم باید آن را ذخیره کنیم، نه اینکه با آن چیزی بخریم. برخورد ما با بیت‌کوین باید شبیه طلا باشد، اما طلایی که ذخیره و انتقالش به‌شدت آسان‌تر است.

بیت‌کوین برای محیط زیست بد است

این انتقاد طبیعتا به مسئله استخراج بیت‌کوین برمی‌گردد. منتقدان می‌گویند استخراج بیت‌کوین به کامپیوترهای قوی و در نتیجه الکتریسیته فراوان نیاز دارد و این باعث هدررفت منابع می‌شود. کارشناسان فیدلیتی می‌گویند در طول این سال‌ها بیشتر انرژی موردنیاز برای استخراج بیت‌کوین از منابع تجدیدپذیر به دست آمده و این روند در آینده بیشتر خواهد شد. این گزارش، مسئله استفاده زیاد شبکه بیت‌کوین از انرژی را انکار نمی‌کند، اما این سوال را می‌پرسد که آیا انرژی مصرف‌شده در این شبکه ارزشش را دارد یا نه؟ پاسخ قاطعی به این سوال وجود ندارد و متخصصان، پاسخ‌های متفاوتی به این سوال می‌دهند. اگر جزو کسانی هستید که به «آزادی مالی» اعتقاد دارید و امکان حواله آزاد پول به سراسر دنیا برای‌تان مهم است، پس این مصرف انرژی ارزشش را دارد، اما اگر اینها برای‌تان مهم نیست، به این سوال باید جواب دهید که آیا هدررفت انرژی در سیستم کنونی بانکی دنیا ارزشش را دارد یا نه؟

فراموش نکنید که طبق برآوردهای جدید، میزان مصرف سیستم بانکی دنیا از انرژی ۵۶ برابر شبکه بیت‌کوین است. (در این برآورد انرژی مصرف شده در بانک‌ها، مراکز دیتا، عابربانک‌ها، رفت و آمد شهروندان به بانک‌ها و دیگر عوامل حساب شده است.) یک تخمین دیگر نشان داده که میزان تولید گازهایی گلخانه‌ای توسط خشک‌شویی‌های جهان، بسیار بیشتر از استخراج بیت‌کوین است. جالب آنکه اخیرا شاهد نوآوری‌هایی در حوزه استخراج بیت‌کوین بوده‌ایم که کاملا به سود محیط زیست بوده است؛ احتمالا با «مشعل‌سوزی» آشنا هستید: به پدیده سوزاندن گازهای اضافه در مکان‌های استخراج نفت و گاز «مشعل‌سوزی» می‌گویند و این طبیعتا باعث هدررفت انرژی و ارسال گازهای گلخانه‌ای به سمت جو زمین می‌شود. اخیرا شرکت‌هایی توانسته‌اند با استفاده از این گازهای اضافه، دست به استخراج بیت‌کوین بزنند و جلوی مشعل‌سوزی را بگیرند.

بیت‌کوین خاصیت ضدتورمی دارد

در ادامه انتقاد سوم باید گفت که بیت‌کوین خاصیت ضدتورمی دارد. یک تفاوت بنیادین دیگر میان بیت‌کوین و سیستم مالی کنونی دنیا، مسئله تورم است. از آنجا که تعداد بیت‌کوین‌های دنیا تا ابد ثابت است (۲۱ میلیون بیت‌کوین) بیت‌کوین خاصیت ضدتورمی دارد، برخلاف تمام واحدهای پولی دنیا که پیوسته ارزش خود را از دست می‌دهند و تورمی هستند. اصولا سیستم‌های ضدتورمی، پس‌انداز را ترویج می‌کنند و سیستم‌های تورمی، خرج‌کردن را. (چون اگر پول‌تان را خرج نکنید از ارزشش کاسته می‌شود.) همین خرج‌کردن‌های بی‌اندازه و بی‌حاصل در سیستم سرمایه‌داری مصرفی کنونی است که باعث هدررفت منابع طبیعی و ضربه به محیط‌زیست می‌شود. اگر جهان به استفاده از واحد پولی ضدتورمی مثل بیت‌کوین روی آورد، روند کنونی مصرف‌گرایی دچار بحران جدی خواهد شد و این به سود محیط زیست خواهد بود. ضمنا یک علت اینکه ثروتمندان و دولت‌ها از تورم استقبال می‌کنند، این است که همه آنها به شدت به بانک‌ها بدهکار هستند و در جهان تورمی هر روز که می‌گذرد از ارزش بدهی آنها کاسته می‌شود. تورم به نفع قدرتمندان است. شاید یکی از علت‌های مخالفت دولت‌ها و شرکت‌های بزرگ با بیت‌کوین همین مسئله باشد. گفتنی است ادامه گزارش فیدلیتی در شماره‌های آینده منتشر خواهد شد.

به گفته بانک مرکزی در ۲ سال گذشته

بنگاه‌های کوچک و متوسط ۲۷۲ درصد بیشتر وام گرفتند

سهمیه تسهیلات پرداختی شبکه بانکی با رشد ۲۷۲ درصدی از ۱۱۰ هزار میلیارد ریال در سال ۱۳۹۹ به ۳۰۰ هزار میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ افزایش یافت. به گزارش ایسنا، شبکه بانکی نقش پررنگی در اقتصاد ایران به عهده دارد و به گواه آمار حدود ۹۰ درصد تامین مالی کشور توسط بانک‌ها انجام می‌شود. این موضوع سبب شده که بانک‌ها نقش حیاتی در حمایت از بخش واقعی اقتصاد یا همان بخش تولید داشته باشند و به‌تبع آن ایجاد اشتغال پایدار نیز با حمایت از تولید صورت می‌گیرد. بانک مرکزی در گزارشی به فعالیت‌های نظام بانکی در حمایت از تولید در دو سال گذشته پرداخته است.

در راستای تامین مالی بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط و برای حمایت هرچه بیشتر از واحدهای مذکور، از سال ۱۳۹۵ هر ساله دستورالعمل تامین مالی بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط، به شبکه بانکی جهت اجرا ابلاغ شده است. در همین راستا، آخرین ابلاغیه در سال ۱۴۰۱ طی نامه شماره ۲۳۶۹۵/۰۱ مورخ ۱۰۴۱/۰۲/۰۱ از سوی بانک مرکزی به شبکه بانکی کشور صورت پذیرفته و تا اطلاع ثانوی دارای اعتبار است. بر این اساس و عنایت به سیاست محوری دولت سیزدهم مبنی‌بر تامین مالی بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط سهمیه تسهیلات پرداختی شبکه بانکی در این زمینه با رشدی ۲۷۲ درصدی از ۱۱۰ هزار میلیارد ریال در سال ۱۳۹۹ به ۳۰۰ هزار میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ افزایش یافت، میزان تسهیلات پرداختی بانک‌های عامل در این زمینه در سال جاری به ۳۵۰ هزار میلیارد تومان رسیده است.

شبکه بانکی در راستای حمایت از شرکت‌های اقتصاد دیجیتال و دانش‌بنیان در ۹ ماهه سال‌جاری به ۲۴۶۵ شرکت دانش‌بنیان مبلغ ۱۷۹۵.۲ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شده است. همچنین براساس تبصره ۱۶ قانون بودجه سال جاری نیز مبلغ ۵۰۰۰ میلیارد ریال پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه به شرکت‌های دانش‌بنیان و صنایع خلاق به بانک‌ها ابلاغ و مورد تاکید واقع شده است.

بانک مرکزی در راستای کمک به تأمین سرمایه در گردش موردنیاز شرکت‌های تولیدکننده دارو، مواد اولیه و پخش دارویی، تخصیص مبلغ ۱۵ همت تسهیلات سرمایه در گردش به شرکت‌های دارویی اعلامی از سوی سازمان غذا و دارو را طی نامه شماره ۱۴۰۱/۳۴۱۴۰ مورخ ۱۴۰۱/۸/۹ به بانک‌های عامل ابلاغ کرده و طبق عملکرد دریافتی بانک‌ها تسهیلات را به‌طور کامل به شرکت‌های موردنظر پرداخت کرده‌اند. در سال جاری نیز مبلغ ۳۰ همت تسهیلات سرمایه در گردش جهت واردات دارو، مواد اولیه و تجهیزات پزشکی در نظر گرفته شده و طی نامه شماره ۴۴۶۴۵/۰۲ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۳۱ به شبکه بانکی جهت اجرا ابلاغ شده است.

با عنایت به قانون حمایت از توسعه و ایجاد اشتغال پایدار در مناطق روستایی و عشایری، حسب آخرین آمار ارائه‌شده در سامانه نظارتی کارا در تاریخ ۱۴۰۲/۰۳/۱۱، در کل کشور میزان طرح‌های مصوب شده توسط بانک‌های عامل ۷/۱۶۳،۹۱۸ میلیارد ریال است که از این رقم بالغ بر ۷/۱۵۵،۹۰۶ میلیارد ریال پرداخت شده که منجر به ایجاد اشتغال ۲۹۳.۰۵۷ نفر در کشور شده است. تسهیلات موضوع تبصره (۱۸) قوانین بودجه سال‌های ۱۴۰۰، ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ کل کشور ناظر بر تخصیص منابع اشتغال‌زایی است که به‌صورت تسهیلات بانکی با نرخ‌های ترجیحی یا در قالب کمک‌های فنی و اعتباری در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد.

تسهیلات در نظر گرفته شده در این بند جهت ارتقای بهره‌وری و توسعه سرمایه‌گذاری‌ها، تکمیل واحدهای نیمه تمام و ظرفیت‌های خالی بنگاه‌های تولیدی بر پایه آمایش سرزمین و همچنین حمایت از طرح‌های دانش‌بنیان و پیشران براساس شاخص‌های بیکاری، محرومیت، وسعت و جمعیت استان‌ها تخصیص می‌یابد. بر این اساس عملکرد جزء (۳) بند (ب) تبصره (۱۸) قانون بودجه سال جاری تا پایان دی ماه سال جاری مبلغ ۱۳،۹۵۵ میلیارد ریال است که توسط شبکه بانکی کشور پرداخت شده؛ همچنین در راستای اجرای جزء (۴) بند (ب) تبصره (۱۸) قانون بودجه سال جاری حسب اعلام بانک‌های عامل مبلغ ۱۵۲،۷۴۷ میلیارد ریال تا تاریخ ۱۴۰۲/۱۰/۳۰ تسهیلات پرداخت شده است.

با توجه به تمدید اشتغال تبصره ۱۶ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کل کشور، تا پایان تیرماه ۱۴۰۲، مبلغ ۱۸۱،۳۱۰ میلیارد ریال تسهیلات قرض‌الحسنه توسط شبکه بانکی کشور پرداخت شده است. به‌عبارت دیگر مبلغ ۳۴۸.۰۱۲ میلیارد ریال در سال جاری تسهیلات قرض‌الحسنه بابت اشتغال توسط بانک‌های عامل پرداخت شده است. ضمنا درخصوص سایر تسهیلات موضوع تبصره (۱۸) قانون بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور نیز وفق مفاد بند قانونی یادشده، مراتب پس از تهیه و ابلاغ دستورالعمل اجرایی توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی قابل بررسی و اقدام خواهد بود.

هر ساله در راستای اجرای قوانین بودجه سالانه، پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه اشتغال‌زایی به مددجویان کمیته امداد امام (ره) و سازمان بهزیستی کشور به شبکه بانکی ابلاغ می‌شود. در سال ۱۴۰۰ بانک‌های عامل بابت اشتغال مددجویان کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی کشور به ترتیب مبالغ ۸۷،۷۱۸ میلیارد ریال و ۱۹،۷۰۰ میلیارد ریال تسهیلات قرض‌الحسنه اشتغال‌زایی پرداخت کرده‌اند. در سال ۱۴۰۱ نیز عملکرد بانک‌های عامل بابت مددجویان کمیته امداد امام خمینی(ره) و سازمان بهزیستی کشور تا پایان اسفندماه به ترتیب مبالغ ۲۲۱،۳۸۰ میلیارد ریال و ۶۵،۰۹۴ میلیارد ریال است در سال ۱۴۰۲ نیز عملکرد بانک‌های عامل بابت پرداخت تسهیلات اشتغال به کمیته امداد امام خمینی (ره) و بهزیستی به ترتیب مبالغ ۱۱۰.۷۷۵ میلیارد ریال، ۲۰.۰۷۷ میلیارد ریال است.

اخبار

حداکثر تراکنش دریافتی ۲۰۰ عدد

کاهش سقف ماهانه کارت به کارت

مطابق با دستور رئیس مرکز اطلاعات مالی کشور، حداکثر مبلغ کارت‌به‌کارت برای تمام افراد بدون پرونده مالیاتی، در یک ماه یک میلیارد تومان شد. به گزارش اکوایران، محدودیت ارائه خدمات کارت‌به‌کارت در اجرای تبصره ۳ ماده ۸ آئین‌نامه اجرایی ماده (۱۴) الحاقی قانون مبارزه با پولشویی به رئیس‌کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ابلاغ شد. در مکاتبه هادی خانی، رئیس اطلاع مالی کشور آمده است: نظر به استفاده برخی صنوف از حساب‌های نیابتی به‌ویژه از طریق خدمات کارت به کارت در شبکه بانکی کشور: با نظرداشت اطلاعات دریافتی از آمار تراکنش‌های سال ۱۴۰۱ افراد فاقد پرونده مالیاتی در الگوی ۱۰۰ تراکنش دریافتی در ماه به‌ارزش حداقل ۳۵ میلیون تومان و در اجرای تبصره (۳) ماده (۸) آئین‌نامه اجرایی ماده (۱۴) الحاقی قانون مبارزه با پولشویی ارائه خدمات کارت به کارت بیش از ۱۰ میلیارد ریال یا ۲۰۰ تراکنش دریافتی در ماه به اشخاص حقیقی فاقد پرونده مالیاتی در تمامی کارت‌های بانکی متصل به کد ملی اشخاص مذکور ممنوع می‌باشد، خواهشمند است دستور فرمایید ضمن ابلاغ به مبادی ذی‌ربط جهت اعمال محدودیت موردنظر، گزارشی از اقدامات انجام‌گرفته و نتایج آن در بازه‌های زمانی سه ماهه به این مرکز ارائه گردد. بدیهی است محدودیت فوق شامل سایر ابزارهای پرداخت و انتقال وجه نگردیده و با دریافت داده‌های متقن و دقیق‌تر، امکان بازنگری و تسرّی آن به سایر گروه‌های جمعیتی و ابزارهای پرداخت وجود خواهد داشت.

جاماندگان سهام عدالت منتظر گوشه چشم برخی وزارتخانه‌ها!

اگرچه اختصاص سهام عدالت به ۴٫۷ میلیون نفر به تصویب مجلس رسیده و قانونا باید پرداخت شود، برخی وزارتخانه‌ها هنوز با عرضه سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر برای سهام عدالت موافقت نکرده‌اند. به گزارش ایسنا، در حال حاضر حدود ۴.۷ میلیون نفر از افراد تحت پوشش کمیته امداد و بهزیستی فاقد سهام عدالت هستند که باید به این افراد سهام تعلق بگیرد. اختصاص سهام عدالت به جاماندگان براساس مصوبه سال ۱۴۰۱ مجلس شورای اسلامی باید انجام می‌شد که این اقدام صورت نگرفت. در بودجه سال ۱۴۰۲ نیز این موضوع گنجانده نشد بنابراین نمایندگان مجلس این طرح را به صحن علنی بردند که با اختصاص سهام به جاماندگان موافقت شد. با این حال هنوز پس از حدود دو سال این موضوع شکل اجرایی به خود نگرفته است. وزیر اقتصاد درخصوص آخرین وضعیت سهام عدالت جاماندگان اعلام کرده که شناسایی افراد مشمول سهام عدالت انجام شد و ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار نفر تایید شدند. مراحل قانونی برای عرضه سهام به این افراد باید اجرا می‌شد که امیدواریم تا پایان بهمن موافقت وزارتخانه‌های مربوطه را برای این کار بگیریم. برخی از وزارتخانه‌ها هنوز با عرضه سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر برای سهام عدالت موافقت نکرده‌اند. اگرچه دولت سیزدهم در افزایش سود سهام عدالت عملکرد قابل قبولی داشته و سود آن را از حدود ۷۰ هزار تومان به ۶۰۰ هزار تا یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان افزایش داده، انتظار می‌رود در پرداخت سهام به جاماندگان نیز اقدام مقتضی صورت گیرد. دولت می‌گوید منابع لازم برای تخصیص سهام عدالت به جاماندگان را ندارد. رئیس اتحادیه تعاونی‌های سهام عدالت مدتی قبل در این خصوص به ایسنا گفت که دولت برای تامین این منابع می‌تواند به ۱۱ شرکت سرمایه‌پذیر که در دولت قبل از سبد سهام عدالت خارج شد مراجعه کنند. پالایشگاه نفت تهران، بانک ملت و برخی دیگر از جمله این شرکت‌ها هستند. طبق آخرین برآوردها، ارزش سهام عدالت در حال حاضر به ۱۴ میلیون و ۲۷۶ هزار تومان رسیده که ارزش ۶۰ درصد قابل فروش سبد ۵۳۲ هزار تومانی سهام عدالت ۸میلیون و ۵۶۵ هزار و ۹۵۰ تومان برآورد می‌شود.

امکان وکالتی‌نمودن حساب‌های بانک پاسارگاد برای ثبت‌نام در طرح عرضه مازاد خودروهای وارداتی

به اطلاع کلیه هم‌میهنان گرامی می‌رساند، امکان وکالتی‌نمودن کلیه حساب‌های «بانک پاسارگاد» به منظور ثبت‌نام در طرح عرضه مازاد خودروهای وارداتی به صورت غیرحضوری فراهم گردیده است. در این راستا، هم‌میهنان محترم می‌توانند از روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۵ تا ساعت ۱۳:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۸ با مراجعه به آدرس vbank.bpi.ir درخصوص وکالتی‌نمودن حساب خود به‌صورت غیرحضوری، اقدام نمایند. حسب اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، مبلغ لازم برای شرکت در این مرحله، ۵ میلیارد ریال است؛ لذا، مشتریان گرامی می‌توانند یکی از حساب‌های انفرادی خود از جمله «حساب دیجیتال» با موجودی مساوی یا بیشتر از مبلغ یادشده را وکالتی نمایند. متقاضیان محترم می‌بایست پس از تأمین وجه و وکالتی‌نمودن حساب خود، به منظور ثبت نام یکی از محصولات ارائه‌شده، از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۶ تا ساعت ۲۳:۵۹ روز جمعه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۰ ، به تارنمای saleauto.ir، مراجعه و مطابق با شرایط عمومی مندرج در سامانه یادشده، ثبت نام اولیه را انجام دهند.

پس از انتقال موفق و کامل به بانک ملی ایران

موسسه اعتباری نور منحل شد

در راستای برنامه اصلاح نظام بانکی کشور ۱۱ آذرماه ۱۴۰۲ نسبت به انتقال سپرده‌ها، دارایی‌ها، تسهیلات، کارکنان و شعب موسسه اعتباری نور به بانک ملی ایران اقدام کرد و در کمترین زمان؛ این فرآیند با موفقیت به اتمام رسید. پس از انتقال موفق و کامل سپرده‌ها، دارایی‌ها، تسهیلات، کارکنان و شعب موسسه اعتباری نور به بانک ملی ایران در کمتر از دو ماه، مجمع عمومی فوق‌العاده مؤسسه اعتباری غیربانکی نور توسط کمیته عالی ساماندهی بازار غیرمتشکل پولی در بانک مرکزی برگزار شد و براساس تصمیم اعضای مجمع عمومی یادشده، این موسسه منحل گردید و هیأت تصفیه مؤسسه یادشده نیز توسط بانک مرکزی ایران منصوب و فرآیند تصفیه مؤسسه آغاز شده است. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در راستای برنامه اصلاح نظام بانکی کشور ۱۱ آذرماه ۱۴۰۲ نسبت به انتقال سپرده‌ها، دارایی‌ها، تسهیلات، کارکنان و شعب موسسه اعتباری نور به بانک ملی ایران اقدام کرد و در کمترین زمان؛ این فرآیند با موفقیت به اتمام رسید.

براساس این گزارش، در راستای انجام اصلاحات لازم در نظام بانکی کشور و به منظور صیانت از حقوق سپرده‌گذاران و حفظ ثبات و سلامت نظام بانکی ایران، براساس مصوبات شورای عالی هماهنگی اقتصادی (سران سه قوه)، شورای پول و اعتبار و کمیته تخصصی اصلاح نظام بانکی، وضعیت مؤسسه اعتباری غیربانکی نور تعیین تکلیف گردید و در همین راستا شعب و سپرده‌ها و بخشی از دارایی‌های مؤسسه اعتباری غیربانکی نور (متناظر با سپرده‌های انتقالی) به بانک ملی ایران منتقل شده است. شایان ذکر است هدف بانک مرکزی در تدوین برنامه ساماندهی مؤسسه مذکور این بود که این فرآیند در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با کمترین مسائل مربوطه به سرانجام مطلوب برسد. در این راستا و به منظور اطلاع‌رسانی شفاف به آحاد جامعه، به‌ویژه ذی‌نفعان اصلی مؤسسه اعتباری مزبور (سپرده‌گذاران، سهامداران و کارکنان)، موارد زیر را به استحضار می‌رساند؛

در چارچوب مصوبات یادشده و اختیارات بالادستی اعطایی به بانک مرکزی، مجمع عمومی فوق‌العاده مؤسسه اعتباری غیربانکی نور در روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۱ توسط کمیته عالی ساماندهی بازار غیرمتشکل پولی برگزار و براساس تصمیم اعضای محترم مجمع عمومی یادشده مؤسسه مزبور منحل گردیده و هیأت تصفیه مؤسسه یادشده توسط بانک مرکزی ایران منصوب و فرآیند تصفیه مؤسسه آغاز شده است. در پایان، خاطرنشان می‌سازد، این فرآیند به عنوان گامی مهم در راستای حفظ ثبات و سلامت نظام بانکی محسوب گردیده و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از هموطنان گرامی تقاضا دارد اخبار و اطلاعات مربوط به این طرح ملی را صرفاً از طریق اطلاعیه‌های رسمی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران پیگیری نمایند.

خبرنامه

انتشار گواهی سپرده با سود ۳۰ درصدی، هزینه تامین مالی واحدهای تولیدی را بالا می‌برد

خطر کوچ سرمایه از بورس

بانک مرکزی در روز نهم بهمن ماه، دستورالعمل انتشار گواهی سپرده خاص با نرخ سود علی‌الحساب بانکی ۳۰ درصد سالانه (پرداخت سود ماهانه) را با هدف تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی به شبکه بانکی ابلاغ کرد. براساس این دستورالعمل، بانک‌ها می‌توانند برای تامین سرمایه در گردش طرح‌های با بازدهی بالا اقدام به انتشار این اوراق کرده و در پایان دوره مشارکت، سود قطعی نیز علاوه بر سود علی‌الحساب ۳۰ درصدی به خریداران این گواهی سپرده در شعب بانک‌ها پرداخت می‌شود. به موجب آنچه در ابلاغیه بانک مرکزی آمده، دارندگان این گواهی می‌توانند از آن به عنوان وثیقه جهت دریافت تسهیلات بانکی استفاده کنند. همچنین بانک‌ها مجاز هستند که از روز چهارشنبه ۱۱ بهمن‌ماه ۱۴۰۲ به مدت هفت روز کاری اقدام به عرضه این اوراق کنند.

در همین رابطه یک فعال اقتصادی، یکی از نکات مثبت این طرح را کاهش اختلاف میان نرخ بهره حقیقی و نرخ بهره بانک مرکزی دانست که این دو نرخ را به هم نزدیک کرده است. او همچنین با برشمردن نکات مثبت طرح جدید بانک مرکزی با عنوان «گواهی سپرده خاص با نرخ سود علی‌الحساب ۳۰ درصد» نسبت به افزایش نرخ تامین مالی بنگاه‌های تولیدی و کوچ سرمایه از بورس به عنوان پیامدهای اجرای این طرح ابراز نگرانی کرد.

«عباس آرگون» با بیان اینکه از جمله نکات مثبت این طرح، کاهش اختلاف میان نرخ بهره حقیقی و نرخ بهره بانک مرکزی دانست که این دو نرخ را به هم نزدیک کرده است، گفت: در واقع هرچه این نرخ‌ها به سمت واقعی‌شدن حرکت کند، منافع آن در اقتصاد ظاهر خواهد شد. البته ظاهر شدن این منافع در گرو آن است که نرخ تورم کاهش یافته و نرخ بهره حقیقی نیز متعاقب آن کاهش پیدا کند. نکته دیگر آنکه بانک مرکزی با بهره‌گیری از این ابزار سیاستی تلاش دارد که نقدینگی سرگردان را که بازارهای مختلف را ملتهب می‌کند، جمع‌آوری کرده و در عین حال امکان مشارکت مردم را در طرح‌هایی که دارای توجیه اقتصادی است نیز فراهم کند.

عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی تهران افزود: اما نکته حائز اهمیت اینکه نرخ بهره ۳۰درصدی، بهای تمام‌شده این پول را برای بانک‌ها افزایش داده و به حدود ۳۵ درصد می‌رساند. در ادامه بانک‌ها نیز با کسب میزانی از سود که نرخ تمام شده این پول را به حدود ۴۰ درصد افزایش می‌دهد، آن را برای تامین مالی طرح‌های مولد و تولیدی به تسهیلات‌گیرنده پرداخت خواهند کرد. در این صورت، این پرسش مطرح می‌شود که آیا فعالیت‌های تولیدی با این نرخ می‌توانند سودآوری داشته باشند؟ به بیان دیگر، یک بنگاه تولیدی باید بازدهی بیش از ۴۰ درصد داشته باشد تا بتواند نزدیک به ۴۰ درصد سود به بانک پرداخت کرده و انتفاع خود را نیز برداشت کند. آیا در شرایط کنونی، فعالیت اقتصادی واقعی با چنین سودی وجود دارد که بتواند این منابع را جذب کند؟ یا تسهیلاتی پرداخت خواهد شد که بنگاه‌ها در بازپرداخت آن دچار مسئله می‌شوند؟

«آرگون»، مسئله دیگر مربوط به این طرح را برهم زدن بخشی از توازن موجود در بازارها از جمله بازار سرمایه عنوان کرد و گفت: به هر حال طرحی در حال اجراست که سود قطعی و علی‌الحساب پرداخت می‌کند و ریسک و مالیات هم ندارد بنابراین چندان بعید نیست که این طرح، منابع را از سایر بازارها و صندوق‌ها با درآمد ثابت به سمت خود جلب کنند و به این ترتیب احتمال دارد یک جابه‌جایی سنگین منابع در میان بازارها رقم بخورد بنابراین بازاری مانند بازار سرمایه که در سال‌های گذشته از ناحیه قیمت‌گذاری و سلب اعتماد بازیگرانش دچار آسیب شده، نیازمند حمایت خواهد بود.

تقاضای جهانی طلا رکورد زد

براساس گزارش شورای جهانی طلا، تقاضای طلا در سال گذشته به رکوردی رسید و انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۴ با حرکت فدرال رزرو آمریکا به سمت کاهش نرخ‌های بهره که احتمالاً به قیمت‌ها کمک می‌کند، دوباره افزایش یابد. به گزارش ایسنا، براساس گزارش کل شورای جهانی طلا، مصرف کلی با حدود ۳ درصد افزایش به ۴۸۹۹ تن در سال گذشته، به دلیل تقاضای قوی افزایش یافت و این بالاترین رقم کل داده‌ها از سال ۲۰۱۰ است. جوزف کاواتونی، استراتژیست ارشد بازار در شورای جهانی طلا در مصاحبه‌ای گفت چشم‌انداز برای بانک‌های مرکزی نوظهور مناسب است تا همچنان خریدار باشند. او گفت که شورا یک مورد قوی برای خرید رکورد توسط کشورهایی مانند چین و لهستان می‌بیند.

این فلز گرانبها در سال گذشته ۱۳ درصد افزایش یافت و در اوایل دسامبر رکوردی را به ثبت رساند. سرمایه‌گذاران معمولا می‌خواهند طلا را در یک چرخه کاهش نرخ به دست آورند زیرا از بازدهی پایین‌تر خزانه‌داری و ضعیف‌تر شدن دلار آمریکا سود می‌برد. داده‌های شورای جهانی طلا نشان می‌دهد که رشد تقاضای سالانه در بازار فرابورس در سال گذشته به ۷۵۳ درصد رسید که بیشترین میزان از سال ۲۰۱۱ تاکنون است. به گفته کاواتونی، انتظار می‌رود سرمایه‌گذاران در سال جاری به انباشت طلا با سرعت بیشتری ادامه دهند که ناشی از چرخش مورد انتظار فدرال رزرو به سمت کاهش است.

شورای جهانی طلا در این گزارش گفت که خرید بانک مرکزی با خرید خالص سالانه ۱۰۳۷ تن در سال گذشته، تنها ۴۵ تن کمتر از رکورد ثبت شده در سال ۲۰۲۲، شتاب خود را حفظ کرد. انتظار می‌رود خرید بانک مرکزی در سال جاری به بالای ۵۰۰ تن برسد. نکته مهم اینکه ممکن است هند دومین مصرف‌کننده بزرگ باشد که انتظار می‌رود تقاضا از سوی این کشور آسیایی پس از کاهش به ۷۴۸ تن در سال ۲۰۲۳، به ۸۰۰ تا ۹۰۰ تن در دو سال آینده بازگردد. این بازگشت با افزایش درآمد همراه با رشد اقتصاد پشتیبانی می‌شود. طبق گزارش بلومبرگ، تقاضا برای طلا در چین، به احتمال زیاد ثابت می‌ماند زیرا مصرف‌کنندگان به دنبال حفظ ارزش دارایی امن در برابر تضعیف ارز و چشم‌انداز اقتصادی نامطمئن هستند. با این حال، شورای جهانی طلا انتظار کاهش سرعت رشد کشور را دارد.

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد

افت دومین اقتصاد بزرگ جهان

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند تولید ناخالص داخلی چین در سال ۲۰۲۴ به ۴.۶ درصد کاهش یابد و در میان‌مدت کاهش بیشتری پیدا کند. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد که رشد اقتصادی چین در سال ۲۰۲۴ به ۴.۶ درصد کاهش خواهد یافت و در میان‌مدت با رشد حدود ۳.۵ درصدی پیش‌بینی شده در سال ۲۰۲۸ کاهش بیشتری خواهد داشت. صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد که اقتصاد چین از ضعف در بخش املاک و کاهش تقاضای خارجی آسیب دیده است. براساس گزارش رویترز، دومین اقتصاد بزرگ جهان برای ایجاد یک جهش قوی و پایدار پس از همه‌گیری کووید که تحت فشار طولانی‌مدت بحران املاک، اعتماد ضعیف مصرف‌کنندگان و کسب و کار، افزایش بدهی‌های دولت محلی و رشد ضعیف جهانی است، تلاش کرده است.

بررسی مکانیزم ترخیص سریع کالا از گمرکات کشورهای جهان نشان می‌دهد

کاتالیزور گمرکی تجارت خارجی

فرصت امروز: به تناسب فضای اقتصادی و سیاسی حاکم بر کشورها و فارغ از اینکه سیاستگذار چه استراتژی را هدف قرار داده است، تمام کالاهایی که قرار است از کشوری به کشور دیگر وارد شود، نیازمند طی کردن مجموعه‌ای از فرآیندهای تجاری و گمرکی است که در ایران به این فرآیندها، ثبت سفارش گفته می‌شود. دقت و تفحص بیشتر در انواع اقدامات غیرتعرفه‌ای نشان‌دهنده طیف وسیعی از محدودیت‌ها در قوانین، مجوزها و رویه‌های گوناگون از سوی نهادهای دولتی است که به نحوی تجارت را محدود می‌کنند. با بررسی تجربیات کشورها در زمینه نحوه واردات و ثبت سفارش می‌توان با کاهش دوباره‌کاری و آزمون و خطا برای توسعه مدل بومی و ملی الگوبرداری کرد. به دلیل اهمیت این موضوع، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران در یک مطالعه پژوهشی، روند ترخیص‌کالا در گمرک کشورهای مختلف را بررسی کرده است. در این گزارش سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی چند کشور منتخب در زمینه واردات و همچنین سامانه‌هایی مشابه با کارکرد ثبت‌سفارش به‌منظور مشخص‌شدن مجوزهای لازم برای ورود کالا به کشور مقصد، مدیریت و کنترل واردات مورد موشکافی قرار گرفته است. با توجه به ویژگی‌ها و شرایط اظهار کالاهای مختلف، مدارک، الزامات و اظهارکالا پیش از ورود به گمرک مقصد در هر کدام از کشورها مورد بررسی قرار گرفته و نهادهای متفاوت شکل‌گرفته برای پیشبرد این اهداف، شناسایی شده است. بررسی تجارب کشورها می‌تواند در ارزیابی و قاعده‌گذاری مناسب ثبت‌سفارش در ایران و شناسایی الزامات واردات کشورها برای واردکنندگان در کشورمان موثر واقع شود. در حال‌حاضر بسیاری از کشورهای جهان با استفاده از تکنولوژی‌های روز، حجم بوروکراسی واردات را کاهش داده و سرعت ترخیص‌کالاها در گمرک را افزایش داده‌اند. در کشورهای توسعه‌یافته، مدت‌زمان لازم برای اخذ مجوزهای واردات به چند ساعت کاهش یافته است.

شیوه ثبت سفارش در ینگه دنیا

واردکنندگان برای انجام واردات در آمریکا، باید مدارک ورودی از جمله مانیفست بارنامه و یک اظهارنامه الکترونیکی را از طریق محیط تجاری خودکار به اداره حفظ مرزها و گمرکات ایالات متحده ارسال کنند. «محیط تجاری خودکار»، سیستم پردازش تجاری است که توسط گمرک و حفاظت مرزی ایالات متحده برای تسهیل تجارت و در عین حال تقویت امنیت مرزی توسعه یافته است. در آمریکا ۳۲ دسته از کالاها در مارس ۲۰۲۲، مشمول ممنوعیت‌ها یا محدودیت‌هایی بوده‌اند. از جمله محصولات وارداتی ممنوع در آمریکا می‌توان به میگو و محصولات حاصل از آن، پستانداران دریایی، مواد سمی و خطرناک، مواد مخرب لایه اوزون، گونه‌های خاص جانوری و گیاهان وحشی و سرم‌های درمانی اشاره کرد. به غیر از گروه‌های کالایی مذکور، عملیات گمرکی در ایالات متحده روند مشخصی دارد. طبق مقررات گمرک ایالات متحده، کلیه کالاهایی که به این کشور وارد می‌شوند یا از طریق ایالات متحده به کشور ثالث ترانزیت می‌شوند باید ۲۴ ساعت قبل از ارسال، به گمرک ایالات متحده اظهار شوند. داده‌های سامانه اظهارنامه خودکار، با استفاده از سیستم تعیین‌شده توسط گمرک ایالات متحده مستقیما به پایگاه داده گمرک ارسال شده و سیستم گمرک ایالات متحده به‌طور خودکار آن را بررسی کرده و پاسخ می‌دهد. این فرآیند ۵ تا ۱۰ دقیقه پس از ارسال اطلاعات خاتمه می‌یابد، به‌عبارتی این سامانه اظهار کالا و پردازش اطلاعات را سرعت بخشیده و کاغذبازی و تشریفات اداری را کاهش داده است. ذی‌نفعان با استفاده از این سامانه اطلاعات رهگیری دقیق‌تری دریافت خواهند کرد و اداره گمرک آمریکا نیز به‌صورت کارآمدتری به واردکنندگان خدمات ارائه می‌دهد.

بایدهای ترخیص کالا در قاره سبز

رویه در گمرک‌های اتحادیه اروپا تا حد زیادی مشابه آمریکا است. واردکنندگان باید بین ۲ تا ۲۴ ساعت قبل از ورود کالا (بسته به نوع ترانزیت)، آن را اظهار کنند. در اتحادیه اروپا، محدودیت زمانی برای ارسال خلاصه ورود کالا برای محموله‌های کانتینری دریایی ۲۴ ساعت قبل از بارگیری در بندر مبدأ و برای پروازهای کوتاه‌مدت و بلندمدت به ترتیب در زمان پرواز و چهار ساعت قبل از ورود به گمرک تعیین شده است. همچنین برای کالاهای حمل شده از طریق راه‌آهن و جاده، دو و یک ساعت قبل از ورود، ارسال خلاصه ورود کالا الزامی است. کالاهایی که به قلمرو گمرکی اتحادیه اروپا وارد می‌شوند، از زمان ورود، تا زمان انجام تشریفات گمرکی، تحت‌نظارت گمرک قرار دارند. برخی از کالاها به دلیل قوانین مختلف هنگام واردات به اتحادیه اروپا مشمول ممنوعیت بوده یا با محدودیت مواجه هستند. سایر کالاها طبق یک روال مشخص وارد این اتحادیه اقتصادی می‌شوند. سامانه کنترل واردات بخشی از سیستم یکپارچه واردات اتحادیه اروپاست که برای تسهیل رویه‌های وارداتی طراحی شده است، بنابراین بازرگانان تنها باید یک بار اطلاعات خود را وارد کنند. سیستم گمرکات اتحادیه اروپا برای افزایش امنیت و سلامت، بازرگانان را ملزم ساخته است تا خلاصه اظهارنامه الکترونیکی ورود کالا به یک بندر یا فرودگاه را در یک زمان معین قبل از رسیدن کالاها اعلام کنند. برای تطبیق با این سامانه، بازرگانان موظف هستند که اطلاعات ورود کالا به این اتحادیه را در قالب اظهارنامه خلاصه ورود به سامانه کنترل واردات اعلام کنند. این قانون از ژانویه ۲۰۱۱ برای ۲۷ کشور عضو اتحادیه اروپا اجرایی شده است.

تکاپوی گمرکی همسایه غربی

وزارت بازرگانی از طریق ادارات کل گمرک مسئول تشریفات گمرکی در ترکیه است. سامانه کنترل واردات بخشی از مقررات تجارت خارجی ترکیه است که جهت استاندارد و هماهنگ‌سازی یکپارچه واردات اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴ تاکنون راه‌اندازی شده است. کنترل‌ها در ترکیه از ماشین‌آلات، تجهیزات ولتاژ پایین، اسباب‌بازی‌ها، باتری، تجهیزات پایانه‌های مخابراتی و محصولات کشاورزی شروع شده است. علاوه‌بر این، یک نظارت قدرتمند بر تمامی محصولات موجود در بازار فارغ از اینکه وارداتی باشند یا تولید داخل، صورت می‌گیرد و محصولاتی که خطرات جدی برای جامعه داشته باشند با ممنوعیت واردات مواجه می‌شوند. این بررسی توسط سازمان استاندارد ترکیه انجام می‌گیرد. محدودیت زمانی برای ارسال خلاصه ورود کالا کاملا مشابه اتحادیه اروپا است. برای حمل‌ونقل دریایی ۲۴ساعت و پروازهای کوتاه‌مدت در زمان شروع پرواز تعیین شده است. همچنین برای مسیرهای ریلی و جاده‌ای ۲ و یک ساعت قبل از ورود به گمرک باید اظهارنامه ارسال شود. رویه‌های اسناد تجاری ترکیه ایجاب می‌کند که یک فاکتور تجاری و بارنامه یا صورتحساب همراه تمامی محموله‌های تجاری باشد. همچنین بسته به نوع محصول ممکن است واردکنندگان نیاز به ارائه گواهی مبدأ ترجیحی یا غیرترجیحی داشته باشند. مدارک و الزامات لازم دیگر برای واردات در ترکیه شامل اظهارنامه گمرکی، فاکتور تجاری و بارنامه است. همچنین اسنادی مانند گواهی ثبت انطباق با علامت CE ممکن است موردنیاز باشد. زمان ارائه اظهارنامه باتوجه به وسیله حمل‌ونقل، مدت‌زمان پرواز، موقعیت جغرافیایی بندر و نوع بسته‌بندی کالا و برخی عوامل دیگر متغیر است. سریع‌ترین زمان تعیین‌شده متعلق به کالاهای حمل‌شده در کانتینر از طریق دریا به مقصد بنادر دور است که باید ۲۴ ساعت قبل از بارگیری کشتی در بندر مبدأ اظهار شوند.

اصلاحات گمرکی اژدهای زرد

چین به‌عنوان دومین اقتصاد بزرگ جهان برای کسانی که به‌دنبال فرصت‌های تجاری هستند، بسیار جذاب است. وجود جمعیت انبوه این کشور که یک‌پنجم کل جهان را تشکیل می‌دهد و نیاز به مواد خام، چین را به‌جایگاه دوم در میان واردکنندگان جهانی رسانده است. طی چند سال اخیر مقررات واردات چین همانند بسیاری از کشورها دستخوش تغییرات بسیاری شد. در گذشته تعداد بسیار معدودی از شرکت‌های چینی مجاز به واردات بودند، پس از الحاق چین به سازمان تجارت جهانی شرکت‌های بیشتری به عرصه فعالیت‌های وارداتی روی‌آوردند. واردکنندگان کالا پیش‌تر مدارکی مانند صورتحساب‌ها، لیست بسته‌بندی، صورت‌وضعیت محموله، بارنامه‌ها و قبض‌های حمل‌ونقل، مجوزهای واردات برای کالاهای خاص و هرگونه اسناد وارداتی دیگر که توسط اداره‌کل گمرک چین تجویز شده‌بود، به‌عنوان مدارک موردنیاز برای واردات لازم بودند. در سال ۲۰۱۹، چینی‌ها اصلاح «اعلامیه دو مرحله‌ای» را برای واردات آغاز کردند؛ به طوری که شرکت‌ها نیازی به ارائه همه اظهارنامه‌ها و اسناد در یک زمان ندارند. اولین مرحله شامل تهیه اظهارنامه خلاصه همراه با بارنامه برای تحویل‌گرفتن کالا است. مرحله دوم شامل تکمیل کل فرآیند اظهارنامه در یک زمان مشخص است. از اول ژانویه ۲۰۲۰ این قانون در سراسر چین اعمال شده و واردکنندگان باید الزامات بازرسی و قرنطینه گمرک و اداره‌کل نظارت بر کیفیت، بازرسی و قرنطینه (AQSIQ) را مطابق قانون و کاتالوگ کالاهای وارداتی و صادراتی مشمول بازرسی اجباری را رعایت کنند. کاتالوگ هرساله مورد بازبینی قرار می‌گیرد تا کالاهایی را که برای حفاظت از سلامت انسان، حیوان یا گیاه و محیط‌زیست لازم است، اضافه یا حذف کند و از تقلب جلوگیری کند. در چین تنها کالاهای خاص، نیاز به مجوز واردات دارند و واردات سایر کالاها نیاز به مجوز ندارد. چین واردات کالا را به سه دسته طبقه‌بندی می‌کند: بدون محدودیت، محدود و ممنوع. واردات کالاهای محدودشده از طریق مجوزها یا سهمیه‌های وارداتی انجام می‌شود.

بازرسی مکانیزه و تجارت آسان

براساس گزارش WTO، شرکت‌ها اعم از واردکنندگان و صادرکنندگان و صرف‌نظر از ملیت، باید قبل از انجام هر تجارت مستقیمی در وزارت بازرگانی و صنعت ثبت‌نام کنند و تمامی کالاهای واردشده به عربستان صرف‌نظر از ارزش آنها باید به گمرک اظهار شوند. اداره گمرک عربستان زیر نظر وزارت دارایی، مسئول اجرای رویه‌های گمرکی است. گمرک عربستان یک سیستم تبادل الکترونیکی داده و یک پنجره واحد تجارت الکترونیکی ایجاد کرده که امکان ارسال و پردازش الکترونیکی اظهارنامه‌های واردات را فراهم می‌کند. گمرک عربستان براساس توصیه‌های بانک جهانی از واردکنندگان اسنادی همچون اظهارنامه گمرکی، بارنامه، فاکتور تجاری، گواهی مبدأ، گواهی انطباق و مدارک نحوه پرداخت جهت اجتناب از پولشویی و تامین مالی تروریسم، لیست بسته‌بندی و مجوز واردات را مطالبه می‌کند. اخذ مجوز وارداتی برای کالاهای خاص الزامی است و تنها اعضای شورای همکاری خلیج‌فارس از آن مستثنی هستند. مجوزهای وارداتی در این کشور پس از صدور یک سال اعتبار دارند. فرآیند صدور مجوز به علت انطباق با قوانین و مقررات داخلی و کنوانسیون‌های بین‌المللی، غیرخودکار است و مجوزدهی خودکار برای لیست کالاهای نیازمند مجوز که هرساله توسط وزارت بازرگانی منتشر می‌شود، وجود ندارد. مجوزها نهایتا ظرف ۳۰ روز باید صادر شوند که این امر در تطابق با موافقت‌نامه رویه‌های صدور مجوزهای واردات سازمان تجارت‌جهانی است. عملا مجوزها در کمتر از ۳۰ روز صادر می‌شوند. در بدو ورود کلیه کالاهای وارداتی مشمول بازرسی گمرکی است. بازرسی فیزیکی ممکن است برای کالاها به‌صورت تصادفی و بر اساس پروفایل ریسک تعیین‌شده، انجام شود. به گفته مسئولان گمرکی عربستان، ۱۰۰ درصد محموله‌های وارداتی تحت‌اسکن اشعه‌ایکس قرار گرفته و ۲۰ درصد آن بازرسی فیزیکی می‌شود.

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای ۱۰ هزار واحد ریخت و به مرز ۲,۱ میلیونی رسید

شیب ثابت بورس تهران

شاخص کل بورس تهران بیش از ۱۰ هزار واحد ریزش کرد و به مرز ۲,۱ میلیونی رسید. در جریان معاملات روز یکشنبه ۱۵ بهمن ماه، شاخص کل بورس تهران با نرخ ثابتی ریزش کرد و در پایان با ۱۰ هزار و ۹۰۱ واحد معادل ۰,۵۲ درصد کاهش نسبت به روز کاری قبل به سطح ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار و ۱۸۰ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن بورس نیز با ریزش ۸۸۲ واحدی معادل ۰,۱۲ درصد در رقم ۷۳۶ هزار و ۶۴۵ واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس با افت ۷۳ واحدی به رقم ۲۵ هزار و ۵۰۴ واحد رسید. همچنین شاخص هم وزن فرابورس با کاهش ۱۳۹ واحد به سطح ۱۳۶ هزار و ۲۹۹ واحد رسید. روز یکشنبه خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۱۰۵ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد دی برای چهارمین روز متوالی بیشترین خروج پول حقیقی را داشت که ارزش آن ۳۵ میلیارد تومان بود. پس از دی، نمادهای وملی، نخریس، مادیرا و وبملت بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. در سوی دیگر، بیشترین ورود پول حقیقی به نمادهای ثجنوب، ثاخت، فنر، فولاد و حفاری تعلق داشت. نمادهای تاپیکو، فولاد، شپنا و شستا ازجمله نمادهای قرمزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل بورس داشتند. در سوی دیگر نمادهای فسبزوار، ونیرو و رمپنا از نمادهای سبزپوشی بودند که اثر مثبت بر شاخص کل داشتند. در بازار فرابورس نیز نمادهای وسپهر، خاور و مادیرا بیشترین اثر کاهنده را بر شاخص کل داشتند و نمادهای وهور، بساما و کزغال نیز با بیشترین اثر افزایشی بر شاخص کل فرابورس همراه شدند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نماد داتام بیشترین تراکنش را داشت و ثاخت و فولاد در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز نخریس، فصبا و کرومیت بیشترین تراکنش را داشتند. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۲۳ هزار و ۹۷ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۱۴ هزار و ۷۷۱ میلیارد تومان بود که ۶۴ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با کاهش ۴ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۴ هزار و ۲۴۰ میلیارد تومان رسید. در معاملات روز گذشته، نماد ثاخت بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۱۸ میلیارد تومان بود. پس از ثاخت، کرومیت بیشترین ارزش معاملات را داشت و ثمسکن رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد وپاسار و ثجنوب در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام شستا با تعداد ۳۳۸ میلیون و ۸۶۰ هزار و ۲۵۸ سهم در صدر قرار گرفته است. خودرو در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار قرار گرفت و رتبه سوم به وپاسار تعلق داشت. دو نماد ثاخت و ثبهساز نیز در رتبه‌های بعدی بیشترین حجم معاملات بازار قرار داشتند. در پایان معاملات گذشته، ۵۷ نماد صف خرید داشتند و ۳۹ نماد با صف فروش مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۱۸ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۳۴۸ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با افزایش ۱۱۷ درصدی به ۳۹۶ میلیارد تومان رسید.

چالش مذاکره بر سر حقوق: راهنمایی برای کارمندان

نویسنده: علی آل‌علی

وقتی قرارداد کارمندان به پایان می‌رسد یا یک سال از حضورشان در شرکت می‌گذرد، کم کم بحث افزایش حقوق تبدیل به دغدغه اصلی آنها می‌شود. آن وقت باید انتظار یک دوئل تمام عیار میان کارمندان و تیم مدیریتی شرکت را داشته باشیم. اگر خودتان را جای مدیران قرار دهید، قطعا هیچ وقت دوست ندارید افزایشی در میزان حقوق‌ها داشته باشید؛ چراکه حفظ سطح حقوق‌ها به معنای سود بیشتر شما خواهد بود. از طرفی همیشه ماجرا اینقدرها ساده نیست؛ چراکه کارمندان درجه یک هیچ وقت با حقوقی ثابت حاضر به ادامه همکاری با شما نخواهند بود. این وسط هم رقبا همیشه از تعلل شما نهایت استفاده را برده و بهترین کارمندان‌تان را روی هوا جذب خواهند کرد. آن وقت شما می‌مانید و یک تیم نصفه و نیمه که حتی یک نفر هم حاضر به همکاری با آن نیست.

مذاکره بر سر حقوق برای کارمندان هم چندان آسان نیست. از آنجایی که سازگاری با یک محیط جدید همیشه استرس زیادی به همراه دارد، معمولا آدم‌ها ترجیح می‌دهند در یک جای ثابت به کارشان ادامه دهند. البته اگر خبری از افزایش حقوق و مزایا مناسب با وضعیت بازار نباشد، کم کم انگیزه آدم از بین می‌رود. خب وقتی همه چیز گران می‌شود، انتظار افزایش حداقلی حقوق خیلی دور از انتظار نیست، مگر نه؟

بحث بر سر میزان حقوق اگر بدون استراتژی مشخصی دنبال شود، اغلب اوقات چیزی به همراه نخواهد داشت. دقیقا به همین خاطر خیلی وقت‌ها شما یا دوستان‌تان موفق به اثرگذاری بر روی مدیران نمی‌شوید. البته امسال ماجرا فرق دارد؛ چراکه ما در این مقاله قصد داریم تکنیک‌های مذاکره بر سر دستمزد را به شما یاد دهیم. پس اگر دوست دارید سال بعد حقوق‌تان بیشتر شود، این مقاله را از دست ندهید.

افزایش حقوق: آشنایی با هنر مذاکره

دیپلمات‌ها وقتی در اجلاس‌های مهم حضور پیدا می‌کنند، معمولا حتی سر جزئی‌ترین نکات هم با هم بحث‌های طولانی انجام می‌دهند. اگر بخواهیم خیلی سختگیرانه به ماجرا نگاه کنیم، کار شما هم هنگام مذاکره بر سر حقوق‌تان تقریبا شبیه دیپلمات‌هاست. پس هیچ وقت نباید بی‌گدار به آب بزنید. در عوض محاسبه تک تک حرکات‌تان ایده بهتری خواهد بود. اجازه دهید با همین مقدمه کوتاه برویم سراغ اصل مطلب و هنر مذاکره بر سر حقوق.

ارزیابی ارزش کاری: چقدر اوضاع شرکت را بهتر می‌کنید؟

موفقیت‌های بزرگ در بازار همیشه به اسم برندها یا نهایتا مدیران‌شان تمام می‌شود. با این حال اوضاع کارمندان در این میان بی‌نهایت مهم است. هیچ برندی بدون کارمندان دلسوز و خستگی‌ناپذیر توانایی موفقیت در بازار را ندارد. درست به همین خاطر اگر فکر می‌کنید کارمندان هیچ جایگاهی در شرکت ندارند، اصلا مدیر خوبی نخواهید شد. البته از آن طرف کارمندان نباید نقش‌شان را خیلی دست بالا بگیرند. چنین رفتاری فقط همه را از دست‌تان عصبانی خواهد کرد. پیشنهاد ما در روزنامه فرصت امروز استفاده از یک سیستم بی‌نهایت ساده برای ارزیابی ارزش کاری‌تان است. ماجرا جالب شد، نه؟

همانطور که مدیر برنامه‌های بازیگران قبل از پیشنهادشان به پروژه‌های گوناگون فهرستی از توانایی آنها را ردیف می‌کنند، شما هم باید یک چیزی شبیه رزومه برای خودتان درست کنید. البته این رزومه برای استخدام در شرکت‌های دیگر به درد نمی‌خورد، بلکه ارزش‌تان در شرکت را نشان خواهد داد. هرچه باشد عملکرد شما در طول یک سال اخیر نقشی هرچند کوچک در وضعیت شرکت داشته و از این نظر شما کارمند با ارزشی محسوب می‌شوید. سوال اصلی اینجا میزان ارزش‌تان است. آیا شما آنقدر وزنه مهمی در شرکت هستید که مدیران برای حفظ‌تان دست به ولخرجی بزنند؟ ما چند تا معیار مهم برای پاسخگویی به این سوال مهم در نظر گرفته‌ایم:

• سابقه کاری در حوزه تخصصی‌تان: هرچه سابقه کاری یک کارمند بیشتر باشد، ارزش بالاتری در شرکت خواهد داشت. مثلا بازاریاب‌هایی که تمام عمرشان در این حرفه مشغول به کار بوده‌اند، کاری که همه در یک ماه انجام می‌دهند، در چند روز جمع و جور خواهند کرد. پس طبیعی است مدیران برای حفظ چنین بازاریاب‌هایی دست به ولخرجی‌های بی‌نهایت عجیب بزنند.

• سابقه مدیریت: یک شرکت فقط کارمندان عادی لازم ندارد. هر کسی که توانایی مدیریتی داشته باشد، در شرکت اهمیت بالاتری خواهد داشت. درست به همین خاطر خیلی از شرکت‌ها در رزومه کارمندان به دنبال سابقه مدیریتی هم هستند. اگر شما در دوران کاری‌تان چند وقتی مدیر بوده‌اید، پس بد نیست انتظار دریافتی بیشتر داشته باشید. این امر به طور مشابه از سوی تیم مدیریت شرکت نیز پذیرفته خواهد شد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا درخواست افزایش حقوق‌تان را آماده کنید.

• سطح تحصیلات: سطح تحصیلات یک کارمند عامل مهم دیگری در محاسبه ارزشش برای شرکت است. کارمندانی که سابقه کاری بیشتری دارند، به تنهایی تبدیل به قهرمان‌های دوست‌داشتنی نمی‌شوند. در عوض مدرک تحصیلی نیز نقش مهمی در وضعیت شما خواهد داشت. دقیقا به همین خاطر باید در محاسبه ارزش‌تان از نظر سازمانی مدرک تحصیلی را نیز پیش چشم داشته باشید. هرچه میزان تحصیلات شما بالاتر باشد، شانس بیشتری برای موفقیت در مذاکره بر سر حقوق خواهید داشت.

• مهارت‌های تخصصی: این روزها کلاس‌های بی‌نهایت متنوعی برای یادگیری مهارت‌های مرتبط با حوزه کسب و کار برگزار می‌شود. حتی دانشگاه‌های بزرگی مثل هاروارد هم این دوره‌ها را به طور حضوری و آنلاین برگزار می‌کنند. با این حساب جای تعجب ندارد که مدیران به کارمندانی با مدارک متنوع اهمیت بیشتری دهند. اگر شما هم کلی از این دوره‌ها را پشت سر گذاشته‌اید، ارزش‌تان از نظر سازمانی بی‌نهایت بیشتر می‌شود. با این حساب می‌توانید با خیال راحت به فکر استفاده از مزیت‌تان در چانه‌زنی بر سر حقوق‌تان باشید.

بررسی میانگین حقوق در بازار: مقایسه همیشه جواب می‌دهد!

فرض کنید برای پیاده‌روی اول صبح یک جفت کفش ورزشی لازم دارید. در این صورت اسم‌های بزرگی مثل نایک یا آدیداس فورا نظرتان را جلب خواهد کرد. البته قبل از خرید مقایسه قیمت، کیفیت و صدالبته نظرات دیگران ایده بدی نخواهد بود. اینطوری آدم با چشم‌های باز خرید کرده و دیگر سرش کلاه نمی‌رود. فرمول بالا درباره دنیای کسب و کار هم مصداق دارد. به ویژه اگر دنبال پیدا کردن حقوق مناسب برای تمدید قراردادتان هستید.

همه کاری که شما در این بخش باید انجام دهید، گشت و گذار در بازار است. کسانی که دوستان زیادی در حوزه کاری‌شان داشته باشند، معمولا مشکل زیادی از نظر پیدا کردن میانگین حقوق نخواهند داشت. کافی است کمی درباره میانگین حقوق با دوستان‌تان گپ بزنید. همچنین پرس و جو از شرکت‌های مختلف نیز جواب می‌دهد. اینطوری در یک چشم به هم زدن میانگین حقوق دریافتی از طرف کارمندان را پیدا کرده و اوضاع‌تان برای مذاکره بی‌نهایت بهتر خواهد شد.

یادتان باشد براساس ارزش سازمانی که در بخش اول ارزیابی کردید، باید کمی بیشتر از میانگین حقوق را تقاضا کنید. هرچه باشد شما یک کارمند کاملا معمولی نیستید و این خودش یک امتیاز مثبت برای‌تان خواهد بود. پس همیشه این نکته مهم را مدنظر داشته باشید.

آماده‌سازی صحبت‌های کلیدی: به وقت ملاقات رو در رو

خیلی از کارمندان بحث‌های مهم را به طور رو در رو با مدیران انجام می‌دهند. این عادت بی‌نهایت خوبی است. شما را نمی‌دانم، ولی من که ترجیح می‌دهم رو در رو درباره مسائل مالی حرف بزنم تا از پشت تلفن. البته شما نباید همینطور بی‌مقدمه سراغ بحث اصلی رفته و همه را حیرت‌زده کنید. در عوض مقدمه‌چینی و سپس بیان نکات کلیدی استراتژی بهتری خواهد بود. اینطوری نشان می‌دهید معیار اصلی‌تان فقط درآمد بیشتر نیست.

اولین نکته‌ای که در بحث با مدیران باید مطرح کنید، موفقیت‌هایی است که سال قبل به دست آوردید. این امر نقش مهمی در اثرگذاری بهینه بر روی طرف مقابل داشته و آنها را آماده پذیرش پیشنهادهای مالی‌تان می‌کند. خب پیش خودتان که فکر نکرده‌اید همینطوری مدیران درخواست مالی‌تان را قبول خواهند کرد؟

اگر شما در سال گذشته موفقیت زیادی در بخش کاری‌تان نداشته‌اید، فرآیند مذاکره برای‌تان بی‌نهایت سخت خواهد شد. البته این پایان ماجرا نیست؛ چراکه می‌توانید از در سابقه کاری‌تان وارد شوید. مرور بعضی از خاطرات و موفقیت‌هایی که در طول سال‌های قبل داشته‌اید، ایده جایگزین خوبی خواهد بود. اینطوری مدیران به فکر فرو رفته و ارزش کاری‌تان را درک می‌کنند.

اشتباه خیلی از کارآفرینان در این مرحله درخواست بدون مقدمه برای افزایش حقوق است. بی‌شک شما در مرحله اول این مقاله ارزش سازمانی‌تان را درک کرده‌اید، اما این به معنای درک متقابل مدیرانی نیست. پس کمی آهسته‌تر کارتان را جلو برده و ارزش سازمانی‌تان را به مدیران توضیح دهید. در این صورت شانس‌تان برای اثرگذاری بر روی آنها خیلی بیشتر خواهد بود.

اعتماد به نفس‌تان را حفظ کنید: کلید مذاکره‌ای موفق

آدم‌هایی که با اعتماد به نفس بالا در جلسات کاری حاضر می‌شوند، همیشه توجه دیگران را جلب می‌کنند. این ماجرا تقریبا شبیه وضعیت سخنران‌های حرفه‌ای است در مقایسه با کسانی که به محض قرار گرفتن پشت میکروفون در جلسات بزرگ استرس دست از سرشان برنمی‌دارد. بی‌شک هر کسی که برای اولین بار در جمعی مهم سخنرانی داشته باشد، استرس زیادی را تحمل خواهد کرد. با این حال شما قرار نیست همیشه استرس داشته باشید؛ چراکه مذاکره با مدیران با چاشنی استرس زیاد هیچ وقت خوب از آب درنمی‌آید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کلید اعتماد به نفس هنگام مذاکره تمرین و تکرار مداوم است. پس اگر فکر کرده‌اید همینطور بی‌مقدمه سر جلسه حاضر می‌شوید و همه چیز خود به خود ختم به خیر می‌شود، سخت دراشتباهید. در عوض تمرین با گروهی از دوستان یا همکاران بر سر محورهای اصلی بحث یا حتی شبیه‌سازی جلسه‌ای که پیش رو دارید، ایده‌هایی خوبی خواهد بود. اینطوری شما با اعتماد به نفس کامل در جلسه حاضر شده و دیگر استرس زیادی را تجربه نخواهید کرد.

یادتان باشد مدیران ارشد معمولا بارها و بارها تجربه مذاکره با کارمندان بر سر حقوق را داشته‌اند. بنابراین اگر آمادگی لازم برای این جلسه را نداشته باشید، همان اول کار مدیران شما را دست به سر خواهند کرد. پس اگر از ما می‌شنوید، تا اعتماد به نفس کافی را به دست نیاوردید، قدم از قدم برندارید. وگرنه حسابی پشیمان خواهید شد.

طرح درخواست: مهمترین بخش کار

بعد از اینکه حسابی روی مهارت‌های‌تان تمرین کردید، نوبت به طرح درخواست اصلی می‌رسد. معمولا این درخواست در قالب ایمیل یا جلسات حضوری مطرح می‌شود. از آنجایی که هیچ چیز به اندازه ارتباط رو در رو اهمیت ندارد، توصیه ما حضور در محل کار و صحبت بی‌تعارف با مدیرتان است. اینطوری بحث‌تان خیلی راحت‌تر پیش می‌رود و از همه مهمتر زود هم به نتیجه می‌رسید.

اگر یادتان باشد، قبلا گفتیم که شما نباید همینطور بی‌مقدمه سر اصل مطلب بروید. اشاره به سطح تورم، افزایش حقوق کارمندان در بقیه شرکت‌ها و تاثیرتان بر بهبود اوضاع شرکت نکات مهمی است که باید در قالب مقدمه مطرح شود. در نهایت هم باید بدون هیچ فشار یا اجبار خاصی درخواست افزایش حقوق‌تان را داشته باشید. این امر شاید در ابتدا خیلی سخت باشد، اما اصلا لازم نیست ماجرا را شبیه فیلم‌های هندی کنید. بدترین سناریو درباره چنین جلسه‌ای مخالفت سفت و سخت مدیران است. در این صورت شما چیزی را از دست نداده‌اید؛ چراکه دست کم برای حقوق بیشتر تلاش‌تان را کرده‌اید.

یادتان باشد درخواست شما برای افزایش حقوق باید همراه با یک عدد مشخص باشد. مثلا اگر سال گذشته ۳هزار دلار حقوق می‌گرفتید، می‌توانید با این بار درخواست ۴ هزار دلار داشته باشید. وقتی شما عدد مشخصی را بیان می‌کنید، ذهنیت مدیران بسیار بهتر خواهد شد؛ چراکه در دنیای کسب و کار اعداد حرف اول و آخر را می‌زنند. پس سعی کنید درخواست‌تان همیشه حرفه‌ای مطرح شود.

انعطاف‌پذیر باشید: نکته‌ای که همه یادشان می‌رود

مذاکره بر سر افزایش حقوق همیشه قرار نیست خیلی راحت پیش برود. چه بسا شما در طول جلسه‌ای که با مدیران دارید، با پیشنهادات متفاوتی رو به رو شوید. در این صورت اگر انعطاف زیادی از خودتان نشان ندهید، همه چیز گره خواهد خورد. خب وقتی در مذاکره کسی از خواسته‌های خودش حتی یک ذره عقب‌نشینی نکند، اصلا توافقی در کار خواهد بود؟

سوال بالا آنقدر اهمیت دارد که کمی درباره‌اش فکر کنیم. اگر نظر ما را بخواهید، شما باید آماده کمی کاهش پیشنهادتان برای افزایش حقوق باشید. مثلا اگر ۵۰۰ دلار افزایش حقوق مد نظرتان است، احتمالا پیشنهاد افزایش ۴۰۰ دلاری هم خیلی به نظرتان بد نخواهد بود. پس در صورت مواجهه با چنین پیشنهادی خیلی مته به خشخاش نگذارید. اینطوری کارتان خیلی بهتر پیش می‌رود و دردسری هم برای ادامه همکاری با شرکت فعلی‌تان نخواهید داشت.

ترسی از پایان همکاری نداشته باشید: مرور بدترین سناریوها!

اگر نکات مورد بحث در این مقاله را دقیق اجرا کنید، شانس زیادی برای جلب رضایت مدیران خواهید داشت؛ چراکه همه با افزایش حقوق آشنا بوده و معمولا مقاومت زیادی هم در برابر آن نشان نمی‌دهند. البته عرصه کارآفرینی همیشه غافلگیری‌های خاص خودش را هم دارد. به همین خاطر شما باید آماده هرگونه اتفاقی باشید. چه بسا شرکت‌تان به دلیل مشکلات مالی یا هزار و یک اتفاق دیگر تمایلی برای افزایش حقوق‌تان نداشته باشد. آن وقت شما با یک تصمیم سخت رو به رو خواهید شد. بی‌شک هیچ‌کس دوست ندارد سال‌های سال با حقوقی ثابت به کارش ادامه دهد. به همین خاطر معمولا کارمندان در مواجهه با جواب منفی مدیران برای افزایش حقوق به فکر ترک شرکت می‌افتند. در این صورت شما نباید خیلی زود تصمیم بگیرید؛ چراکه چند ماه بیکاری عواقب زیادی برای‌تان به همراه خواهد داشت. ماجرا خیلی تیره و تار شد، مگر نه؟

پیشنهاد ما در روزنامه فرصت امروز برای مواجهه با شرایط دشوار افزایش حقوق بی‌نهایت ساده است. اگر شما به در بسته خوردید، باید کم کم به فکر جست‌وجو برای شغلی تازه باشید. این امر نه تنها شما را در موقعیت تازه‌ای قرار می‌دهد، بلکه شانس همکاری با برندهای بزرگ را نیز پیش پای‌تان خواهد گذاشت. هرچه باشد شما بعد از همکاری با یک شرکت دیگر حسابی رزومه‌تان را پربار کرده‌اید. پس بد نیست به فکر همکاری با برندهای بزرگ یا غول‌های دنیای کسب و کار باشید!

یادتان باشد قبل از اینکه یک موقعیت شغلی خوب پیدا کنید، بد نیست به کار سابق‌تان ادامه دهید. اینطوری همیشه خیال‌تان از نظر مالی راحت خواهد بود. بعد هم که یک فرصت شغلی خوب پیدا کردید، استعفا از کار فعلی ایده دور از ذهنی نخواهد بود؛ به همین سادگی.

جمع‌بندی مذاکره: نقطه پایانی

هر کاری باید سر موقع به پایان برسد. وگرنه آنقدر کش پیدا می‌کند تا حوصله همه سر برود. این دقیقا همان فرمولی است که درباره مذاکره پیرامون افزایش حقوق هم باید رعایت شود. خب پیش خودتان که فکر نکرده‌اید تا آخر دنیا وقت برای چانه‌زنی دارید؟

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارمندان باید بعد از مذاکره‌ای فشرده بر سر افزایش حقوق یک جمع‌بندی درست از آن داشته باشند. اگر با مدیران ارشد بر سر یک حقوق تازه به توافق رسیدید، دیگر نیازی به نگرانی نیست. فقط یادتان باشد قبل از اینکه بحث را نیمه‌کاره رها کنید، از مدیر موردنظر بابت توجه‌اش قدردانی کنید. بعه علاوه، اگر به صورت گروهی برای افزایش حقوق‌تان تلاش می‌کنید، بحث درباره تک تک جزییات مذاکره با همکاران ضروری خواهد بود.

بی‌شک مذاکره بر سر افزایش حقوق یک روی دیگر هم دارد. منظور ما وقتی است که مذاکرات به نتیجه دلخواه نمی‌رسد. آن وقت شما قرار نیست خودتان را اذیت کرده یا بیش از حد نگران شوید. کافی است جمع‌بندی درستی از موقعیت‌تان در شرکت داشته و درباره ادامه همکاری یا ترک شرکت تصمیم‌گیری کنید. متاسفانه خیلی از کارآفرینان این مرحله را خیلی طولانی می‌کنند. به طوری که بعد از چند هفته اصلا یادشان می‌رود سر حقوق با مدیران مذاکره کرده‌اند. پس قبل از اینکه خیلی دیر بشود، تصمیم نهایی‌تان را بگیرید. وگرنه دیگر کسی شما را درباره بحث حقوق جدی نخواهد گرفت.

بعد از اینکه تصمیم‌تان را با توجه به گفت‌وگو با مدیران شرکت گرفتید، دیگر نباید آن را تغییر دهید. پس سعی کنید هیچ وقت با عجله زیادی تصمیم نگیرید. وگرنه اوضاع‌تان حسابی به هم خواهد ریخت. توصیه ما تصمیم‌گیری در طول یک هفته است. این زمان برای ارزیابی دقیق شرایط و جمع‌بندی درست کافی خواهد بود.

منابع:

https://in.indeed.com/career-advice/pay-salary/how-to-negotiate-salary

https://novoresume.com/career-blog/salary-negotiation-tips

آگهی مفقودی

برگ سبز خودرو کامیونت –ون سیستم نیسان تیپ ۲۴۰۰ مدل ۱۳۸۳ شماره موتور ۲۴۷۵۳۹ شماره شاسی D۴۱۹۲۷ شماره انتظامی ۹۱ – ۸۱۶ و ۴۳ شماره ملی ۵۶۶۹۲۵۴۳۲۵ بنام علی صادقی مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد.

خلخل

۱۳۸

رای هیئت

برابر رأی شماره ۱۴۰۲۶۰۳۰۱۰۵۷۰۱۰۸۶۵ مورخ ۱۹/ ۱۰ / ۱۴۰۲ صادره از هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ، املاک و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۲۰/۹/ ۱۳۹۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهریار تصرفات مالکانه احمد تقی اصفهانی فرزند حاجی بابا به صورت ششدانگ یک قطعه باغ محصور به مساحت ۹۷ / ۱۹۳۵ متر مربع قسمتی از پلاک ۲۲۶ فرعی از ۱۳۲ اصلی واقع در شهریار محرز گردیده که برای آن پلاک ۱۳۲۷ فرعی از ۱۳۲ اصلی اختصاص یافت است و برابر محتویات پرونده ثبتی و دفتر املاک مربوطه یک قطعه زمین به پلاک ثبتی ۲۲۶ فرعی از ۱۳۲ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۱۷۲ فرعی از اصلی مذکور ، قطعه ۲۰ واقع در قریه رزکان حوزه ثبت ملک شهریار استان تهران به مساحت ۱۲۰۰۰ متر مربع و توضیحات ملک در اجرای رای هیات ماده ۱۴۷ قانون ثبت مساحت ۶۸/۳۱۸۹ متر مربع تحت پلاک ۱۲۴۲ فرعی منتزع شده است و ششدانگ مورد ثبت ۱۰۴۵۸ صفحه ۱۶۵ دفتر ۷۳ بنام آقای حسین پنجیان موروثی ثبت

و سند به شماره چاپی ۷۱۰۷۶۵ صادر شده است سپس مورد ثبت برابر سند انتقال قطعی شماره ۳۵۷۰۵ مورخ ۲۱/۲/۵۱ دفترخانه ۲ شهریار به آقای حسن پروازی حسنی فرزند علی صادره از تهران

انتقال گردیده است و در ضمن ملک مربوطه از مالکیت حمید پروازی حسنی احدی از وراث حسن پروازی حسنی میباشد که نامبرده در هیأت حضور نیافته و هیأت مقرر نموده با اعمال ماده ۳ قانون مذکور و ماده ۱۳ آئین نامه اجرائی آن مصوب ۲۵/ ۰۴ / ۱۳۹۱ نسبت به صدور سند مالکیت به نام متصرف فوق الذکر اقدام شود لذا بدینوسیله مفاد رأی صادره به نامبرده و به اشخاص ذینفع جهت اطلاع در دو نوبت با فاصله پانزده روز آگهی میگردد که چنانچه به مفاد رأی صادره اعتراض دارند اعتراض خود راظرف مدت ۲ ماه از تاریخ انتشار اولین آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک شهریار تسلیم و رسید دریافت دارندودرصورت عدم اعتراض ظرف مهلت مقرر این اداره نسبت به صدورسندمالکیت برابر مقررات اقدام خواهد نمود ضمنا صدورسند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهدبود.

مهدی ناصری .رییس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار ۱۱۰۵۲

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۰۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۱۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک دو گنبدان

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۲۰۰۰۲۰۰۱۵۴۴ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دوگنبدان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم زینب صالحی دیل فرزند علی کاظم بشماره شناسنامه ۲۷۳۹ صادره از دو گنبدان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۶۴.۴۶ متر مربع پلاک ۱۷۳۰۶ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۷ فرعی از ۲۲ اصلی قطعه ۱ واقع در محله سادات خیابان اسلام آباد خریداری از مالک رسمی آقای فرهنگ بخشایی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید. ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم ،اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۲/۰۱

علیدوست یاری زاده
رئیس ثبت اسناد و املاک

آگهی اختصاصی موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین‌تکلیف

برابر آراء صادره هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض آقای علی اکبر مقصودلو شناسنامه ۶۳۷ بشماره ملی ۲۱۲۱۸۴۴۶۶۱ صادره از گرگان فرزند یحیی متقاضی کلاسه پرونده ۱۴۰۱۱۱۴۴۱۲۴۸۰۰۰۱۳۱۵ در سه دانگ مشاع از ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی ۲- آقای محمد مهدی مقصودلو شناسنامه ۴۶ بشماره ملی ۲۱۲۲۱۴۶۶۹۹ صادره از گرگان فرزند یحیی متقاضی کلاسه پرونده ۱۴۰۱۱۱۴۴۱۲۴۸۰۰۰۱۳۱۶ در سه دانگ مشاع از ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۰۵۱۴/۶۴ متر مربع از پلاک شماره ۲۱۰ -اصلی واقع دراراضی سرخنکلاته بخش ۳ حوزه ثبت ناحیه ۲ گرگان طبق رای صادره حکایت از تصرفات متقاضی دارد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت فاصله پانزده روز آگهی میشود از این رو اشخاصی که نسبت به رای صادره فوق الذکر اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نمایند.

شناسه آگهی:۱۶۴۴۰۴۳

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۱ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۱/۱۶

حجت الله تجری – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو گرگان
از طرف فرهاد فاتح

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی شهرستان ساری

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۰۴۵۶۰۱۰۵۳۹ مورخ ۱۸-۱۰-۱۴۰۲ که در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه ۲ ساری تصرفات مالکانه خانم سمیرا باقری جامخانه فرزند علی به شماره ملی ۲۰۸۰۳۰۶۸۶۳ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۹۷/۴۷ مترمربع (با کسر سهم وقف) قسمتی از پلاک ۲۸- اصلی واقع درقریه آخورسر بخش دو ثبت ساری

لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی : ۱۶۴۹۸۰۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۰۱-۱۱-۱۴۰۲

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۶-۱۱-۱۴۰۲

بهنام سراج پور
مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو ساری

آگهی مفقودی

سند کمپانی خودرو سواری هاچ بگ پژو۲۰۶به شماره انتظامی ۱۶ ایران ۷۱۱ ی ۸۴ شماره موتور ۱۶۵A۰۱۰۲۹۴۸ شماره شاسی NAAP۰۳EE۸HJ۰۷۰۶۳۸ متعلق به اینجانب فاطمه خانی به کد ملی ۰۳۷۶۳۸۴۶۹۷ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد.

رباط کریم

آشنایی با دلایل شکست کسب و کارها

آشنایی با پیش‌فرض‌های غلط در دنیای کارآفرینی

نویسنده: علی آل‌علی

شکست در دنیای کسب و کار پدیده غیرمنتظره‌ای نیست. کافی است سری به روزنامه یا اخبار روز بزنید تا با کلی شرکت ریز و درشت رو به رو شوید که در یک چشم به هم زدن نسخه‌شان پیچیده شده است. در این میان تکلیف استارت‌آپ‌ها از قبل روشن است؛ چراکه خیلی از آنها حتی رنگ واقعیت را هم به خودشان نمی‌بینند. اگرچه خیلی وقت‌ها پای اشتباهات بزرگ یا تصمیم‌های نادرست در میان است اما نباید نقش پیش‌فرض‌های غلط را دست کم گرفت. خیلی وقت‌ها یک استارت‌آپ نه به خاطر وضعیت بد بازار، بلکه باورهای عجیب صاحبانش به خاک سیاه می‌نشیند. درست مثل پروژه سینمایی که سر لجبازی‌های بی‌دلیل کارگردان با کلی ستاره درجه یک تبدیل به سوژه خنده تماشاگران و کیسه بوکس منتقدان می‌شود.

احتمالا شما هم در طول زندگی‌تان بارها و بارها با باورهایی رو به رو شده‌اید که بعد از مدت کوتاهی حسابی غلط از آب درآمده‌اند. اینطور وقت‌ها آدم آرزو می‌کند ای کاش زودتر چشمش به روی واقعیت باز می‌شد. خب گذشته را که هیچ جوره نمی‌توانیم تغییر دهیم، اما شاید در روزنامه فرصت امروز بتوانیم کاری برای آینده شما کنیم. درست حدس زدید، ما در این مقاله قصد داریم سری به بعضی از رایج‌ترین باورهای غلط در دنیای کسب و کار بزنیم. اگر شما هم دوست دارید یکبار برای همیشه از شر این باورهای اعصاب خُردکن راحت شوید، در ادامه با ما همراه باشید تا یک ماجراجویی جذاب را تجربه کنید. البته این وسط خبری از داستان‌های حماسی نیست. در عوض ما با آرامش تمام باورهای اشتباه در عرصه کارآفرینی را مرور کرده و اطلاعات تازه‌ای تحویل شما خواهیم داد.

پیش‌فرض‌های اشتباه در دنیای کارآفرینی

بعضی از باورها به کارآفرینان برای یکه تازی در بازار کمک می‌کنند. مثلا اعتقاد عمیق با کار تیمی را در نظر بگیرید. این امر در یک چشم به هم زدن توانایی کارآفرینان برای رقابت با بزرگترین برندهای دنیا را افزایش خواهد داد. اینطوری دیگر مشکلی برای بقا در بازار نداشته و حتی کارآفرینان قصه‌مان پیش خودشان نقشه‌های دور و درازی برای حضور در بازار می‌کشند. روی دیگر سکه باورهای کارآفرینی مربوط به تاثیر منفی‌شان است. این نیمه تاریک دقیقا عملکردی برعکس با آنچه تا اینجا گفتیم، دارد. اینطوری که کارآفرینان با مراجعه به باورهای قدیمی‌شان روز به روز انگیزه کمتری برای سعی و تلاش پیدا می‌کنند. تا جایی که یک روز صبح از خواب بیدار شده و دیگر قید همه چیز را می‌زنند؛ همین قدر تیره و تار!

ما برای اینکه شما را از چنگ باورهای غلط نجام دهیم، در ادامه بعضی از مهمترین مواردش را زیر ذره بین خواهیم برد. کافی است تا انتهای مقاله با ما همراه باشید تا دیگر چنین پیش‌فرض‌هایی سوهان روح‌تان نشوند. این شما و این هم پیش‌فرض‌های غلط در دنیای کسب و کار.

انتظارات مالی رویایی: به وقت بیدار شدن از خواب!

به نظرتان یک استارت‌آپ بعد از چه مدتی باید روی دور سودآوری بیفتد؟ احتمالا یک کارآفرین کارکشته دست کم شش ماه زمان برای این پروژه در نظر می‌گیرد. با این حال اگر مخاطب‌تان یک کارآفرین آماتور باشد، احتمالا انتظار سودهای چند هزار دلاری آن هم از همان روز اول را خواهد داشت. اشتباه نکنید، ما اصلا شوخی‌مان نگرفته، در عوض این آدم‌های صفر کیلومتر بازار هستند که پاک همه چیز را اشتباهی گرفته‌اند.

باشگاهی ورزشی را در نظر بگیرید که همین چند هفته پیش تاسیس شده است. احتمالا صاحب باشگاه به غیر از هزینه‌های مربوط به تجهیزات ورزشی کلی خرج بازاریابی هم برای خودش تراشیده است. حالا در این گیر و دار انتظار سودهای کلان مثل خوره ذهن کارآفرین قصه‌مان را درگیر خواهد کرد. اگرچه آدم‌های حرفه‌ای خیلی زود به این وسواس پایان می‌دهند، اما درباره تازه‌واردها ماجرا کاملا فرق دارد. چه بسا بعد از چند هفته تجربه مدیریت باشگاهی سوت و کور دیگر هیچ انگیزه‌ای برای مدیریت مجموعه باقی نماند. آن وقت رویاپردازی‌های دور و دراز کارآفرین قصه‌مان خیلی زود به آخر خط می‌رسد.

توصیه ما در این بخش مثل روز روشن است؛ شما قرار نیست از همان روز اول روی دور استثنایی سودآوری بیفتید. چه بسا خیلی از کسب و کارها نیاز به چند ماه زمان داشته باشند؛ چراکه شما از همان روز اول در بازار یک برند کاملا شناخته شده نخواهید بود. در عوض بازاریابی و اثرگذاری بر روی مشتریان شبیه بازی شطرنج نیاز به فکر و صدالبته شکیبایی بالا دارد. پس اگر فکر کرده‌اید یک شبه راه صدساله را می‌روید، سخت دراشتباهید.

کارآفرینی با سرمایه بی‌نهایت اندک: بدون پول هیچ کاری شدنی نیست

وقتی صحبت از سرمایه اولیه می‌شود، بعضی از کارآفرینان فکر می‌کنند بدون هیچ پولی هم موفقیت در بازارهای بزرگ شدنی است. اگر پای صحبت این مدل آدم‌ها بشینید، کلی استدلال من درآوردی درباره موفقیت بدون حتی یک دلار سرمایه برای‌تان می‌آورند. شما را نمی‌دانم، ولی به نظر من که چنین استدلال‌هایی بیشتر شبیه نوعی تله برای به دام انداختن کارآفرینان است تا واقعیتی انکارناپذیر!

کسانی که به اندازه کافی در بازار تجربه داشته باشند، خیلی خوب می‌دانند هیچ کاری نشد ندارد، اما این وسط یک استثنا مهم هست: سرمایه اولیه.

بدون سرمایه اولیه همه نقشه‌های کارآفرینان نقش برآب می‌شود. اجازه دهید با یک مثال دم دستی منظورمان را کاملا روشن کنیم. چند تا جوان را در نظر بگیرید که قصد دارند کافی‌شاپی مدرن راه بیندازند. این وسط حتی اگر اکثر لوازم را با هزینه‌ای کم جفت و جور کنند، باز هم دستگاه‌های مخصوص تولید نوشیدنی هزینه قابل توجهی روی دست‌شان خواهد گذاشت. ماجرا درباره بقیه حوزه‌های کاری هم تقریبا همینطور است. پس اگر فکر کرده‌اید بدون سرمایه اولیه کارآفرینی شدنی است، سخت دراشتباهید.

همانطور که تاکید بر روی سرمایه اولیه بی‌نهایت زیادی راه به جایی نمی‌برد، دست کم گرفتن نقش پول هم حسابی دردسرساز خواهد شد. از قدیم گفته‌اند «پول چرک کف دست است» اما همین چرک کف دست اگر از دنیای کارآفرینی کنار برود، همه چیز به هم خواهد ریخت. پس قبل از اینکه با عجله وارد دنیای کسب و کار شوید، کمی درباره منابع مالی فکر کنید. اینطوری کارتان راحت‌تر از هر زمان دیگری پیش خواهد رفت. حداقل با این دست‌فرمان دیگر وسط کار بودجه‌تان ته نمی‌کشد.

دست کم گرفتن رقبا: پیش‌فرضی کشنده

وزنه‌برداری را در نظر بگیرید که بدون اینکه به رقبایش شانسی بدهد، برای مسابقات المپیک انتخاب شده است. احتمالا ورزشکار قصه‌مان اعتماد به نفس زیادی دارد و چه بسا از همین حالا مدال طلا را در چنگ خودش می‌بیند. تا اینجای کار همه چیز مطابق برنامه پیش می‌رود و به علاوه، جایی هم برای نگرانی نیست. ماجرا از آنجا ترسناک می‌شود که این اعتماد به نفس موجب دست کم گرفتن رقبا شود. آن وقت چه بسا در همان مرحله ابتدایی قهرمان قصه‌مان سنگ روی یخ شود.

مثال بالا در دنیای کسب و کار هم به چشم می‌خورد. احتمالا شما هم همکارانی دارید که دائما در واکنش به اخطار دیگران درباره رقبا بیخیالی طی می‌کنند. شاید فکر کنید این مدل رفتارها کاملا طبیعی است یا از مهارت بالای کارآفرینان حکایت دارد. در این صورت باید بگوییم کاملا دراشتباهید؛ چراکه اینجا اصلا خبری از این مدل نکات نیست. در عوض هرگونه بیخیالی یا دست کم گرفتن رقبا طوری پشت آدم را به خاک می‌مالد که نگو!

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم فقط آدم‌های کاملا خوش‌خیال رقبا را دست کم می‌گیرند. وگرنه بازار کسب و کار مثل میدان نبرد است. همانطور که دست کم گرفتن دشمن در جنگ‌ها کار دست فرماندهان نظامی می‌دهد، بیخیالی نیز به رقبا هم دستی دستی یک برند را به خاک سیاه خواهد نشاند.

فرمول ما در این بخش خیلی سخت یا پیچیده نیست. کافی است همیشه شش دانگ حواس‌تان به رقبا باشد. اینطوری نه تنها از آنها یکه نمی‌خورید، بلکه اقدامات تازه آنها هم برای‌تان یک الگوی مناسب خواهد شد. خب انتظار ندارید که همیشه اول از همه ترندهای دست اول را روی هوا بقاپید؟

هدف‌گذاری شانسی روی مخاطب: شانس همیشه با شما نیست!

چقدر به شانس اعتقاد دارید؟ این سوالی است که در نگاه اول هیچ ربطی به دنیای کارآفرینی ندارد، اما اگر کمی با دقت قضیه را زیر و رو کنید، به نتایج جالبی می‌رسید. خیلی وقت‌ها کارآفرینان بدون اینکه استدلال منطقی در دست داشته باشند، فقط به امید شانس یک تصمیم را می‌گیرند. اگرچه این مدل فعالیت شاید بعضی وقت‌ها به درد برندها بخورد، اما یک راهکار دائمی نیست؛ چراکه شانس همیشه با شما نخواهد بود. ماجرا جالب شد، نه؟

شاید پیش خودتان فکر کنید بعضی از آدم‌ها ذاتا خوش‌شانس به دنیا می‌آیند. در این صورت باید بگوییم دنیای کسب و کار جایی برای این مدل اعتقادات ندارد. خب اگر برند موفقی را سراغ دارید که با همین دست فرمان به سودهای چند میلیارد دلاری رسیده، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

فرمول همیشگی ما در روزنامه فرصت امروز اجرای همه پروژه‌های کاری بر محور استدلال‌های روشن است. خب اگر قرار بود فقط با شانس همه بیزینس‌های بزرگ را راه بیندازند، دیگر سنگ روی سنگ بند نمی‌شد. پس اگر شما هم حساب زیادی روی شانس باز کرده‌اید، وقت آن رسیده در روش کاری‌تان تجدیدنظر اساسی صورت دهید. وگرنه خیلی زود اوضاع‌تان به هم خواهد ریخت.

تلقی خدمات مشتری به مثابه امری لوکس: اشتباهی نابخشودنی

اگرچه خیلی از کارآفرینان اهمیت خدمات مشتری را به خوبی می‌دانند، اما کم نیستند کسانی که هنوز هم مثل دوران باستان مشغول کارآفرینی هستند. در این الگوی از مد افتاده تمام آنچه برای موفقیت یک کسب و کار لازم است، تولید محصولاتی باکیفیت بالاست. این وسط اصلا اهمیت ندارد مشتریان برای استفاده از محصولات مشکل دارند یا سوالاتی در ذهن‌شان شکل می‌گیرد که هیچ‌کس جوابی برای‌شان ندارد.

فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که سناریوی بالا آخر و عاقبت خوشی نخواهد داشت. هرچه باشد کلی از کارآفرینان در چهارگوشه دنیا هستند که علاوه بر تولیدات درجه یک برای ارائه خدمات مشتری عالی خودشان را به آب و آتش می‌زنند. پس اصلا قرار نیست فقط با یک محصول خوب موفقیت استارت‌آپ‌ها در بازار تضمین شود.

این روزها مشتریان انتظارات‌شان از برندها حسابی افزایش پیدا کرده است. اگر زمانی نه چندان دور فقط قیمت پایین محصولات ملاک تصمیم‌گیری مشتریان بود، حالا هزار و یک عامل دیگر نیز در این میان نقش بازی می‌کنند. مثلا اینکه یک برند چقدر به فکر حفاظت از محیط زیست یا کاهش آلودگی است، معیارهای مهمی برای خرید مشتریان محسوب می‌شود. این وسط خدمات مشتری هم یک عامل اساسی برای انتخاب از بین کسب و کارهای شبیه به هم است. خب انتظار ندارید که مشتریان همینطور شانسی از بین کلی برند سراغ شما بیایند؟

وقتی شما سرمایه‌گذاری خوبی رو خدمات مشتری داشته باشید، کم کم اوضاع برندتان کاملا تغییر می‌کند؛ چراکه بدون خدمات مشتری همیشه فاصله زیادی بین شما و مخاطب هدف باقی می‌ماند. این در حالی است که با یک رابطه صمیمانه همه چیز در یک چشم به هم زدن حل و فصل خواهد شد. آن وقت شما می‌توانید بدون دردسر اضافی خیال‌تان از فروش بالای کسب و کارتان راحت باشد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و تیمی ویژه برای خدمات مشتری تشکیل دهید. اینطوری دیگر لازم نیست خیلی نگران جزییات امور باشید.

مدیران حرف اول و آخر را می‌زنند: کار تیمی و دیگر هیچ

آیا شما هم جزو آن دسته مدیرانی هستید که بی‌نهایت از خود راضی هستند؟ منظورمان همان‌هایی است که فکر می‌کنند تافته جدا بافته هستند و همه باید ایده‌های آنها را بی‌چون و چرا قبول کنند. اگر جواب‌تان به این سوال مثبت است، مشاهده شکست‌های پی در پی‌تان در بازار اصلا جای تعجب ندارد؛ چراکه این روزها کمتر شرکتی با این الگوی عجیب و غریب شانسی برای موفقیت خواهد داشت. در عوض برندهای بزرگ دهه‌هاست به سوی کار تیمی و تصمیم‌های گروهی حرکت کرده‌اند.

احتمالا شما بارها و بارها این ضرب‌المثل قدیمی که «همه چیز را همگان دانند» شنیده‌اید و چه بسا چندباری در زندگی از آن سود برده باشید. در این صورت بد نیست به فکر استفاده از آن در دنیای کارآفرینی هم باشید؛ چراکه این مدل در بازار کاملا جواب می‌دهد. چه بسا کارمندان یا مدیران میانی شرکت به خاطر سر و کار داشتن با مشتریان به طور مستقیم ایده‌های بهتری برای مدیریت شرکت دم دست‌شان باشند. آن وقت رفتار یک دنده شما می‌تواند حسابی کار دست‌تان دهد. پس یادتان باشد قبل از اینکه خیلی دیر شود، فکری به حال اوضاع برندتان کنید.

سرمایه‌گذاری بیش از اندازه روی نقش مدیران در کسب و کار همیشه بهترین ایده ممکن نیست. چه بسا خیلی وقت‌ها نتیجه کارتان افتضاح از آب درآمده و نتوانید آن را جمع و جور کنید. خب تا وقتی می‌شود به راحتی با همفکری با عقل جمعی تصمیم‌ها را گرفت، چرا باید قهرمان بازی درآورد؟

منابع:

https://www.businessblogshub.com/۲۰۲۳/۰۱/۰۱- /preconceptions-causing-business-failure
https://www.startupdonut.co.uk/blog/۲۲/۰۷- start-up-myths-could-cause-your-business-to-fail

وزارت راه و شهرسازی
سازمان هواشناسی کشور
I.R. OF IRAN METEOROLOGICAL ORGANIZATION
فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای خرید، نصب و راه اندازی دو دستگاه سامانه خودکار هواشناسی فرودگاهی CATI
شناسه آگهی: ۱۶۵۴۸۵۵
سازمان هواشناسی کشور در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای خرید، نصب و راه اندازی دو دستگاه سامانه خودکار هواشناسی فرودگاهی CATI به شماره (۲۰۰۲۰۰۳۰۱۰۰۰۰۰۳۳) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار آگهی مناقصه روز یک شنبه تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۵ میباشد.
مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۰:۰۰ روز دوشنبه تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۳
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ۱۰:۰۰ روز شنبه تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۵
زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۹:۰۰ روز سه شنبه تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۸
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف: آدرس تهران - میدان آزادی – خیابان معراج روبروی هلیکوپتر سازی سازمان هواشناسی کشور و تلفن ۶۶۰۷۰۰۷۵–
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸
م الف ۴۲۱۹

نوبت اول
آگهی مزایده عمومی یک مرحله ای فروش انواع پایه چوبی وبتونی اسقاط ۷ -۱۴۰۲
شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان (سهامی خاص)
شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان (سهامی خاص)درنظر دارد مزایده عمومی یک مرحله ای فروش دو گروه انواع پایه چوبی وبتونی اسقاط را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد مزایده تا ارائه پیشنهاد مزایده گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس: www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مزایده گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مزایده محقق سازند. تاریخ انتشار مزایده در سامانه ۱۴۰۲/۱۱/۱۷ می باشد. **شماره فراخوان درسامانه ستاد۱۰۰۲۰۰۵۱۰۴۰۰۰۰۱۰**
۱- نشانی دستگاه مزایده‌گزار: شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان (سهامی خاص)به نشانی رشت بلوار امام خمینی بالاتراز میدان مصلی رشت شماره ثبت ۲۹۵۲ وشناسه ملی ۱۰۸۶۱۶۴۴۹۲۶ وکداقتصادی ۴۱۱۳۳۴۸۹۶۷۹۴ وکدپستی ۴۱۸۸۸۶۷۷۴۹
۲- موضوع مزایده : عبارتست از فروش دو گروه ۱۳۵۰عددانواع پایه چوبی اسقاط و۱۶۶۰عددانواع پایه بتونی اسقاط به شرح لیست پیوست وبه تفکیک گروهبندی
تبصره یک : بهای پایه های چوبی وبتونی اسقاط فروخته شده بصورت فیش واریزی به حساب جاری تعرفه شده فروشنده دریافت خواهد گردید .
۳- محل خرید اسناد مزایده : ازطریق مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)به نشانیhttp://www.setadiran.ir
۴- قیمت خرید اسناد و شماره حساب : مبلغ ۵۰۰,۰۰۰ ریال (پانصد هزار ریال) به ازای هرمورد ازطریق سامانه ستاد وبصورت الکترونیکی قابل پرداخت می‌باشد
۵- نوع و مبلغ تضمین (فیش واریزی یا ضمانتنامه بانکی معتبر) شرکت در مزایده جمعا به مبلغ ۲,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ریال بر اساس بند ۱۰ برگ شرایط مزایده می‌باشد
۶- مهلت فروش اسناد : از تاریخ۱۴۰۲/۱۱/۱۷ لغایت تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۴
۷- زمان بازدید انبار : همه روزه ساعت ۹ لغایت ۱۳ از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۷ لغایت ۱۴۰۲/۱۲/۰۵ با هماهنگی ومعرفی نامه امورتدارکات وانبارها
۸- محل تحویل و مهلت پیشنهاد قیمت : ازطریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت و حداکثرتا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۵
۹- تاریخ و مکان بازگشائی پاکات مزایده : روزدوشنبه مورخ۱۴۰۲/۱۲/۰۷ رأس ساعت ۱۱:۳۰ سالن جلسات شماره سه شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان واقع در رشت بلوار امام خمینی می باشد. حضور شرکت کنندگان درمزایده با ارائه معرفی نامه کتبی بلامانع است
تبصره :پاکت الف شامل تضمین فرایند ارجاع کار (شرکت در مزایده)علاوه بربارگذاری درسامانه فوق می بایست بصورت فیزیکی حداکثر تاپایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۵ تحویل اداره دبیرخانه شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان گردد .
۱۰- فروشنده در قبول یا رد هر یک یا تمام پیشنهادات شرکت کنندگان در مزایده مختار می باشد.
۱۱- شماره تلفن تماس : ۰۱۳-۳۳۶۰۶۵۷۱-۳۳۶۶۳۰۰۶
۱۲- اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت کسب اطلاعات بیشتر وثبت نام درسامانه مذکور ۰۲۱۱۴۵۶
۱۳- به پیشنهادات فاقد سپرده، سپرده مخدوش، سپرده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد
۱۴-به پیشنهادات فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در اسناد مزایده واصل می شود ترتیب اثر داده نخواهد شد
۱۵- هزینه چاپ آگهی در روزنامه بر عهده دستگاه مزایده گزار (شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان) می باشد.
۱۶- قیمت پیشنهادی خریداران می بایست بدون ارزش افزوده ومطابق جدول پیوست ابراز گردد و برنده مزایده مبلغ موضوع مزایده را می بایستی با احتساب ارزش افزوده به حساب فروشنده واریز نمایدودرصورت انعقاد قرارداد یا سفارش ۱۰درصد به عنوان تضمین انجام تعهدات نیز اخذ می گردد .
سایر موارد و جزئیات مربوط به مزایده در برگ شرایط مربوطه قید گردیده است.
آدرس اینترنتی: http://www.gilanpdc.ir http://tender.tavanir.org.ir http://iets.mporg.ir
پست الکترونیکی: INFO@GILANPDC.IR
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۱۷
شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان
۱۲۰

FR-CO-37/00
نوبت دوم
شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان کرمانشاه (سهامی خاص)
شناسه آگهی: ۱۶۵۷۲۴۶
فراخوان مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی کیفی (یک مرحله ای)
شرکت گاز استان کرمانشاه درنظردارد مناقصه عمومی به شماره ۲۰۰۲۰۰۱۳۳۹۰۰۰۱۱۸ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.
موضوع مناقصه:اجرای شبکه و علمک پراکنده و جایجایی شبکه فلزی کنگاور.
شرکتهای متقاضی دارای گواهی نامه صلاحیت پیمانکاری در رشته تأسیسات و تجهیزات و نیز گواهینامه صلاحیت ایمنی پیمانکاران می توانند درصورت داشتن ظرفیت مجاز کاری ، کلیه مراحل برگزاری مناقصه اعم از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها را از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) پیگیری نمایند.
لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.
برآورد صورت گرفته جهت انجام پروژه:۱۹,۰۹۹,۷۲۹,۹۵۷ ریال.
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه:۹۶۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال.
تاریخ انتشار مناقصه در سامانه۱۴۰۲/۱۱/۰۴ می باشد.
مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت۱۶:۰۰روز شنبه مورخ۱۴۰۲/۱۱/۲۱.
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۶:۰۰ روزشنبه مورخ۱۴۰۲/۱۲/۰۵.
زمان بازگشایی پاکات ارزیابی کیفی:ساعت ۹:۳۰ روز دوشنبه مورخ۱۴۰۲/۱۲/۰۷.
مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به آدرس:کرمانشاه، میدان آزادی، ابتدای بلوار شهید بهشتی شرکت گاز استان کرمانشاه طبقه اول اتاق ۲۱۵ یا پایگاه اطلاع رسانی الکترونیکی (WWW.NIGC-KSh.ir) مراجعه نمایند.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۱/۱۶
روابط عمومی شرکت گاز استان کرمانشاه
۱۱۷

امضای تفاهم نامه سه جانبه شرکت گاز استان اصفهان با اداره کل آموزش و پرورش و سازمان بسیج فرهنگیان

اصفهان –فایزه مرادیان: به منظور توسعه همکاری و بهره گیری از توانمندی و ظرفیت های موجود در زمینه مصـــرف ایمن و بهینه گاز طبیعـــی، اجرای طرح بهینه سازی موتورخانه ها و تسریع در برگزاری اردوهای راهیان پیشرفت تفاهم نامه همکاری فی مابین شرکت گاز استان اصفهان، اداره کل آموزش و پرورش و ســـازمان بســـیج فرهنگیان این استان به امضا رسید.

ابوالقاسم عسکری مدیرعامل این شرکت، در یکصدمین جلسه ســـتاد مدیریت بحران و چهل و یکمین کارگروه ســـوخت این شـــرکت که با حضور اعضای این ستاد و مدیـــر کل آموزش و پـــرورش، معاونیـــن وی و رییس سازمان بســـیج فرهنگیان استان اصفهان برگزار گردید، ضمن ارائه گزارش عملکرد این شرکت گفت: با توجه به افزایش مصرف گاز به ویژه در بخش غیرمولد و لزوم صرفه جویی و مصرف بهینه این انرژی به منظور پایداری شبکه گازرسانی در سطح کشور می بایست از تمامی ظرفیت ها در این راستا استفاده کنیم.

وی، تصریـــح کـــرد: به منظور توســـعه همـــکاری و بهره‌گیری از توانمندی و ظرفیت‌های موجود تفاهم‌نامه همکاری بین شرکت گاز استان اصفهان، اداره کل آموزش و پرورش و ســـازمان بسیج فرهنگیان استان اصفهان با هدف همکاری‌های مشترک آموزشی، پژوهشی، فرهنگی و اجرایـــی در زمینه مصـــرف ایمن و بهینه گاز طبیعی، اجرای طرح بهینه ســـازی موتورخانه ها و تســـریع در برگزاری اردوهای راهیان پیشرفت به امضا رسید.

مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان برخی از تعهدات این شرکت را برشمرد و افزود: تدوین راهکارهای مصرف بهینه گاز طبیعی و استفاده از ظرفیت های پژوهشی در تهیه روش های نوین مصرف بهینه گاز از طریق برگزاری دوره های آموزشی، هماهنگی و ایجاد بستر تولید محتوا، اجرای دوره های آموزشی و مشارکت در اجرای کارگاه ها و دوره های آموزشـــی، استفاده از ظرفیت های مشترک و تبادل تجربیات به منظور همکاری با سازمانهای مردم نهاد به منظور ارتقای سطح دانش و فرهنگ مصرف بهینه انرژی برخی از تعهدات این شرکت می باشد.

ابوالقاسم عسکری با اشاره به اهمیت همکاری فی مابین به منظور اجرای طرح روایت پیشرفت و خدمت صنعت نفت افزود: شرکت گاز استان اصفهان به عنوان هماهنگ کننده و دبیرخانه ستاد پیشرفت و خدمت صنعت نفت و گاز اســـتان تاکنون ضمن آمـــوزش راویان منتخب با همکاری سایر شرکت های تابعه صنعت نفت استان زیر ســـاخت های برگزاری اردوی راهیان پیشرفت را فراهم نموده و برای اجرای طرح آمادگی کامل دارد.

وی با تشـــریح وجوب جهاد تبییـــن و ضرورت توجه به تاکیدات مقـــام معظم رهبری (مدظله العالی) در این خصوص و نقش ایـــن فعالیت فرهنگی در ایجاد روحیه امید و خدمت به کشـــور در میان قشـــر فرهیخته نظیر فرهنگیان، دانشگاهیان و دانش آموزان، ضرورت همکاری و هماهنگی ســـازمان های مرتبـــط در اجرای مطلوب و اثربخش طرح را با اهمیت دانســـت و از تشکیل ستاد تبیین پیشرفت و خدمت صنعت گاز در شرکت گاز استان اصفهان خبر داد.

همزمان با ایام الله دهه فجر:

بهره‌برداری طرح ازن زنی با فناوری نانو در ساوه

اراک– فرناز امیدی: طرح ازن زنی با فناوری نانو حباب ازن در تصفیه خانه آب شهر ساوه همزمان با سومین روز از دهه مبارک فجر با حضور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری به بهره‌برداری رسید.

طرح ازن زنی با فناوری نانو حباب ازن در تصفیه خانه‌ها به منظور کاهش طعم و بوی حس شده در آب ناشی از وجود جلبک هاب کلروفیل و دیاتومه در تصفیه خانه شهر ساوه برای اولین بار در کشور اجرا شده است.

مدیرعامـــل شـــرکت آب و فاضلاب اســـتان مرکزی روز شـــنبه در آیین بهره‌بـــرداری از این طرح، گفت: ایـــن طرح به منظور افزایش حلالیت ازن در آب و کاهـــش هدر رفت آن، ارتقا عملکرد ازن زنی در حذف طعم و بو در آب و به دنبال سیاســـت‌های کلان دولت در حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان با رایزنی‌های انجام شـــده بین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری (ستاد ویژه توسعه فناور نانو) و شرکت آب و فاضلاب کشور به صورت نمونه آزمایشی کشـــور در ساوه اجرا شد. حشمت اله عباسی افزود: اجرای این طرح با هزینه کرد ۲۵ میلیارد ریالی در تصفیه‌خانه آب شـــهر ســـاوه توسط شرکت دانش

بنیان نانو حباب انرژی در سال ۱۴۰۰ شروع شد و بهمن ماه ۱۴۰۱ به صورت آزمایشـــی فعالیت خود را آغاز کرده بود. وی اضافه کرد: نانو حباب‌ها در واقع حباب‌های گازی بسیار ریز در ابعاد نانو هستند که در داخل مایع حضور داشته و با توجه به ویژگی‌های فیزیکی منحصر به فردی که دارند در انحلال گاز در آب و پایداری آن موثرند.

عباســـی یاد آور شد: اثربخشی تزریق نانو ازن در حذف طعم و بو و بررسی جنبه‌های منفی و مثبت بر کیفیت آب به خصوص اطمینان از عدم تشکیل یـــون برومات در خروجی تصفیه خانه انجـــام و در دی ماه ۱۴۰۲ مورد تایید سازمان غذا و دارو قرار گرفت. وی اضافه کرد: بیشتر مشترکان آب شرب این شهر به دلیل افت کیفی آب، طعم و بوی آن اعتراض داشتند اما با راه‌اندازی آزمایشی این طرح، هم‌اکنون که سطح آب سد الغدیر در کمترین میزان خود قرار دارد و این مشکلات برطرف شده است. تصفیه خانه آب شهر ساوه در ۲۰ کیلومتری این شـــهرک و در پایین دست سد الغدیر واقع است و با ظرفیت اسمی ۵۷۵ لیتر بر ثانیه تامین کننده بخشی از آب شرب شهر ساوه است.

روح‌الله دهقانی فیروزآبادی معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در سفر یک روزه به شهرســـتان ســـاوه از طرح ازن زنی با فناوری نانو حباب ازن در تصفیه‌خانه آب شهر ساوه رونمایی کرد.

به مناسبت ایام الله دهه فجر و به منظور تکریم مؤدیان مالیاتی صورت می‌گیرد؛

بخشودگی صد درصدی جرایم مالیاتی تا پایان بهمن ماه

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان شرقی از امکان بخشودگی جرایم قابل بخشش مالیات و عوارض و جرایم عدم انجام تکالیف حسب مورد با رعایت مقررات ماده ۱۹۱ قانون مالیات‌های مستقیم به مناسبت دهه مبارک فجر و به منظور تکریم مؤدیان مالیاتی خبر داد.

عیســـی اورج زاده، با اعلام این خبر گفت: ســـازمان امور مالیاتی کشور به مناســـبت ایام الله دهه فجر جریمه فعالان اقتصادی را که به دلیل تاخیر در پرداخت مالیات متعلقه مشمول جریمه می شوند، در راستای حمایت از رونق تولید و اشتغال و دوام و بقای واحدهای کسب کار، به ویژه بدهی مودیان خوش حساب را مشمول بخشودگی اعلام کرد.

وی، بخشـــودگی تا صد درصد جرایم مالیاتی را در راستای تکریم مودیان مالیاتی دانست و افزود: مهلت این بخشودگی تا پایان بهمن ماه سال جاری و برای اشـــخاص حقیقی تا سقف پنج میلیارد (۵.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰) ریال و برای اشخاص حقوقی تا سقف بیســـت میلیارد (۲۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰) ریال بوده و مودیان محترم فرصت دارند نسبت به بخشودگی جرائم به اداره امور مالیاتی مربوطه مراجعه و اقدام نمایند.

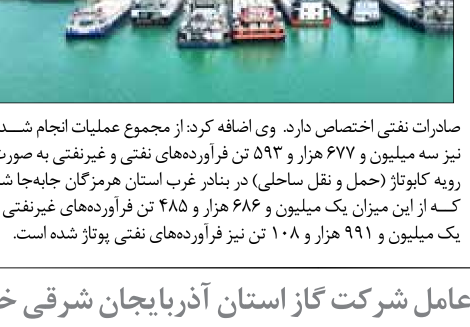
مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان شـــرقی، با بیان اینکه بخشـــودگی جرایم موضوع این بنـــد فارغ از زمان پرداخت بدهی مالیات و عوارض هر ســـال یا دوره است، گفت: پرداخت بدهی قبل از ابلاغ این تفویض اختیار، مانع اعمال بخشودگی جرایم قابل بخشش نیست.

اورج زاده، خاطرنشـــان کرد: تمام یا قســـمتی از تفویض اختیار مذکور در چارچوب تعیین شده به معاونین مدیرکل و روسای ادارات امور مالیاتی مرکز استان و شهرستان ها تفویض گردیده است.

تخلیه و بارگیری کالا در بنادر غرب از مرز ۱۰ میلیون تن گذشت

بندرعباس– خبرنگار فرصت امروز: مدیر بنادر و دریانوردی غرب استان هرمزگان، میزان تخلیه و بارگیری انواع کالای نفتی و غیر نفتی از ابتدای سال جـــاری تا کنون را بیش از ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تن اعلام کرد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "مرتضی سالاری" اظهار کرد: از ابتدای فروردین‌ماه سال جاری تا کنون در مجموع ۱۰ میلیون و ۵۲۱ هـــزار و ۳۷۷ تن انواع کالای نفتی و غیرنفتی در بنادر غرب اســـتان تخلیه و بارگیری شـــد که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته شش درصد افزایش داشـــته است. وی ادامه داد: از مجموع عملیات تخلیه و بارگیری انجام شده، پنج میلیون و ۶۸۵ هزار و ۱۷۴ تن با افزایش ۱۳ درصدی مربوط به کالاهای غیرنفتی و چهار میلیون و ۸۳۶ هزار و ۲۰۳ تن به فرآورده‌های نفتی اختصاص دارد. مدیر بنادر و دریانـــوردی غرب هرمزگان در بحث صادرات انواع کالا از این بندر نیز گفت: در این مدت پنج میلیون و ۷۶۵ هزار و ۴۰۷ تن کالا صادر شده که عمده آن‌ها میوه و تره بار، خشکبار، مواد معدنی و مصالح ساختمانی بوده است.

به گفته ســـالاری؛ از مجموع کالاهای صادر شده، ۲ میلیون و ۹۲۰ هزار و ۴۷۷ تـــن مربوط به صادرات غیر نفتی و ۲ میلیون و ۸۴۴ هزار و ۹۳۰ تن به صادرات نفتی اختصاص دارد. وی اضافه کرد: از مجموع عملیات انجام شـــده نیز سه میلیون و ۶۷۷ هزار و ۵۹۳ تن فرآورده‌های نفتی و غیرنفتی به صورت رویه کابوتاژ (حمل و نقل ساحلی) در بنادر غرب استان هرمزگان جابه‌جا شد کـــه از این میزان یک میلیون و ۶۸۶ هزار و ۴۸۵ تن فرآورده‌های غیرنفتی و یک میلیون و ۹۹۱ هزار و ۱۰۸ تن نیز فرآورده‌های نفتی پوتاژ شده است.



مدیر بنـــادر و دریانوردی غرب هرمزگان در ادامـــه از جهش ۳۰ درصدی تخلیه و بارگیری کانتینر یخچالی و رونق ۱۵ درصدی صادرات کانتینر یخچالی خبرداد و افزود: با تخلیه و بارگیری ۱۴۴ هزار و ۸۸۹ TEU کانتینر یخچالی بـــا تناژ یک میلیون و ۵۰۲ هزار و۷۸۳ تن، بنادر غرب توانســـت افزایش ۳۰ درصدی را در این بازه زمانی به ثبت برساند.

سالاری، حجم صادرات کانتینر یخچالی از طریق بنادر غرب استان را نیز ۷۲ هزار و۴۴۴ TEU با تناژ ۷۵۱ هزار و ۳۹۱ تن اعلام کرد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۱۵ درصدی افزایش داشته است.

وی در بخش دیگری حجم ترانزیت کالاهای نفتی و غیرنفتی از بنادر غرب را ۳۵۲ هـــزار ۱۶ تـــن اعلام کرد که از این میزان بیـــش از ۱۵۳ هزار و ۶۸۵ خودرو بوده و به کشور های آسیای میانه و عراق ارسال شده و در این بخش نیز افزایش ۲۴ درصدی به ثبت رسیده است.

گفتنی است؛ بنادر و دریانوردی بندرلنگه به عنوان هسته مرکزی بنادر غرب استان هرمزگان با برخورداری از ۱۰ بندر تجاری و مسافری و نظارت بر۴۶سازه دریایی انتهای محدوده شهرستان بندرخمیر تا ابتدای حوزه استحفاظی استان بوشهر و نیمی از جزایر کشور را در برمی‌گیرد.

مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی خبر داد؛

بهره مندی ۷۸۸ خانوار جدید روستایی از نعمت گاز

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: امسال به یمن دهه مبارک فجر، انتظار ۷۸۸ خانوار روستایی استان آذربایجان شرقی برای بهره مندی از نعمت الهی گاز پایان می پذیرد.

مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی در تشریح پروژه های افتتاحی در دهه مبارک فجر امســـال گفت: علاوه بر گازرســـانی به ۴۱ روستا، افتتاح ۴ پروژه جنبی ارمغان دهه مبارک فجر در اســـتان عزیزمان خواهد بود. نادر کمالی در توضیح پروژه های افتتاحی در بخش روستایی افزود: دهه فجر امسال چندین روستا در شهرستان های کلیبر، خداآفرین، چاراویماق، ورزقان، میانه و هریس در قالب ۷۸۸ خانوار، به مدار مصرف گاز در کشور متصل خواهند شد.

وی با اشـــاره به خدمات نظام مقدس جمهوری اســـلامی در بهره مندی همگانی از گاز طبیعی، اظهار داشت: پس از پیروزی انقلاب اسلامی، گازرسانی به تمامی شـــهرها و روستاهای استان در دستور کار شرکت گاز قرار گرفته و توسعه عادلانه رفاه سیاست اجرایی این شرکت در گازرسانی به تمامی شهرها و دورافتاده ترین روستاهای استان بوده است.

کمالی تصریح کرد: امســـال به دلیل تحقق تمامی تعهدات گازرســـانی به شهرها و روستاهای بالای ۲۰ خانوار استان، دهه فجری متفاوت با سال های گذشـــته داشـــته و حلاوت بهره مندی همگانی در دهه فجر امسال را جشن خواهیم گرفت.

مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی در خصوص سایر پروژه های افتتاحی در این ایام خاطرنشان کرد: احداث ۲ مورد ایستگاه TBS سرلوجه و گوگرچین ۱۰ هزار و خط تغذیه ۸ اینچ، ایستگاه تقلیل فشار گاز روستای داش بولاغ ملکان (جنبی و ساختمانی)، طرح بهسازی مصرف گاز ۱۸۹ موتورخانه و گاز رسانی به ۶۰ واحد صنعتی مشترکین عمده صنایع در سطح استان از دیگر پروژه های مهم افتتاحی در دهه مبارک فجر خواهد بود.

فعالیت ۱۵ رشته ورزشی در مجموعه انقلاب ورامین پس از ۲۰ سال

ورامین– آمنه سادات بت شکن : رئیس اداره ورزش و جوانان شهرستان ورامین از فعالیت ۱۵ رشته ورزشی در مجموعه انقلاب پس از حدود ۲۰ سال خبر داد. حامد رستمی در خصوص مجموعه ورزشی انقلاب گفت: این مجموعه در ۳ طبقه با ۵۰۰ متر مربع زیربنا حدود ۲۰ سال در اختیار یک هیئت ورزشی غیرفعال بود که با حمایت فرماندار و مدیرکل ورزش و جوانان و فقط با ۳۰۰ میلیون تومان هزینه به مدار فعالیت بازگشـــته و در حال حاضر ۱۵ رشته ورزشی در این سالن فعال هستند. رستمی به رشد فعالیت های ورزشی در ورامین اشاره کرد و گفت: در طول یک سال گذشته ۲۰ مجوز در کمیسیون ماده ۵ صادر شده است. حامد رستمی گفت: در صورت ادامه روند کنونی رشد جمعیت، تا ۲۰ سال آینده همه سالن های ورزشی خالی خواهد شد.وی تاکید کرد: علیرغم اینکه هیچ اعتباری در حوزه جوانی جمعیت به این اداره تخصیص نیافته، پیگیری هایی توسط این اداره به ویژه در زمینه عملکرد بانک ها در پرداخت وام ازدواج صورت گرفته است. رســـتمی گفت: اتباع خارجی از ۳۰ درصد ظرفیت سالن های ورزشی موجود در

شهرستان ورامین استفاده می کنند و در یک سال گذشته ۳ لیگ داخلی فوتبال ویژه اتباع برگزار شـــده اســـت . حامد رستمی با اشاره به تعمیر و تجهیز استخر کوثر بعد از چند ســـال، توضیح داد: تجهیزات این استخر به دلیل چندین سال تعطیلی ناشـــی از کرونا، دچار فرسودگی شده و به حال خود رها شده بود که با همت اداره ورزش و جوانـــان و بدون یک ریال اعتبار دولتی تجهیز و راه اندازی شد. این مسئول افزود: علیرغم بدهی ایجاد شده برای اداره ورزش جهت بازسازی استخر کوثر، تعرفه بلیط پایین تر از سقف مصوب مجموعه های دولتی تعیین و با ۱۶ ارگان نیز تفاهم نامه بلیط نیم بهاء منعقد شد تا اقشار مختلف مردم پس از چندین سال بتوانند استفاده بیشتری از این ظرفیت داشته باشند. حامد رستمی بیان کرد: اخذ مجوز و احداث واحدهای تجاری مجموعه ورزشی تختی در حال پیگیری است و سعی ما بر این است تمامی مراحل از مسیر قانونی و صحیح انجام شود. وی در خصوص زمین چمن مصنوعی باشگاه تختی توضیح داد: فاز اول این چمن مصنوعی اجرا شـــده اما با توجه به وسعت حدود ۸ هزار متر مربعی آن و افزایش نرخ دلار و نوسان قیمت ها، تکمیل این پروژه نیاز به بیش از ۵ میلیارد تومان اعتبار دارد که پیگیر جذب اعتبارات تخصیصی هستیم.

در راستای تبیین دستاوردهای دولت مردمی؛

حضور مدیران دستگاه های اجرایی در اتاق خبر اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند: اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان جهت اقناع افکار عمومی و تبیین دســـتاوردهای دولت مردمـــی اقدام به برگزاری نشســـت های خبری با حضور معاون سیاسی اجتماعی استانداری خوزستان برای مدیران کل دستگاه های اجرایی کرده است.

روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان پیرو مصوبه جلسه شـــورای اطلاع رسانی دولت در استان خوزستان و مصوبه آن مبنی بر حضور مدیران دستگاهی در اتاق خبر این اداره کل جهت اقناع افکار عمومی و تبیین دســـتاوردهای دولت مردمی اقدام به برگزاری نشست های خبری با حضور عبدالله افرازه شـــهاوند، معاون سیاســـی اجتماعی استانداری خوزستان برای مدیران کل دستگاه های اجرایی کرده است.

دســـتگاه های اجرایی پیشـــنهادی این اداره کل برای حضور در اتاق خبر شامل شـــهرداری اهواز، اداره کل صنعت، معدن و تجارت استان خوزستان، دانشگاه علوم پزشـــکی و خدمات بهداشتی درمانی جندی شاپور اهواز، اداره کل تأمین اجتماعی اســـتان خوزستان، کمیته امداد امام خمینی (ره) استان خوزستان، اداره کل بیمه سلامت استان خوزستان، شرکت توزیع نیروی برق اهواز، اداره کل آموزش و پرورش اســـتان خوزســـتان، شرکت آب و فاضلاب استان خوزستان، اداره کل تعزیرات استان خوزستان و اداره کل امور مالیاتی استان خوزستان است.

اخبار

اجرای بیش از ۲۵۰ پروژه تامین زیرساخت آب و فاضلاب در استان یزد

یزد– ســـید محمد جواد عرفان‌فر ؛ مدیر عامل شرکت آب و فاضـــلاب یزد گفت: بیش از ۲۵۰ پروژه تامین زیرســـاخت آب و فاضلاب در استان یزد با هدف تامین آب پایدار و حفاظت از آب های زیرزمینی در حال اجرا است. جلال علمدار مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب یزد با اشاره به فرارسیدن چهل و پنجمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی، به تشریح عملکرد صنعت آب و فاضلاب اســـتان از ابتدای دولت سیزدهم تا کنون پرداخت و گفت: بیش از ۲۵۰ پروژه تامین زیرساخت آب و فاضلاب در استان در حال اجرا است. او افزود: پروژه رینگ شهری یزد با لوله گذاری به طول ۱۶۵ کیلومتر خط انتقال و شبکه توزیع ۱۷۰ هزار متر مکعب، مخزن ذخیره آب و دو ایستگاه پمپاژ با هدف تامین و ذخیره سازی آب شرب و بهداشتی و توزیع عادلانه کیفی و کمی آب شرب در بین شهروندان شهر یزد با اعتباری بالغ بر سه هزار میلیارد تومان در دست اقدام است. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان یزد گفت: با اجرای طرح جهاد آبرسانی در فاز اول ۵۸ روستای استان تحت پوشش شبکه آبرسانی قرار می گیرند که ۴۶ روستای آن در دهه فجر امسال به بهره‌برداری می رسد و در فاز دوم این طرح، آبرسانی به ۱۱۰ روستای استان با هدف تامین آب پایدار و محرومیت زدایی انجام می شود. علمدار ادامه داد: آبرسانی به طرح های نهضت ملی مسکن در استان شامل لوله گذاری به طول ۹۵۷ کیلومتر شبکه انتقال و توزیع آب، ۴۹۴ کیلومتر شبکه جمع آوری فاضلاب در حال اجرا است که بالغ بر ۶۳ هزار واحد مسکونی را تحت پوشش قرار می دهد. او گفت: به منظور تامین آب پایدار و با فشار استاندارد، پروژه آبرسانی به حسن‌آباد، اکرمیه و اکرم‌آباد شهر یزد با حفر و تجهیز هشت حلقه چاه، ۴۵ کیلومتر خط آبرسان، ۱۵ هزار مترمکعب مخزن و یک ایستگاه پمپاژ به ظرفیت ۲۵۰ لیتر بر ثانیه در حال احداث است. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب یزد افزود: پروژه تامین آب شرب و بهداشتی شهر میبد با پیشرفت فیزیکی بیش از ۷۰ درصد با احداث تاسیسات آبرسانی شامل: هشت حلقه چاه، ۴۵ کیلومتر خط آبرسان و یک باب مخزن ۱۰ هزار مترمکعبی با تلاش شبانه‌روزی در حال ایجاد است. علمدار به ساخت شش مخزن در شهرهای میبد، تفت، مهریز، اردکان، بهاباد و مروست اشاره کرد و گفت: با ساخت این مخازن ۴۰ هزار متر مکعب به حجم مخازن استان افزوده که تاب‌آوری آبی این شهر نیز افزایش می یابد. او از توسعه و تکمیل شبکه فاضلاب شهر یزد به طول ۵۰۰ هزار و ۵۰۰ کیلومتر و انعقاد قرارداد ایجاد شبکه و تاسیسات فاضلاب روستای ساغند خبر داد و افزود: حفر و تجهیز بیش از ۳۰ حلقه چاه، اصلاح شبکه توزیع آب شرب به طول ۷۰ کیلومتر و توسعه شبکه به طول ۱۳۰ کیلومتر، نصب بیش از ۵۰ هزار انشعاب آب و نصب بیش از پنج هزار انشعاب فاضلاب در استان یزد از دیگر اقدامات پر افتخار دولت سیزدهم از سوی خادمین مردم در صنعت آب و فاضلاب استان یزد است.

توزیع ۱۲۵۰ بسته معیشتی میان خانواده‌های نیازمند

ورامین – آمنه سادات بت شکن: مجید محمودی، رئیس اداره اوقاف و امور خیریه، در ســـومین روز از سلســـله نشست‌های جهاد تبیین و اطلاع رسانی ادارات شهرستان ورامین، ضمن تشریح اقدامات انجام شده توسط این نهاد، از توزیع ۱۲۵۰ بسته معیشتی میان نیازمندان به ارزش هر بســـته یک میلیون ریال خبر داد. وی افزود :در قالب طرح مهر تحصیلی، ۸۸۵ بسته لوازم تحریر به ارزش هر بســـته ۴ میلیون ریال میان دانش آموزان توزیع شـــده است. محمودی در ادامه از توزیع ۱۵۰۰ کارت هدیه میان حســـینیه‌ها جهت برگزاری مراســـم دهه محرم در قالب طرح شمیم حسینی خبر داد. مجید محمودی، رئیس اداره اقاف و امور خیریه، در سومین روز از سلسله نشستهای جهاد تبیین و اطلاعرسانی ادارات ورامین گفت که این نهاد در حوزه جوانی جمعیت و اقتصاد خانواده، اقدامات مثبتی انجام داده است. وی در تشریح این اقدامات اظهار داشت: پنج زوج که تصمیم به ازدواج آسان داشتند، با همکاری و معرفی اداره ورزش و جوانان قرچک، مبلغ ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون ریال کمک هزینه جهیزیه و همچنین هر یک از زوجین، مبلغ ۳۰ میلیون ریال کمک بلاعوض دریافت کردند. محمودی اضافه کرد: در حوزه اقتصادی نیز به مناسبت دهه فجر، اعیاد ماه رجب و شعبان و ماه مبارک رمضان، مستاجرینی که تا پایان سال، جهت تسویه اجور معوقه و بدهیهای خود مراجعه کنند، از هزینه کارشناسی معاف خواهند بود.مجید محمودی با اشاره به برپایی مواکب در مسیر پیاده روی جاماندگان ارض توس از ورامین به پیشوا و آستان امامزاده جعفر و جاماندگان اربعین از ورامین و قرچک به ری، از توزیع ۲۰۰۰۰۰ بسته اقلام خوراکی در این مواکب خبر داد. وی همچنین با بیان این که بالغ بر ۴۸ محفل انس با قرآن از سال گذشته تا کنون برپا شده است افزود: سه محفل انس با قرآن در شب، روز و فردای مبعث، با حضور قاریان برجسته برگزار خواهد شد. وی در ادامه به تشریح این وقف‌نامه‌ها پرداخت و گفت: وقفنامه اول، قطعه زمینی به مساحت ۷۰۰ متر و با نیت کمک به تهیه کتب، البسه و لوازم تحریر دانش‌آموزان نیازمند، کمک به هزینه درمان بیماران بی‌بضاعت و دفن اموات می‌باشد. محمودی افزود: وقفنامه دوم، شش دانگ عرصه و اعیان یک خانه قدیمی به مساحت ۳۵۸ متر و با نیت تهیه کتب، البسه و لوازم تحریر دانش‌آموزان نیازمند و وقف‌نامه سوم احداث زینیه به منظور برگزاری مراسم مذهبی است. این مسئول اضافه کرد: همچنین دو قطعه زمین به مساحت ۳۴۸ متر وقف گردیده که هزینه آن صرف کتب البسه و لوازم تحریر دانش آموزان بی بضاعت، ایتام بی‌سرپرست و کمک به هزینه درمان بی‌بضاعت گردد.

افتتاح و آغاز عملیات اجرایی ۱۲ پروژه سرمایه‌ای و زیرساختی پالایشگاه گاز ایلام در دهه مبارک فجر

ایلام–هدی منصوری:مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام گفت: در ایام‌الله دهه فجر امسال، ۱۲ پروژه سرمایه‌ای و زیرساختی با اعتباری بالغ بر ۶ هزار و ۸۶۷ میلیارد ریال در پالایشگاه گاز ایلام افتتاح و کلنگ‌زنی می‌شود. روح اله نوریان با تبریک ایام اله دهه فجر با اشاره به اینکه از این تعداد، ۲ پروژه افتتاح و عملیات اجرایی ۱۰ پروژه دیگر نیز آغاز می‌شود، اظهار کرد: ۲ پروژه احداث مرکز کنترل داده صنعتی و نیز بهینه‌سازی سیستم کنترل و سوخت دیگ‌های بخار فشار پایین با صرف هزینه بیش از ۱۸۲ میلیارد ریال به بهره‌برداری خواهند رسید. وی با بیان این‌که برای آغاز عملیات اجرایی ۱۰ پروژه دیگر، اعتباری بالغ بر ۶ هزار و ۶۸۵ میلیارد ریال تأمین شده، اظهار داشت: این پروژه‌ها شامل بازیابی گازهای ارسالی به مشعل، ساخت و نصب مخزن تحت فشار فرایندی گاز ترش، ساخت کلدباکس، ارتقاء سیستم کنترل کمپرسورهای تقویت فشار گاز، به روز رسانی سیستم قطع اضطراری و غیره هستند.نوریان با اشاره به این‌که برای اجرای پروژه احداث مرکز کنترل داده صنعتی و نیز بهینه‌سازی سیستم کنترل و سوخت دیگ‌های بخار فشار پائین مبلغ ۱۸۲ میلیارد ریال سرمایه‌گذاری شده، تصریح کرد: با بهره‌برداری از این پروژه‌ها، ضمن ایجاد شرایط ایمن برای سیستم‌های کنترل مرکزی پالایشگاه، پایداری تولید در بخش تولید بخار فشار پایین واحدهای یوتیلیتی نیز حاصل خواهد شد. مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام گفت: با ساخت مخزن تحت فشار در مسیر ورود گاز ترش به واحد شیرین‌سازی، جایگزینی مخزن فعلی در کوتاه‌ترین زمان، ممکن شده و تاب‌آوری واحدهای شیرین‌سازی آمین در مقابله با خوردگی‌های شیمیایی افزایش خواهد یافت. نوریان با اشاره به ساخت کلدباکس با استفاده از توان شرکت‌های سازنده داخلی، افزود: حفظ پایداری تولید وتداوم ارسال محصولات به پتروشیمی ایلام و استفاده از مبدل به‌عنوان تجهیز یدکی کلدباکس فعلی از اهداف این پروژه اســـت. وی اظهار داشت: پروژه ارتقاء سیستم کنترل کمپرسورهای تقویت فشار گاز برای اطمینان از پایداری تولید در بحث ارسال گاز به خط سراسری و پروژه به‌روزرسانی سیستم قطع اضطراری برای بالا بردن سطح اطمینان از عملکرد مناسب این سیستم‌ها و محافظت از سایت در مواقع خطر است. مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام تأکید کرد: با ساخت یک دستگاه کمپرسور هوا ضمن افزایش توان تولید هوای مصرفی مورد نیاز فرآیند تولید در تجهیزات یوتیلیتی و ابزار دقیق، قابلیت اطمینان واحد تولید هوای پالایشـــگاه نیز افزایش می‌یابد. وی ادامه داد: همچنین پروژه طراحی، خرید تجهیزات، اجرا، نصب و راه‌اندازی سیستم اعلان و اطفا حریق مخازن برای بالابردن توان تجهیزات و واحدهای آتش نشانی و مقابله با مخاطرات احتمالی و مدیریت بحران در مواقع بروز حادثه و دفع خطر با کمترین هزینه ممکن است. نوریان در پایان، تأکید کرد: با بازسازی و راه‌اندازی کمپرسور رفت و برگشت گازی در واحدهای تثبیت، از ارسال گاز ترش به میزان ۱۵۰ هزار مترمکعب در روز به مشعل جلوگیری به عمل آمده و در این راستا پروژه بازیابی گازهای ارسالی به مشعل با سرمایه‌گذاری یک شرکت توانمند داخلی برای ایجاد زیرساخت مناسب جهت به صفر رسیدن گازهای ارسالی به مشعل، بیش از پیش در دسترس قرار خواهد گرفت.

عملکرد خوب هلدینگ پتروپالایش اصفهان طی ۹ ماه امسال

اصفهـــان– معصومه قاســـمی: عملکرد خـــوب هلدینگ پتروپالایش اصفهان طی ۹ ماه امسال منجر به افزایش ۱۳ درصدی درآمدهای عملیاتی این هلدینگ شد. بر اساس برآوردهای صورت گرفته درآمدهای عملیاتی هلدینگ پتروپالایش اصفهان طی ۹ ماه امســـال رشد ۱۳ درصدی را به ثبت رسانده و در گزارش ۹ ماه این شرکت نیز شاهد رشـــد ۱۴ درصدی هزینه‌های عملیاتی بوده‌ایم. ســـود ناخالص شرکت نیز رشد ۲ درصدی را به ثبت رسانده است، همچنین سایر درآمدهای هلدینگ پتروپالایش اصفهان نیز که در سال گذشته برابر با صفر بوده، رشد ۳۶ درصدی را به ثبت رسانده که عملکرد خوبی را نشان داده است.

انتصاب مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی به عنوان دبیر شورای اطلاع رسانی استان خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند: رئیس شورای اطلاع‌رسانی دولت در حکمی مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان را به عنوان دبیر شورای اطلاع رسانی استان خوزستان منصوب کرد. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان، سپهر خلجی، رئیس شورای اطلاع رسانی دولت در حکمی مجید منادی را به عنوان "دبیر شورای اطلاع‌رسانی استان خوزستان" منصوب کرد. در حکم انتصاب وی آمده است: به استناد ماده (۷) آیین‌نامه چگونگی تشکیل شورای اطلاع‌رسانی دولت موضوع تصویب‌نامه شماره ۱۵۱۴۷۸/ت ۶۰۳۶۴ هـ مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۲هیئت‌وزیران به موجب این حکم به عنوان "دبیر شورای اطلاع رسانی استان خوزستان" منصوب می‌شوید. فعال کردن ظرفیت این شورا به عنوان ستاد سیاست گذاری، برنامه‌ریزی، انسجام بخشی و رصد حوزه اطلاع رسانی استان، علاوه بر هماهنگی و هم‌افزایی هم‌دلانه و مسئولانه اعضای محترم، نتیجه پیگیری و اهتمام دبیرخانه شورا خواهد بود. انتظار است شورای اطلاع‌رسانی استان با برگزاری منظم جلسات و مصوبات، منجر به تحول در حوزه اقناع افکار عمومی و اطلاع‌رسانی هنرمندانه در سطح استان شود. توفیق روزافزونتان را در جهاد تبیین و حضور فعال در این عرصه خطیر از خداوند متعال مسألت دارم.

بهره برداری از پروژه های توزیع برق گلستان با اعتباری بالغ بر ۵۰۳ میلیارد تومان

گرگان– خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان از افتتاح پروژه های برق استان با اعتباری بالغ بر ۵۰۳میلیارد تومان در دهه فجر امسال خبر داد.به گزارش تشبیه نیوز گلستان به نقل از روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان؛ سید احمد موسوی در خصوص جزییات طرح های قابل افتتاح دهه فجر در سال ۱۴۰۲ گفت: طرح‌های حوزه برق استان در هشت محور برق توسعه و احداث شبکه در مناطق شهری و روستایی، برق‌رسانی به روستاها،اصلاح و بهینه‌سازی شبکه‌ها در حوزه روستایی و شهری و تأمین روشنایی شهرها و روستاها، توسعه و بهبود زیر ساخت شبکه،پروژه های نیرورسانی و اجرای فیبر نوری با اعتباری بالغ بر ۵۰۳میلیارد تومان به بهره‌برداری می‌رسد.وی اضافه کرد :احداث ۵۴۱ کیلومتر شبکه فشار ضعیف و متوسط،نصب قریب به ۵۰۰ دستگاه چراغ روشنایی معابر،و نصب ۶۳۴ دستگاه ترانسفورماتور توزیع برق از جمله اقدامات صورت گرفته در استان می باشد.موسوی افزود: با این اقدام بیش از ۴۳ هزار خانوار از هم استانی های عزیز ازخدمات انجام شده بهره مند شدند.وی اذعان داشت : اعتبار هزینه شده برای بهره برداری پروژه ها نسبت به سال قبل رشد ۲برابری داشته که این مهم بیانگر توجه ویژه دولت به صنعت برق می باشد.

برق تمام مشترکین استان گلستان برقرار است

گرگان– خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت :باتوجه به باراش باران در سرتاسر استان و بارش برف در مناطق کوهستانی، اکنون تمام فیدرها برقدار بوده، و هیچگونه مشکلی وجود ندارد.به گزارش تشبیه نیوز گلستان به نقل از روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان ؛سیداحمد موسوی افزود : در این ایام،۹۸ درصد فیدر ها برقرار بوده و تنها ۲درصد در کل استان با قطعی مواجه گردید که خوشبختانه با اکیپ های عملیاتی که در آماده باش کامل قرار گرفته بودند در کمترین زمان رفع گردید.وی افزود : همچنین باتوجه به اهمیت موضوع و رفاه حال مشترکین استان، برق پایدار برای مردم جهت مشاهده مسابقات فوتبال تیم ملی ایران فراهم شده است.موسوی اضافه کرد : با توجه به مسابقه فوتبال تیم ملی ایران در مرحله یک هشتم نهایی و پخش مستقیم این بازی از شبکه های مختلف صدا و سیما به مظور پایداری شبکه برق استان جهت رفاه حال مشترکین استان و تماشای این مسابقه تعداد ۱۰۴ اکیپ اتفاقات و عملیات شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در آماده باش کامل قرار گرفتند.وی افزود : این اکیپ ها با کلیه تجهیزات و امکانات لجستیکی در آماده باش کامل قرار دارند تا خدمات رسانی مستمر را به همه هم استانی های عزیز ارائه نمایند .

ورود بی‌دردسر به حوزه کاری جدید؛ ۶ نکته که باید بدانید

نویسنده: علی آل‌علی

آدم‌ها وقتی سال‌های سال یک شغل مشخص داشته باشند، دیگر وصله تغییرش را نخواهند داشت. اینطور وقت‌ها حتی برداشتن یک قدم متفاوت هم مثل مبارزه با غول افسانه‌های قدیمی سخت و غیرممکن به نظر می‌رسد. هرچه باشد کمتر کسی دوست دارد بعد از یک عمر کار و تلاش دوباره از اول همه چیز را شروع کند. البته دنیای کسب و کار همیشه مطابق میل کارآفرینان جلو نمی‌رود. به همین خاطر کارآفرینانی که انعطاف‌پذیری لازم را نشان ندهند، دیر یا زود از عرصه رقابت کنار گذاشته خواهند شد. خب وقتی یک موقعیت کاری خوب اما متفاوت جلوی پای آدم قرار می‌گیرد، چرا به آن پشت پا بزنیم؟

وقتی یک دونده ماراتن بعد از سال‌ها فرصت حضور در المپیک در قالب تیم دوی سرعت را پیدا می‌کند، معمولا به راحتی آن را از دست نخواهد داد. این دقیقا ماجرای ورود به حوزه‌های کاری جدید در قالب یک کارآفرین است. اگر شما کارآفرین باهوشی باشید، همیشه دنبال فرصت‌های تازه خواهید رفت. این وسط هم اصلا اهمیتی ندارد دیگران درباره‌تان چه فکری می‌کنند یا مسیر پیش روی‌تان چقدر سخت است. البته مخاطب‌های روزنامه فرصت امروز اصلا لازم نیست نگران سختی ماجراجویی در حوزه‌های کاری تازه باشند؛ چراکه ما اینجا کنارتان هستیم تا از این چالش هم به راحتی عبور کنید.

اگر شما هم مدت‌هاست یک حوزه کاری تازه نظرتان را جلب کرده اما از ترس دشواری‌های مسیر دائما امروز و فردا می‌کنید، حالا دیگر باید دست به کار شوید. ما در ادامه تکنیک‌های کاربردی برای ورود بی‌دردسر به حوزه‌های کاری جدید را بررسی می‌کنیم. کافی است کمی صبر کرده و تا پایان با ما همراه باشید. آن وقت به ترس‌تان بابت امتحان حوزه‌های تازه خواهید خندید!

چطور وارد یک حوزه تازه شویم؟

ورود به یک کسب و کار یا حتی بازار تازه هیچ وقت راحت نیست. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند برای فعالیت در حوزه‌ای کاملا جدید باید کار قبلی‌شان را فراموش کنند. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، پس هیچ چیزی درباره شرکت‌های بزرگ و چندملیتی نمی‌دانید؛ همان شرکت‌هایی که در هر حوزه‌ای که فکرش را بکنید وارد شده و مشغول فعالیتند.

بی‌شک همه کارآفرینان در سراسر دنیا توانایی مدیریت چند حوزه کاری به طور همزمان را ندارند. به همین خاطر ما در این مقاله دنبال راهکاری منطقی برای مدیریت حداکثر دو یا سه کار متفاوت رفته‌ایم. اگر شما هم دوست دارید کمی کارتان را توسعه داده و وارد بازارهای جدید شوید، این مقاله مخصوص شماست. اجازه دهید بدون هیچ توضیح کلیشه‌ای دیگری یک راست برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم تکنیک‌های طلایی ما برای ورود بی‌دردسر به حوزه کاری جدید.

۱.آشنایی با مدیران حرفه‌ای: بهترین منبع اطلاعاتی شما

جوانی را در نظر بگیرید که برای ساعت‌های خالی روزانه‌اش قصد دارد در یک باشگاه ورزشی ثبت نام کند. بی‌شک گزینه‌های پیش روی جوان قصه‌مان آنقدر زیاد هست که هر کسی را گیج کند. به همین خاطر معمولا آدم‌ها در این طور مواقع قبل از هر کاری سراغ مشورت با ورزشکارهای حرفه‌ای می‌روند. این دقیقا همان کاری است که شما هم باید انجام دهید. خب مدیرانی که سال‌های سال است در یک حوزه مشخص فعالیت دارند، بهتر از هر کسی راه و چاه بازار را می‌دانند. پس به جای اینکه وقت‌تان را با محاسبات غلط تلف کنید، باید یک راست سراغ آنها را بگیرید.

اگر آدم خجالتی هستید، لازم نیست یک راست سراغ مدیران بزرگ رفته و به طور حضوری با آنها گفت‌وگو کنید. در عوض کارتان را با چند تا ایمیل یا تماس تلفنی شروع کنید. شاید خیلی از مدیران حوصله کمک به شما را نداشته باشند اما در این میان کم نیستند کسانی که با روی باز از شما استقبال خواهند کرد. البته این وسط باید حواس‌تان باشد خودتان را به عنوان یک رقیب گردن کلفت برای آنها معرفی نکنید. وگرنه اوضاع‌تان حسابی به هم خواهد ریخت. خب هرچه باشد کسی حاضر نیست به رقیب احتمالی‌اش کمک کند، مگر نه؟

وقتی چند کلمه با یک مدیر حرفه‌ای حرف بزنید، اوضاع بازار کاملا دست‌تان می‌آید. اشتباهی که خیلی از کارآفرینان هنگام ورود به یک حوزه تازه مرتکب می‌شوند، بی‌گدار به آب زدن است. به زبان خودمانی، آنها فکر می‌کنند حوزه کاری جدید دقیقا مثل تجربه‌های قبلی‌شان است. به همین خاطر هم خیلی زود با شکستی سنگین از بازار حذف خواهند شد. این امر نه تنها برای کارآفرینان حسابی مشکل‌ساز می‌شود، بلکه اعتبارشان را هم به باد خواهد داد. پس خیلی عجله نکنید و قبل از هر کاری با چند تا مدیر کارکشته مشورت کنید.

۲.مرور قوانین کاری: به وقت آشنایی با حقوق کار

در هر حوزه‌ای شیوه فعالیت برندها متفاوت است. چه بسا شرایطی که شما در شرکت‌تان کاملا قانونی تصور می‌کنید، در بازاری دیگر یا حتی حوزه‌ای متفاوت کاملا برعکس باشد. درست به همین خاطر کارآفرینان برای ورود به حوزه‌های جدید بای حواس‌شان به قوانین و اوضاع حقوقی نیز باشد.

کسانی که تجربه فعالیت در حوزه‌های مختلف را دارند، به خوبی از ماهیت متفاوت فعالیت در حوزه‌های گوناگون مطلع هستند. این امر نه تنها برای مدیران چالش‌های زیادی به همراه دارد، بلکه شرکت‌های بزرگ را عملا با شرایط حساسی رو به رو خواهد کرد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز توصیه‌مان آشنایی با قوانین و شرایط حقوقی هر حوزه کاری قبل از شروع به کار است. اینطوری شما وسط فعالیت‌تان یکهو غافلگیر نخواهید شد.

خوشبختانه این روزها قوانین مربوط به هر حوزه کاری کاملا مشخص است. بنابراین شما لازم نیست خیلی به خودتان سخت گرفته یا نگران کارتان باشید. به علاوه، مشاورهای حقوقی همیشه و همه جا آماده کمک به کارآفرینان هستند. پس اگر میانه خوبی با متن‌های حقوقی ندارید، بهتر است همین اول کاری خیال خودتان را راحت کرده و همکاری با یک موسسه حقوقی را در دستور کار قرار دهید. خب یک کارآفرین که همیشه یک تنه نمی‌تواند به جنگ دیگران برود، مگر نه؟

۳.زیر و رو کردن ویکی‌پدیا: کسب اطلاعات عمومی

بازاریابی را در نظر بگیرید که به دلیل کمبود نیرو باید چند وقتی حوزه روابط عمومی را نیز سر و سامان دهد. در این صورت احتمالا یکی از اقدامات بی‌نهایت ساده از طرف چنین بازاریابی مراجعه به ویکی‌پدیا خواهد بود. این دانشنامه بزرگ تقریبا درباره هر موضوعی که فکرش را بکنید، مقاله دارد. پس چرا وقتی به آن نیاز داریم، سراغش را نگیریم؟

یکی از مزایای جالب ویکی‌پدیا آپدیت مداوم مقالاتش است. شاید فکر کنید یک آدم همه چیز دان مرتبا مقالات این دانشنامه را آپدیت می‌کند، اما واقعیت اصلا اینطوری نیست. در عوض این کاربران عادی هستند که بسته به مهارت‌شان مقالات مختلف را ویرایش می‌کنند. مثلا اگر شما دنبال مقاله‌ای درباره بازاریابی باشید، این مقاله از طرف بازاریاب‌های واقعی نوشته و دائما ویرایش می‌شود. با این حساب احتمالا قبول دارید که اعتبار چنین مقالاتی حسابی بالاست، مگر نه؟

ویکی‌پدیا از آن دست سایت‌هایی است که اگر به عنوان منبع به استاد دانشگاه‌تان معرفی کنید، حسابی سرش سوت می‌کشد. با این حال در زندگی روزمره استفاده از اطلاعات آن اصلا ایده بدی نیست. چه بسا با همین دست فرمان شما بتوانید کلی از مشکلات‌تان را هم حل کنید. مثلا همین آشنایی با حوزه‌های کاری تازه را در نظر بگیرید؛ ویکی‌پدیا در این موقعیت حساس اطلاعات خوبی در اختیارتان خواهد گذاشت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و سری به مقالات ویکی‌پدیا بزنید.

۴.بررسی اکانت لینکدین مدیران موفق: راهکاری همیشه جذاب

در هر حوزه بعضی از کارآفرینان مثل ستاره‌های موسیقی راک می‌درخشند. احتمالا شما هم در حوزه کاری‌تان کلی از این آدم‌ها سراغ دارید که اتفاقا در شبکه‌های اجتماعی هم حسابی فعال هستند. در این صورت باید بدون معطلی سراغ آنها رفته و اطلاعات موردنیازتان را پیدا کنید. البته اینجا خبری از ارسال ایمیل یا ملاقات حضوری نیست. در عوض مقالاتی که این مدیران در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری می‌کنند، هدف اصلی شما خواهد بود.

کسانی که آشنایی خوبی با دنیای دیجیتال دارند، خیلی خوب لینکدین را می‌شناسند. این پلتفرم به طور اختصاصی برای کارآفرینان طراحی شده و محل بحث‌های جذابی است. پس اگر دوست دارید نکات تازه‌ای درباره حوزه‌های کاری متفاوت یاد بگیرید، لینکدین بهترین گزینه دیجیتال خواهد بود. شما در این پلتفرم با مقالاتی از طرف مدیران موفق رو به رو خواهید شد. خب تا وقتی چنین منبع معتبری دم دست‌تان است، چرا از آن استفاده نمی‌کنید؟

این روزها کمتر کسی حوصله مقالات طولانی را دارد. به همین خاطر کارآفرینان در لینکدین دقیقا این نکته را رعایت کرده‌اند. پس لازم نیست نگران اعصاب خُردی‌های ناشی از مطالعه مقالات طولانی در این پلتفرم باشید. در عوض کارتان را به راحت‌ترین شکل ممکن شروع کرده و از آن لذت ببرید. قول می‌دهم بعد از مطالعه دو سه تا مقاله طوری با حوزه کاری دلخواه‌تان آشنا شوید که نگو و نپرس.

۵.ارزیابی انتقادی محصولات بازار: پیش به سوی ایده‌ای برای تولید

وقتی شما وارد یک بازار تازه می‌شوید، باید با دست پر کارتان را شروع کنید. وگرنه هیچ فرقی با برندهای دیگر نخواهید داشت. این وسط هم مشتریان به راحتی آب خوردن از کنارتان رد می‌شوند. بی‌شک گپ و گفت درباره یافتن ایده‌های تازه خیلی راحت‌تر از انجام آن در عمل است. به همین خاطر ما در اینجا یک فرمول طلایی برای‌تان کنار گذاشته‌ایم. احتمالا شما هم بارها و بارها هنگام خرید از محصولات مختلف ایراد گرفته‌اید. مخصوصا اگر قصد خرید از حوزه تخصصی‌تان را داشته باشید. آن وقت کلی ایراد مختلف هست تا به کار دیگران بگیرید. آخر سر هم از بین محصولات مختلف مثل یک منتقد سختگیر فقط بهترین را انتخاب خواهید کرد.

ماجرای بالا اگرچه برای خیلی از آدم‌ها خاطرات زیادی را زنده می‌کند، اما در عین حال فرمولی جذاب برای پیدا کردن ایده‌های طلایی هم هست. خب وقتی شما ایراد کار دیگران را متوجه شوید، به راحتی می‌توانید آن را رفع کرده و مشکل‌تان را هم حل کنید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کارتان را مثل یک منتقد سختگیر شروع کرده و همه محصولات را زیر تیغ انتقاد ببرید. قول می‌دهم بعد از چند ساعت ایده‌های بسیار عالی برای تولید محصول خودتان داشته باشید. از اینجا به بعد هم همه چیز به اراده‌تان برای تولید محصولات تازه بستگی خواهد داشت. یادتان باشد، مشتریان به برندهایی که بلافاصله بعد از ورود به بازار شروع به تولید محصولات باکیفیت می‌کنند، همیشه روی خوش نشان می‌دهند. پس لازم نیست الکی ترس به دل‌تان راه دهید. کافی است فرمول این بخش را دنبال کرده تا همه چیز در بلندمدت باب میل‌تان شود.

۶.آمادگی برای چالش‌های جدید: آخرین تکنیکی که باید یاد بگیرید

ورود به هر حوزه تازه‌ای مثل روز اول مدرسه است. درست زمانی که هیچ‌کدام از ما دوستی نداشتیم و اصلا درباره مدرسه چیزی هم نمی‌دانستیم. معمولا کودکانی که توانایی سازگاری با شرایط مختلف را داشته باشند، به راحتی با اوضاع مدرسه کنار می‌آیند. چنین ویژگی حتی در بزرگسالی هم کاربردی خواهد بود. مثلا همین ورود به حوزه کار تازه را در نظر بگیرید؛ وقتی شما توانایی بالایی برای سازگاری با تغییرات جدید داشته باشید، دیگر خبری از غافلگیری به هنگام فعالیت کاری نخواهد بود. اینطوری می‌توانید به راحتی هرچه تمام‌تر کارتان را شروع کرده و حتی یک لحظه هم نگران مشکلات پیش روی نباشید.

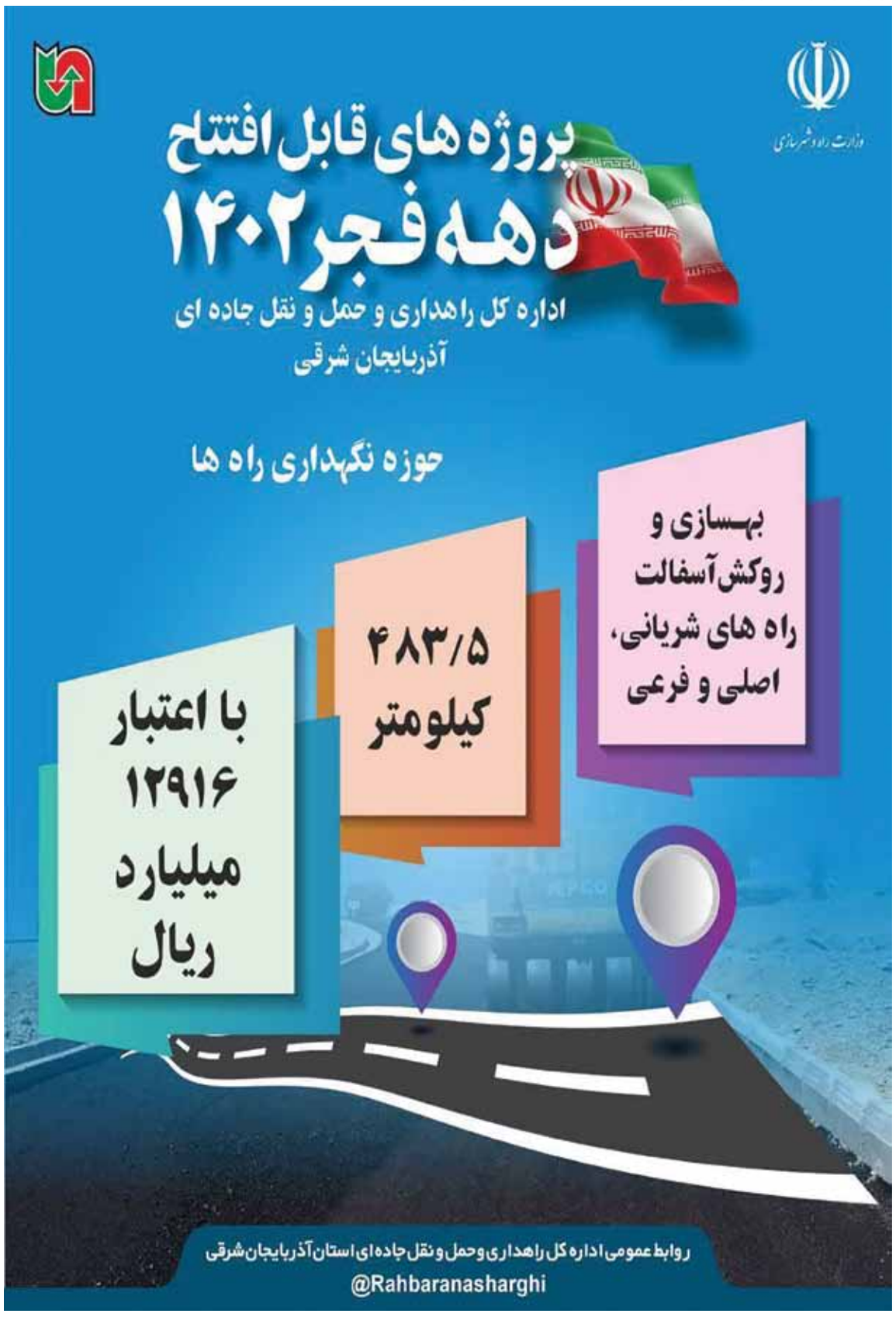
بی‌شک ورود به یک کار تازه چالش‌های زیادی به همراه دارد. شاید شما به تنهایی از پس خیلی از آنها هم برنیایید. با این حال ذهنیت‌تان باید آماده انعطاف با شرایط ناپایدار باشد. اینطوری حتی در سخت‌ترین شرایط هم تسلیم نخواهید شد. پس قبل از اینکه وارد بازاری تازه شوید، این نکته محوری را با خودتان مرور کنید.

منابع:

tips--۵/www.entrepreneur.com/starting-a-business

۴۴۰۰۷۲/for-breaking-into-a-new-unfamiliar-industry

www.linkedin.com/pulse/how-familiarize-yourself-unfamiliar-industries-garrett-curry



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| دوشنبه | ۱۶ بهمن ۱۴۰۲ | شماره ۲۴۱۴ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR