

سرمقاله

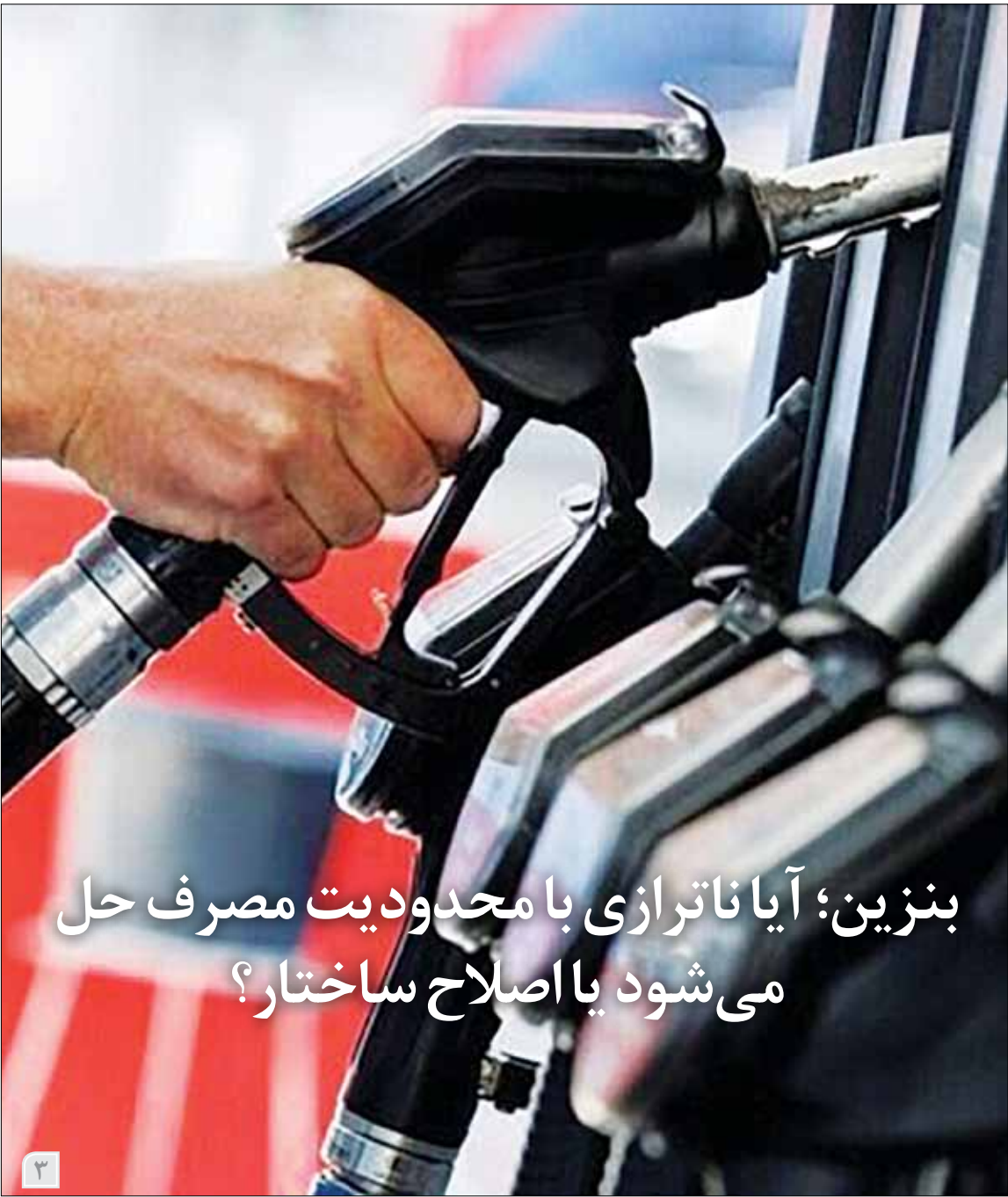
برداشت مستقیم بانک ها از حساب مشتری، مطالعه‌ای در حقوق ایران و اتحادیه اروپا

علی نفاقتیان
پژوهشگر حقوق بانکی
طرح مطلب:
ممکن است شما نیز این پرسش را داشته باشید که بانک ها اصولاً بر اساس چه ضوابطی مجاز هستند از حساب مشتریان خود رأسا برداشت کنند؟ صرف نظر از مباحث حقوقی و بانکی پیرامون ماهیت موجودی حساب های بانکی، اصولاً هر زمان که حساب بانکی بنام مشتری باشد، از نظر سیستمی فرض آن است که موجود آن حساب متعلق به او می باشد وبه صورت امانت نزد بانک است. بنابراین بانک ها جز در موارد بسیار استثنائی اصولاً مجاز به برداشت مستقیم از حساب مشتریان خود نیستند مگرآنکه توافق خاص در این مورد بین بانک و دارنده حساب وجود داشته باشد.ساده ترین مثال حساب های جاری است که در زمان افتتاح آن دارنده حساب موافقت می کند در صورت فقدان یا کمبود موجودی چک های صادره توسط مشتری از سایر حساب های وی نزد آن بانک برداشت شود تا باین راهکار بانکی، چک او با گواهی پرداخت مواجه نشوداین گونه حساب ها را اصطلاحاً "حساب معین" می نامند. با این وصف پرسش آن است آیا بانک ها مجاز هستند از حساب های مشتریان خود یا از سایر حساب های وی موجود نزد شبکه بانکی کشور بابت مطالباتشان رأسا برداشت کنند بدون آنکه این برداشت ها مورد رضایت مشتری باشد یا نیاز به اقدام قضایی داشته باشد؟

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



بنزین؛ آیا ناترازی با محدودیت مصرف حل می شود یا اصلاح ساختار؟

باهم موضوع را پی می گیریم:

نخست: پیشینه موضوع

با هدف تسریع در وصول مطالبات معوق بانک ها، شورای پول و اعتبار(سابق) و بانک مرکزی مطابق با مقررات "قانون بهبود مستمر محیط کسب وکار" در قراردادهای یکنواخت تسهیلات بانکی که توسط بانک مرکزی به شبکه بانکی کشور جهت اجرا ابلاغ شده ، علاوه بر سایر شروط، یک شرط دیگر نیز بدین مضمون گنجانده اند ! "...شریک و ضامن/ضامنین طی عقد خارج لازم، به طور غیرقابل رجوع به بانک/ مؤسسه اعتباری اجازه و اختیارت دارند که هرگونه مطالبات خود ناشی از این قرارداد را اعم از مستقیم یا غیرمستقیم پس از سررسید و در صورت عدم پرداخت، از موجودی هر یک از حساب ها (ریالی و ارزی)، اموال و اسناد آنان نزد بانک/مؤسسه اعتباری و یا سایر بانک ها و موسسات اعتباری رأسا و بدون نیاز به حکم قضائی یا اجرایی برداشت نموده و به حساب بدهی شریک منظور نمایند. در صورتی که وجوه به صورت ارزی باشد بانک/موسسه اعتباری آن را به نرخ اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران محاسبه و برداشت می نماید. اقدام بانک/ موسسه اعتباری در این خصوص برای شریک و ضامن ضامنین غیرقابل اعتراض و لازم‌الاجرا می باشد..." اولین ایراد وارد به این شرط آن است که مشتری را ناچار می سازد به بانک اختیار دهد هم از حساب های وی نزد آن بانک و هم از سایر حساب های وی نزد سایر بانک ها برداشت نماید.در حالی که در شرایط فعلی به جز در موارد بسیار استثنائی ، برداشت از حساب مشتری بدهکار مفتوحه نزد سایر بانک ها عملاً امکان پذیر نیست. در واقع برداشت از حساب های مشتری(بدهکار) نزد سایر بانک ها نیاز به حکم قضایی دارد.جامعه بانکی در این مورد یک ضرب المثل مشهور دارد "مشتری بد شما ممکن است مشتری خوب نباشد، بنابراین مشتری خوب خود را به خاطر شما ناراضی نمی کنتم..."اما از نظر ظاهری، در کلیات امر و به شرط آن که دایره نفوذ این شرط فقط محدود به همان بانک باشد، مشکلی در این شرط نیست و بانک ها نیز قانوناً بایستی شرط مورد بحث را در قراردادهای تسهیلات بانکی درج کنند، زیرا بدون این شرط، بانک ها و موسسات اعتباری مجاز به برداشت از موجودی حساب ایا حساب های مشتری بدهکار نیستند.ضمناً در این زمینه تأکید بر این نکته نیز ضروری است که بانک ها در چنین مواردی فقط مجاز برداشت از حساب مشتری آن هم در حد مطالبات مسلم وقطعی شان هستند.به همین جهت اگر مشخص شود بانک برای وصول مطالبات غیر واقعی از این اختیار برای برداشت از حساب مشتری استفاده کرده است، موضوع در مراجع قضایی قابل پیگرد خواهد بود.در صورت توجه به این نکته نیز ضرور است که قاعده حقوقی آن است که هر شخص خواه حقیقی یا شخص حقوقی شرعاً وقانوناً اختیار دارد اموری را که خود مجاز به انجام آن است، به دیگری نیابت دهد یا تفویض اختیار کند تا او کیل منتخب از طرف او موضوع مورد وکالت را انجام دهد. قاعده ای کراساز که در سطح جامعه و میان مردمان کاربرد فراوان دارد و شرع و قانون نیز بر آن مهر تأیید زده اند، در بانک ها نیز چنین پدیده ای رواج دارد. اصولاً بانک ها در امورسپرده گذاری ویکارگیری سپرده های بانکی ، وکیل شرعی وقانونی سپرده گذاران محسوب می شوند.این را تبصره ماده ۳قانونی عملیات بانکی بدون ربا به طور شفاف می گوید: "... سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار که بانک در بکار گرفتن آنها وکیل می‌باشد، در امور مشارکت، مضاربه، اجاره به شرط تملیک، مامالت‌اقساطی، مزاعره،مساقات، سرمایه‌گذاری مستقیم، معاملات سلف و جعاله مورد استفاده قرار می‌گیرد." وکیل نیز شرعاً وقانوناً موظف است در انجام

موضوع وکالت صرفه وصلاح وغبطه موکل خود را در هرشرایطی رعایت کند.این یکی از قواعد بنیادین عملیات بانکی بدون ریاست که از دهه ۶۰ حاکم بر عملیات بانکی کشور بوده است.مشتری به بانک خود اختیار می دهد در صورت معوق شدن مطالبات ، مبلغ اقساط معوق تسهیلات پرداخت شده از هر حساب وی در آن بانک برداشت شود. با این مکانیزم اقساط معوق شمول جرایم تأخیر نخواهند شد.اما این تفویض اختیار فقط در دایره سیستم آن بانک کاربرد دارد.به بیان دیگر درحال حاضر بانک ها نمی توانند از موجودی مشتری بدهکار خود نزد سایر بانک ها برداشت کنند.زیرا براساس عرف بانکی ، بانک ها معمولاً مشتری خود را برای وصول مطالبات یک بانک دیگر ناراضی نخواهد کرد.مگر آنکه آن مشتری به چند بانک بدهی کلان داشته باشد.منتهی در موضوع تفویض اختیار یا وکالت شرط اجرای این فرایند حقوقی، آن است که موکل کاری را به وکیل ارجاع دهد که خود قانوناً مجاز به انجام آن است. بنابراین شما نمی توانید فروش مال غیر را به دیگری وکالت دهید تا وکیل به جای شما مال دیگران را بفروشد یا شخصی که ممنوع معامله شده است نمی تواند به دیگری وکالت برای انجام معامله دهد. یا در زمان حیات پدر، پدر بزرگ نمی تواند پیگیری امور مربوط به نوه خود را به دیگری وکالت دهد. قاعده بعدی در مورد وکالت این است که وکیل بایستی در حدودی که به او اختیار داده شده اقدام کند. بنابراین اقدامات وکیل بیش از حدود اختیاراتش صحیح نیست و حتی با فرض حسن نیت وکیل ممکن است این معامله یا اقدام وکیل معامله فضولی محسوب شود.براساس این قواعد بانک ها مجاز نیستند فراتر از حدود اختیارات وکالتی از حساب مشتریان برداشت کنند. ضمن آن که در وضعیت فعلی برداشت ها به طور سیستمی واتوماتیک وار وبدون مداخله مستقیم پرسنل انجام می گیرد. افزون بر آن ، بنا به تجارب شغلی نگارنده تاکنون سابقه نداشته که بانک ها از این نوع وکالت برای برداشت موجودی فردی غیر از دارنده حساب استفاده کرده باشند، یعنی بدهی بدهکار را از حساب مشتری دیگر برداشت کنند. به هر حال بنا به اخبار منتشرشده در فضای مجازی، با شکایت بعضی از شهروندان این ایراد حقوقی به شرط تنظیم شده توسط بانک مرکزی وارد شد که شرط مورد بحث، مغایر با موازین شرعی است. دیوان عدالت نیز موضوع را از شورای نگهبان قانون اساسی استعلام کرده است. شورای نگهبان درخصوص شرط قراردادی مورد اشاره چنین اعلام نظر کرده اند: "...اطلاق اختیار بانک براساس مفاد بخشنامه های مورد شکایت که در قراردادهای ذی ربط درج می شود، مبنی بر برداشت مطالبات بانک از موجودی هر یک از حساب ها و اموال تسهیلات گیرنده و ضامنین، در مواردی که شخص اختیاردهنده شرعاً جواز اعطای وکالت یا اختیار به بانک برای برداشت آن اموال جهت تأدیبه بدهی خود به بانک را نداشته است از جمله در مواردی که تسهیلات گیرنده یا ضامنین وجوه اشخاص ثالث را در حساب های بانکی قرار داده‌اند و امکان عودت آن وجوه از محل دیگر را ندارند و در عین حال عودت آن وجوه لازم است، خلاف شرع شناخته شد."

دوم:ملاحظات فقهی پیرامون شرط برداشت از حساببراساس نظریخ

فقهی شورای نگهبان
در جمع بندی نظریه فقهی شورای نگهبان مشخص نشده آیا منظور از «اطلاق اختیار بانک»، اشکال در اطلاق لفظ است یا اطلاق در معنابه هرحال اگر مشخص شود که یک مشتری از حساب خود برای نگهداری وجوه به دیگران استفاده می کند(مانند حساب شخصی مدیران ساختمان ها ،که مبالغ شارژساختمان معمولاً در این گونه حساب های شخصی نگهداری می شود) برداشت از این حساب بابت

بدهی بانکی صاحب حساب امکان پذیر نیست.زیرا موجودی این قبیل حساب های متعلق به دارنده حساب نیست وافزون بر این این گونه حساب ها را نمی توان حساب تجاری تلقی کرد. همان گونه که برداشت تمام موجودی حساب پارانہ بابت بدهی دارنده حساب(سر پرست خانواده نیز محاز نیست زیرا کل موجودی حساب متعلق به اومنی باشد.در هر حال دلیل منطقی نظریه فقهی شورای نگهبان نیز بسیار روشن است.اختیار دهنده بایستی خود شرعاً وقانوناً دارای اختیار باشد تا بتواند آن را به دیگری تفویض کند.به عنوان مثال شما وقتی از همسر یا فرزند خود وکالت نداشته باشید نمی تواند اختیار نداشته خود را به دیگری انتقال دهید. در هر صورت شرط مورد بحث، به گونه ای طراحی شده که ظاهراً اختیارات بانک مطلق و فاقد قید و شرط است. لذا مغایر با موازین شرعی اعلام شده است..."

هر چنددر نظریه اخیر شورای نگهبان دقیقاً مشخص نشده که شرطمورد نظر در کدام قراردادهای یکنواخت تسهیلات مبادله ای یا تسهیلات مشارکتی مغایر با موازین شرعی اعلام شده، اما کلیت موضوع از نظر حقوقی روشن است. به اعتقاد نگارنده، خلاصه این نظریه حاکی از دو مطلب است: اول:گرفتن وکالت از مشتریان توسط بانک ها برای برداشتن موجودی حساب آنان به بانک بابت وصول مطالبات معوق، اشکال شرعی ندارد. بر مبنای نظریه فقهی شورای نگهبان اطلاق اختیار بانک نسبت به اموالی که متعلق به اشخاص ثالث است خلاف شرع شناخته شده است. دوم: بنا بر نظریه فقهی شورای نگهبان در شرط مورد ایراد واژه "اختیار" بدون قید و شرط و اصطلاحاً مطلق است و این اطلاق باعث می شود که بانک بتواند علاوه بر موجودی دارنده حساب، موجودی سایر اشخاص را هم برداشت کند. بنابراین چون دارنده حساب فقط می تواند در مورد موجودی حساب خودش به بانک وکالت دهد و در مورد موجودی اشخاص دیگر چنین اختیاری ندارد، لذا این نوع وکالت اشکال شرعی دارد و بانک ها شرعاً مجاز نیستند با استفاده از اطلاق معنا یا اطلاق مفهوم واژه «اختیار» که مورد ایراد شرعی قرار گرفته، به جای برداشت از موجودی حساب مشتری بدهکار، از موجودی یک مشتری دیگر برداشت کنند. این نظریه از نظر حقوقی کاملاًمنطقی است.

سوم:مبنای حقوقی وقانونی برداشت از حساب مشتری آنچه از مطالعه قوانی ومقررات ذیربط قابل استنباط است آن است که در ایران مبنای برداشت مستقیم بانک ها از حساب مشتری خود تابع اصول وقواعد ربر است: الف: حکم یا دستور مرجع قضایی ذیصلاح ب: توافق کتبی بین مشتری وبانک که بر اساس آن بانک مجاز به برداشت از حساب مشتری خواهد بود. پ: اشتباه بانک در واریز به حساب از شمول این قواعد مستثنی است. در صورت اشتباه بانک در واریز به حساب آن مبلغ بدون نیاز به توافق یا حک ودستور مراجع قضایی قابل برداشت می باشد.

براساس بررسی به عمل آمده از هوش مصنوعی در حقوق اتحادیه اروپا، برداشت مستقیم بانک از حساب مشتری بر مبنای زیر استوار است. "... در اتحادیه اروپا، اصل کلی این است که بانک حق ندارد صرفاً به دلیل داشتن طلب از مشتری، بدون مبنای قراردادی یا قانونی، رأسا از حساب‌های وی برداشت کند. این موضوع تابع حقوق قرارداده‌ا، قوانین بانکی هر کشور، و مقررات اتحادیه اروپا درباره خدمات پرداخت است. به طور کلی، برداشت مستقیم بانک از حساب مشتری بدون مراجعه به

دادگاه در یکی از مبانی زیر امکان‌پذیر است:

۱. حق تها‌ت قراردادی (Contractual Set-off)
• مهم‌ترین مبنا در کشورهای اروپایی است.
۵ در قراردادهای افتتاح حساب یا قرارداد تسهیلات معمولاً شرطی درج می‌شود که به بانک اجازه می‌دهد در صورت سررسید و عدم پرداخت بدهی، مطالبات خود را از موجودی هر یک از حساب‌های مشتری نزد همان بانک برداشت (Set-off) کند.
۵ این حق معمولاً نیازمند رأی دادگاه نیست، زیرا مشتری قبلاً در قرارداد با آن موافقت کرده است.
۲. حق تها‌ت قانونی (Legal Set-off)
۵ قوانین مدنی اکثر کشورهای اروپایی مانند آلمان، فرانسه، هلند، بلژیک و ایتالیا مقرراتی درباره تها‌ت دارند.
اگر شرایط قانونی تها‌ت وجود داشته باشد (مانند هم‌جنس بودن دیون، بودن پول هر دو دین و تقابل طلب و بدهی)، بانک می‌تواند بدون مراجعه به دادگاه دین را تها‌ت کند.
۵ البته در برخی کشورها اعمال این حق نیازمند اعلام رسمی بانک به مشتری است.

۳. شرایط عمومی بانک (General Banking Conditions)
• تقریباً همه بانک‌های اروپایی شرایط عمومی استاندارد دارند که بخشی از قرارداد محسوب می‌شود.
۵ در این شرایط معمولاً به بانک اختیار داده می‌شود:
- حساب مشتری را مسدود کند؛
• وجوه را به بدهی سررسید شده اختصاص دهد؛
- بین حساب‌های مختلف مشتری تها‌ت انجام دهد.
۴. ضمانت یا وثیقه قراردادی بر حساب (Account Pledge/ Security Interest)
۵ گاهی مشتری حساب خود را وثیقه وام قرار می‌دهد.
۵ در این حالت بانک در صورت نکول، بدون نیاز به حکم دادگاه می‌تواند از موجودی حساب برداشت کند؛ زیرا حق وثیقه قبلاً ایجاد شده است.

محدودیت‌های مهم:
در اکثر کشورهای اتحادیه اروپا بانک نمی‌تواند هر زمان و به هر میزان از حساب مشتری برداشت کند. محدودیت‌هایی وجود دارد، از جمله:
• بدهی باید قطعی و معمولاً سررسید شده باشد.
• برداشت باید بر اساس قرارداد یا قانون انجام شود.
• در برخی کشورها برداشت از حساب‌هایی که حقوق یا مستمری به آنها واریز می‌شود، تا میزان معینی ممنوع یا محدود است.
• بانک باید اصل حسن نیت، تناسب و حمایت از مصرف‌کننده را رعایت کند.

اگر مشتری بدهی را مورد اختلاف قرار داده باشد، در برخی موارد بانک ناچار است از طریق دادگاه اقدام کند.
نمونه‌هایی از کشورهای مهم اتحادیه اروپا
• آلمان: بانک‌ها بر اساس «حق تها‌ت» (Aufrechnung) و همچنین شرایط عمومی بانک‌های آلمان (AGB-Banken) در بسیاری از موارد مجاز به برداشت از حساب مشتری بابت بدهی سررسید شده هستند.
• فرانسه: حق تها‌ت (Compensation) در قانون مدنی فرانسه پیش‌بینی شده و بانک‌ها نیز در قراردادهای بانکی معمولاً شرط تها‌ت در ج می‌کنند.

چگونه به «کیف پول ایران» وصل شویم؟

کیف پول ایران به عنوان ابزار جدید پرداخت بانک مرکزی، قرار است بخشی از پرداخت‌های خرد و روزمره مردم را از مسیر دیگری غیر از کارت بانکی انجام دهد؛ ابزاری که بدون نیاز به اینترنت و فقط با شماره گیری کد دستوری *۹۸# قابل دسترسی است و امکان شارژ کیف پول، مشاهده موجودی، انتقال و چه با شماره تلفن همراه، خرید کالا و خدمات و انتقال موجودی به حساب بانکی را فراهم می‌کند...

آیا راه‌اندازی کسب‌وکار هم آسان‌تر شده است؟

صدور مجوز؛ آغاز یا پایان؟

فرصت امروز: در سال‌های اخیر، یکی از مهم‌ترین برنامه‌های دولت برای بهبود محیط کسب‌وکار، حذف مجوزهای زائد و راه‌اندازی «درگاه ملی مجوزها» بوده است. مسئولان بارها اعلام کرده‌اند که صدور مجوزها الکترونیکی شده، زمان دریافت مجوز کاهش یافته و صدها هزار مجوز از طریق این سامانه صادر شده است. آخرین آمار نیز از صدور حدود ۴۸۵ هزار مجوز از طریق درگاه ملی مجوزها حکایت دارد. این آمار در نگاه نخست امیدوارکننده به نظر می‌رسد. هرچه ورود به فعالیت اقتصادی آسان‌تر باشد، سرمایه‌گذاری افزایش پیدا می‌کند، اشتغال ایجاد می‌شود و اقتصاد پویاتر خواهد شد. اما یک پرسش مهم همچنان بی‌پاسخ مانده است؛ آیا صدور مجوز به معنای تولد یک کسب‌وکار است؟...

هشدار درباره فروش حواله‌های صوری خودروهای وارداتی

مدیریت و کسب‌وکار

مدیریت پیام‌ها در شبکه‌های اجتماعی با اتوماسیون

زندانی کردن یک بازاریاب با مسئولیت خسته‌کننده جواب دادن به تک تک پیام‌های دریافتی در شبکه‌های اجتماعی مثل این است که یک کارگردان با خوش‌شانسی محض کلی بازیگر مشهور را دور هم جمع کند و به همه آنها نقش سیاهی لشکر را بدهد. آن وقت نه تنها پروژه سینمایی به جایی نمی‌رسد، بلکه هیچ استفاده‌ای هم از استعداد این همه بازیگر درجه یک نشده است! اگر فکر می‌کنید سناریوی بالا کاملاً طبیعی است، باید یکبار دیگر الفبای کارآفرینی را از اول یاد بگیرید. خب انتظار ندارید که کارمندان‌تان با عشق و علاقه سراغ کارهای کسل‌کننده بروند؟ ما در روزنامه فرصت امروز میانه خوبی با پیش‌بینی‌های یکپوئی نداریم، اما با دست‌فرمان بالا دیر یا زود با پدیده ریزش کارمندان رو به رو خواهید شد. البته مگر اینکه خیلی زود سراغ استفاده از اتوماسیون برای مدیریت پیام‌ها...

• هلند: قانون مدنی هلند حق تها‌ت را به رسمیت شناخته و بانک‌ها نیز در شرایط عمومی خود از آن استفاده می‌کنند.
• ایتالیا و اسپانیا: مقررات مشابهی وجود دارد و حق برداشت عمدتاً بر پایه شرط قراردادی یا قواعد قانونی تها‌ت اعمال می‌شود.
نتیجه
بنابراین، در اتحادیه اروپا قاعده این نیست که بانک به صرف طلبکار بودن بتواند بدون تشریفات از حساب مشتری برداشت کند. چنین برداشتی معمولاً مستند به یکی از این مبانی است:
• شرط قراردادی تها‌ت (رایج‌ترین مبنا)
• حق تها‌ت قانونی در قوانین مدنی،
• وثیقه یا تضمین قراردادی بر حساب،
• یا مجوز صریح قانونی در موارد خاص.
در غیر این صورت، بانک باید از طریق مراجع قضایی یا اجرای اسناد لازم‌الاجرا اقدام به وصول طلب کند.
ملاحظات حقوقی پیرامون برداشت مستقیم بانک ها از حساب مشتری
برداشت از حساب مشتری در اجرای دستور یا حکم مراجع قضایی موضوعی متفاوت است. اما توجه بدین نکته ضروری است که به طور کلی برداشت مستقیم بانک ها از حساب مشتریان صرفاً مبنای توافقی و قراردادی دارد وبدون توافق بانک ومشتری برداشت از حساب مشتریان توسط بانک ها مجاز وقانونی نیست.(البته اشتباه بانک در واریز به حساب وسپس رفع اشتباه موضوعی متفاوت است)ضمناً بانک ها معمولاً برای وصول مطالبات معوق خود مجاز نیستند بدون حکم قضایی از موجودی سایر حساب های وی نزد شبکه بانکی کشور برداشت کنند.برداشت از حساب قرض الحسنه یا سرمایه گذاری مشتریان بانک ها نیز در هر شرایطی مستلزم تفویض اختیار مشتری به بانک است. یعنی اختیار بانک در برداشت از حساب مشتری حتماً بایستی در سند افتتاح حساب قید شده باشد.افزون بر آن بنا به نظریه فقهی شورای نگهبان در مواردی که خود مشتری قانوناً اختیار برداشت از حساب ندارد نمی تواند به بانک اختیار برداشت از حسابش را بدهد.مثلاً اگر قیم صغیر قانوناً اختیار برداشت از حساب وی نداشته باشد نمی تواند به بانک اختیار برداشت از حساب دهد. همچنین بر مبنای نظریه فقهی شورای نگهبان تسهیلات گیرنده نمی تواند صراحتاً یا به طور ضمنی (بدهکار بانک) نگهداری را برای وصول مطالبات برداشت کند و آن را به حساب او گذارد.به هر حال رابطه بانک ومشتری بر مبنای اعتماد وامانت پایه گذاری می شود.بنابراین برداشت از موجودی حساب ایا حساب های اصول وقواعد خاص خود را دارد ونیازمند موافقت کتبی مشتری است. ضمن آنکه بنابر رویه بانکی برداشت از حساب مشتری بدهکار در سایر طلبکار بودن بانک، مجوز برداشت از حساب مشتری محسوب نمی شود. بررسی حقوق ایران ونظامهای حقوقی کشورهای عضو اتحادیه اروپا نشان می دهد که اختیار بانک در برداشت مستقیم از حساب مشتری، حقی مستقل نیست، بلکه حقی تبعی است که یا بر حکم قانون، یا بر توافق معتبر قراردادی و یا بر رأی مرجع صالح استوار است. صرف طلبکار بودن بانک، مجوز برداشت از حساب مشتری محسوب نمی شود. بنابراین در جهت تقویت اعتماد عمومی به شبکه بانکی کشور بانکی وپاسداشت حقوق قانونی وشرعی مشتریان بانک ها ،توصیه می کنم دونهاد بانکی یعنی شورای هماهنگی بانک های دولتی وکلان و بانک های خصوصی رعایت این گونه مباحث حقوقی را به اعضای خود توصیه نمایند

خبرنامه

پیشنهاد ایران برای برگزاری دورهای «کسپو بریکس»

جانشین وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور بازرگانی با تأکید بر ضرورت تقویت همکاری‌های اقتصادی میان اعضا، پیشنهاد برگزاری دوره‌ای و چرخشی «کسپو بریکس» را به‌عنوان بستری برای توسعه تجارت، معرفی ظرفیت‌های اقتصادی و گسترش سرمایه‌گذاری‌های مشترک ارائه کرد.

به گزارش ایسنا، محمداصادق مفتاح در نشست وزرای تجارت بریکس که در شهر جیپور هند برگزار شد، ضمن قدردانی از دولت جمهوری هند به‌دلیل میزبانی شایسته این نشست، اظهار کرد: بریکس می‌تواند با تقویت همکاری‌های اقتصادی، اعتماد متقابل و بهره‌گیری از ظرفیت‌های مکمل اعضا، نقشی مؤثر در شکل‌دهی به نظام تجاری متوازن‌تر، فراگیرتر و توسعه‌محور ایفا کند.

وی با تأکید بر اینکه جمهوری اسلامی ایران، بریکس را چارچوبی راهبردی برای گسترش تجارت و سرمایه‌گذاری می‌داند، افزود: موقعیت ژئواکونومیک ممتاز، ظرفیت‌های گسترده ترانزیتی و توانمندی‌های جمهوری اسلامی ایران در حوزه‌های انرژی، معدن، پتروشیمی، کشاورزی و خدمات فنی و مهندسی، فرصت‌های ارزشمندی برای توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری میان کشورهای عضو فراهم کرده است.

جانشین وزیر صمت در امور بازرگانی، کاهش موانع تجاری، تسهیل دسترسی به بازارها، توسعه استفاده از ارزهای ملی در مبادلات تجاری و تقویت نقش بخش خصوصی را از الزامات تحقق منافع مشترک اعضای بریکس برشمرد و بر گسترش همکاری‌های عملی در این حوزه‌ها تأکید کرد.

مفتاح همچنین پیشنهاد جمهوری اسلامی ایران برای برگزاری دوره‌ای و چرخشی «کسپو بریکس» در کشورهای عضو را مطرح کرد و گفت: برگزاری این رویداد می‌تواند زمینه معرفی ظرفیت‌های اقتصادی اعضا، توسعه همکاری‌های تجاری، افزایش تعامل میان فعالان اقتصادی و گسترش سرمایه‌گذاری‌های مشترک را بیش از پیش فراهم کند.

وی با اعلام آمادگی جمهوری اسلامی ایران برای ایفای نقشی فعال و سازنده در مسیر تقویت همکاری‌های اقتصادی بریکس، تصریح کرد: ایران از هر ابتکاری که به استقرار نظام تجاری عادلانه‌تر، متوازن‌تر و توسعه‌محور میان کشورهای عضو منجر شود، حمایت کرده و آماده مشارکت مؤثر در تحقق اهداف مشترک بریکس است.

بلاتکلیفی پرونده‌های مشاغل سخت

در حالی که برخی کارگران از توقف حدود ۱۱ ماهه در بررسی درخواست‌های بازنشستگی ذیل مشاغل سخت و زیان‌آور خبر می‌دهند، سخنگوی دولت از قرار گرفتن موضوع در دستور کار بررسی خبر داد.

به گزارش ایسنا، در حالی که بنا به گفته برخی فعالان کارگری، روند بررسی درخواست‌های ثبت شده برای دریافت سختی‌کار توسط کارگران (بازنشستگی کارگران مشاغل سخت و زیان‌آور) از ماه‌ها پیش متوقف شده (حدوداً ۱۱ ماه)، اکنون طبق اعلام سخنگوی دولت به ایسنا این موضوع همچنان در انتظار اصلاح آیین‌نامه اجرایی این قانون قرار دارد.

فاطمه مهاجرانی – سخنگوی دولت – در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت این پرونده‌ها، اظهار کرد: «این موضوع در دولت مطرح شده و احمد میدری، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، آن را پیگیری می‌کند و قاعدتاً اصلاح آیین‌نامه انجام خواهد شد.»

سخنگوی دولت اما زمان مشخصی برای نهایی شدن اصلاح آیین‌نامه اعلام نکرد و تنها تأکید کرد این موضوع در دستور کار دولت قرار گرفته و تصمیم‌گیری درباره آن صورت می‌گیرد.

احمد میدری – وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی – درباره این موضوع در بخش‌هایی از صحبت‌های اخیر خود اظهار کرد: «برخی مسائل به حق مطرح می‌شوند، اما همه مسائل با پول حل نمی‌شود. باید درباره مصادیق مشاغل سخت و زیان‌آور با دقت بیشتری تصمیم‌گیری کنیم. همان‌طور که موظفیم عدالت شغلی را رعایت کنیم، باید ظرفیت‌های کشور را نیز به‌درستی مدیریت کنیم و نسبت به منابع عمومی احساس مسئولیت داشته باشیم.» با این حال در ماه‌های اخیر، بسیاری از کارگران مشاغل سخت و زیان‌آور اعلام کرده‌اند که با وجود تکمیل سابقه و ارائه درخواست بازنشستگی، پرونده‌های آن‌ها به دلیل انتظار برای اصلاح آیین‌نامه تعیین تکلیف نشده و حتی گاه درخواست آن‌ها برای ثبت سختی‌کار رد شده، در حالی که پیش از این افراد شاغل در شغل‌های مشابه موفق به دریافت سختی‌کار شده‌اند. این موضوع موجب شده بخشی از متقاضیان ماه‌ها در بلاتکلیفی و نگرانی باشند که اهمیت رسیدگی دولت به این موضوع را دو چندان می‌کند.

مهاجرانی همچنین درباره برخی گمانه‌زنی‌ها مبنی بر احتمال جایگزینی کمیسین‌های پزشکی به جای کمیته‌های استانی تشخیص مشاغل سخت و زیان‌آور نیز اظهار کرد که «شخص او در جریان جزئیات دقیق این موضوع قرار ندارد.» با این حال، اظهارات سخنگوی دولت نشان می‌دهد که اصلاح آیین‌نامه مشاغل سخت و زیان‌آور همچنان در دستور کار دولت قرار دارد و تعیین تکلیف پرونده‌های معطل‌مانده به نتیجه این اصلاحات وابسته است.

تردد بیش از ۶ میلیون زائر از مرزهای اربعینی کشور

با گذشت ۲۲ روز از آغاز سفرهای اربعین حسینی (۲۵ تیر تا ۱۵ مردادماه) بیش از سه میلیون و ۱۲۱ هزار زائر در مسیر سفرهای رفت و به‌منظور خروج از کشور و بالغ بر دو میلیون و ۹۰۴ هزار زائر در مسیرهای بازگشت از سفرهای عتبات عالیات، از پایانه‌های شش‌گانه اربعینی کشور تردد کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، تاکنون سفرهای زائران با استفاده از ناوگان حمل‌ونقل عمومی ۱۹ درصد از سه میلیون و ۹۹۹ هزار زائر در مسیر را تشکیل داده است و در این میان سهم مرز شهید سلیمانی (مهران) از جابه‌جایی زائران با استفاده از ناوگان حمل و نقل عمومی ۶۹ درصدی است.

بر اساس این گزارش، تاکنون یک میلیون و ۱۴۷ هزار و ۹۳۳ زائر اربعین حسینی با استفاده از ۴۸ هزار و ۹۹۹ سرویس ناوگان حمل‌ونقل عمومی در مسیرهای رفت و برگشت جابه‌جا شده‌اند.

فرصت امروز

آیا راهاندازی کسب‌وکار هم آسان‌تر شده است؟

صدور مجوز؛ آغاز یا پایان؟



فرصت امروز: در سال‌های اخیر، یکی از مهم‌ترین برنامه‌های دولت برای بهبود محیط کسب‌وکار، حذف مجوزهای زائد و راهاندازی «درگاه ملی مجوزها» بوده است. مسئولان بارها اعلام کرده‌اند که صدور مجوزها الکترونیکی شده، زمان دریافت مجوز کاهش یافته و صدها هزار مجوز از طریق این سامانه صادر شده است. آخرین آمار نیز از صدور حدود ۴۸۵ هزار مجوز از طریق درگاه ملی مجوزها حکایت دارد.

این آمار در نگاه نخست امیدوارکننده به نظر می‌رسد. هرچه ورود به فعالیت اقتصادی آسان‌تر باشد، سرمایه‌گذاری افزایش پیدا می‌کند، اشتغال ایجاد می‌شود و اقتصاد پویاتر خواهد شد. اما یک پرسش مهم همچنان بی‌پاسخ مانده است؛ آیا صدور مجوز به معنای تولد یک کسب‌وکار است؟

واقعیت این است که گرفتن مجوز، تنها نخستین گام ورود به دنیای اقتصاد است. آنچه آینده یک واحد اقتصادی را تعیین می‌کند، مجموعه‌ای از عوامل است که بسیاری از آنها پس از دریافت مجوز وارد می‌شوند؛ تأمین سرمایه، دسترسی به انرژی، مالیات، بیمه، نیروی انسانی، بازار فروش، ثبات قوانین و امکان برنامه‌ریزی بلندمدت.

به همین دلیل، نباید موفقیت اصلاحات اداری را تنها با تعداد مجوزهای صادرشده سنجید. شاخص مهم‌تر آن است که چه تعداد از این مجوزها به فعالیت اقتصادی واقعی، اشتغال پایدار و تولید منجر شده‌اند.

مجوز آسان‌تر شده، اما سرمایه کجاست؟

فرض کنیم یک کارآفرین امروز بتواند تنها در چند روز مجوز تأسیس یک کارگاه تولیدی را دریافت کند. آیا فردای آن روز می‌تواند کارخانه خود را راهاندازی کند؟

پاسخ در بسیاری از موارد منفی است.

نخستین مانع، تأمین مالی است. افزایش نرخ سود تسهیلات، سختگیری بانک‌ها در دریافت وثیقه، محدود بودن منابع اعتباری و طولانی بودن فرآیند دریافت وام باعث شده بسیاری از صاحبان مجوز حتی نتوانند فعالیت خود را آغاز کنند.

در عمل، مجوزی که سرمایه پشت آن نباشد، تنها یک برگه اداری است؛ نه یک بنگاه اقتصادی.

در بسیاری از کشورها، اصلاح نظام مجوزدهی هم‌زمان با توسعه صندوق‌های ضمانت، سرمایه‌گذاری خطرپذیر، وام‌های کم‌بهره و مشوق‌های مالیاتی انجام شده است. زیرا سیاست‌گذار می‌داند که حذف بروکراسی، اگر با تأمین مالی همراه نباشد، اثر محدودی خواهد داشت.

مسیر دشوار پس از دریافت مجوز

بسیاری تصور می‌کنند سخت‌ترین بخش راهاندازی کسب‌وکار، دریافت مجوز است؛ در حالی که برای بسیاری از فعالان اقتصادی، مشکلات اصلی تازه پس از دریافت مجوز آغاز می‌شود.

ثبت بیمه کارکنان، دریافت کدهای مالیاتی، اتصال به سامانه‌های مختلف، اخذ استانداردها، تأمین مواد اولیه، عقد قرارداد با بانک، دریافت انشعابات آب، برق و گاز و ده‌ها فرآیند دیگر، زمان و هزینه قابل توجهی به کارآفرین تحمیل می‌کند.

گاهی یک تولیدکننده برای دریافت مجوز تنها چند روز زمان صرف

می‌کند، اما برای دریافت برق صنعتی یا گاز ماه‌ها در انتظار می‌ماند. در چنین شرایطی، سرعت صدور مجوز تأثیر چندانی بر زمان آغاز فعالیت نخواهد داشت.

به همین دلیل، بسیاری از اقتصاددانان معتقدند باید به جای «پنجره واحد صدور مجوز»، به سمت «پنجره واحد راهاندازی کسب‌وکار» حرکت کرد؛ سامانه‌ای که تمام خدمات مورد نیاز یک سرمایه‌گذار را از ابتدا تا آغاز تولید پوشش دهد.

محیط کسب‌وکار فقط با حذف بروکراسی اصلاح نمی‌شود
اصلاح مقررات اداری اقدامی ضروری است، اما محیط کسب‌وکار فقط با کاهش تعداد فرم‌ها و حذف امضاهای طلایی بهبود پیدا نمی‌کند.

سرمایه‌گذار پیش از هر چیز به ثبات نیاز دارد.

اگر مقررات مالیاتی مرتب تغییر کند، اگر قیمت انرژی قابل پیش‌بینی نباشد، اگر سیاست‌های ارزی هر چند ماه یک‌بار تغییر کنند یا اگر واردات مواد اولیه با محدودیت‌های ناگهانی روبه‌رو شود، سرمایه‌گذار نمی‌تواند برای آینده برنامه‌ریزی کند.

اقتصاد بیش از هر چیز به «قابلیت پیش‌بینی» نیاز دارد. فعال اقتصادی حاضر است مالیات بیشتری بپردازد، اما بداند قوانین پنج سال آینده چگونه خواهد بود. آنچه سرمایه را فراری می‌دهد، فقط هزینه نیست؛ بی‌ثباتی است.

مجوزهای غیرفعال؛ آماري که کمتر دیده می‌شود

یکی از شاخص‌هایی که کمتر درباره آن صحبت می‌شود، تعداد مجوزهایی است که هرگز به فعالیت اقتصادی منجر نشده‌اند.

ممکن است هزاران نفر برای استفاده از یک فرصت یا جلوگیری از تغییر احتمالی قوانین، مجوز دریافت کنند؛ اما به دلیل نبود سرمایه، بازار یا زیرساخت، هرگز کسب‌وکار خود را راهاندازی نکنند.

به همین دلیل، صرف اعلام تعداد مجوزهای صادرشده نمی‌تواند معیار موفقیت باشد.

بهتر است دستگاه‌های مسئول علاوه بر تعداد مجوزها، آمار دیگری نیز منتشر کنند؛

- چند درصد مجوزها به فعالیت واقعی منجر شده‌اند؟
- چه تعداد واحد تولیدی پس از یک سال همچنان فعال هستند؟
- چند فرصت شغلی ایجاد شده است؟
- چه میزان سرمایه‌گذاری جدید جذب شده است؟

این شاخص‌ها تصویر دقیق‌تری از وضعیت اقتصاد ارائه می‌کنند.

انرژی؛ مانع جدید سرمایه‌گذاری

در ماه‌های اخیر، محدودیت تأمین برق و گاز به یکی از دغدغه‌های تولیدکنندگان تبدیل شده است.

سرمایه‌گذاری زمانی معنا پیدا می‌کند که تولیدکننده مطمئن باشد کارخانه او در تمام سال امکان فعالیت دارد. اگر واحد تولیدی با قطعی برق، محدودیت گاز یا نوسان تأمین انرژی روبه‌رو باشد، بازگشت سرمایه با ابهام مواجه می‌شود.

به همین دلیل، بهبود محیط کسب‌وکار بدون حل ناترازی انرژی

امکان‌پذیر نیست.

ممکن است دریافت مجوز تنها سه روز زمان ببرد، اما اگر کارخانه چند ماه بعد به دلیل کمبود انرژی با توقف تولید روبه‌رو شود، آن مجوز ارزش اقتصادی خود را از دست خواهد داد.

فناوری می‌تواند هزینه تولید را کاهش دهد

دیجیتالی شدن فرآیند صدور مجوزها یکی از موفق‌ترین اصلاحات اداری سال‌های اخیر بوده است، اما این تحول نباید فقط به مرحله صدور مجوز محدود بماند.

اگر سامانه‌های مالیاتی، بیمه، گمرک، بانک، ثبت شرکت‌ها و سازمان استاندارد نیز به‌صورت کامل به یکدیگر متصل شوند، بسیاری از هزینه‌های پنهان تولید کاهش خواهد یافت.

امروز در بسیاری از کشورها، کارآفرین تنها یک بار اطلاعات خود را ثبت می‌کند و سایر دستگاه‌ها همان اطلاعات را به اشتراک می‌گذارند. در چنین مدلی، مراجعه حضوری، ارائه چک‌پنداره مدارک و استعلام‌های تکراری به حداقل می‌رسد.

حرکت به سمت دولت هوشمند، نه فقط سرعت خدمات را افزایش می‌دهد، بلکه احتمال فساد اداری و امضاهای طلایی را نیز کاهش می‌دهد.

از «مجوزمحوری» به «سرمایه‌گذاری‌محوری»

اقتصاد ایران برای رشد پایدار، بیش از آنکه به افزایش تعداد مجوزها نیاز داشته باشد، به افزایش تعداد بنگاه‌های موفق نیاز دارد.

اگر هدف، ایجاد اشتغال و افزایش تولید است، باید زنجیره کامل راهاندازی کسب‌وکار مورد توجه قرار گیرد؛ از صدور مجوز تا تأمین مالی، زیرساخت، انرژی، صادرات، بازار و ثبات مقررات.

تعداد مجوزهای صادرشده می‌تواند نشانه‌ای از اصلاحات اداری باشد، اما معیار نهایی موفقیت نیست.

موفقیت زمانی حاصل می‌شود که یک کارآفرین پس از دریافت مجوز، بتواند کارخانه یا شرکت خود را راهاندازی کند، نیروی کار استخدام کند، تولید را افزایش دهد و در بازار داخلی یا خارجی رقابت کند.

اقتصاد با آمارهای بزرگ نیاز دارد، اما بیش از آن به نتایج بزرگ نیازمند است.

اگر صدور ۴۸۵ هزار مجوز به ایجاد صدها هزار شغل پایدار، رشد سرمایه‌گذاری و افزایش تولید منجر شود، می‌توان آن را یکی از موفق‌ترین اصلاحات اقتصادی سال‌های اخیر دانست.

اما اگر بخش قابل توجهی از این مجوزها در پوشه‌ها و سامانه‌ها باقی بمانند و هرگز به کارخانه، فروشگاه، شرکت دانش‌بنیان یا کارگاه تولیدی تبدیل نشوند، باید پذیرفت که اصلاح بروکراسی تنها بخشی از مسیر بوده است.

تولد یک کسب‌وکار، از لحظه صدور مجوز آغاز نمی‌شود؛ از زمانی آغاز می‌شود که سرمایه‌گذار با اطمینان از آینده، سرمایه خود را وارد تولید کند. هنر سیاست‌گذاری نیز دقیقاً در همین نقطه معنا پیدا می‌کند؛ جایی که مجوز، به تولید و اشتغال تبدیل شود، نه فقط به یک آمار در گزارش‌های رسمی.

هشدار درباره فروش حواله‌های صوری خودروهای وارداتی

تنها چند دستگاه خودرو وارد کرده باشد، اما صدها حواله به فروش برسانند و در چنین شرایطی زمانی که خریداران برای تحویل خودرو مراجعه می‌کنند، خودرویی برای تحویل وجود ندارد و همین موضوع باعث نارضایتی مردم می‌شود. وی تصریح کرد: دستگاه‌های نظارتی باید نظارت مستمر و دقیق‌تری بر عملکرد شرکت‌ها و نمایندگی‌ها داشته باشند و ثبت‌نام خودرو تنها زمانی انجام شود که خودرو در کشور موجود باشد یا مجوزهای قانونی لازم برای عرضه آن وجود داشته باشد و نباید اجازه داده شود بیش از ظرفیت واقعی، ثبت‌نام یا حواله‌فروشی انجام شود؛ چرا که نتیجه آن، تضییع حقوق مردم و ایجاد پرونده‌های متعدد شکایت خواهد بود. رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تهران در پایان بار دیگر به متقاضیان توصیه کرد: مردم تنها از طریق شرکت‌های دارای مجوز و مسیرهای رسمی اقدام به ثبت‌نام خودروهای وارداتی کنند و از پرداخت هرگونه وجه به افراد یا مجموعه‌هایی که مجوز قانونی ندارند، خودداری کنند؛ چراکه هرگونه ثبت‌نام یا حواله‌فروشی خارج از ضوابط، غیرقانونی است و می‌تواند مشکلات فراوانی برای خریداران ایجاد کند.

اخبار

وزیر صمت:

ایران، شریک راهبردی اوراسیا در مسیر توسعه تجارت و همکاری منطقه‌ای

وزیر صنعت، معدن و تجارت بر عزم جمهوری اسلامی ایران برای تعمیق همکاری‌های اقتصادی با کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا، اجرای کامل موافقت‌نامه تجارت آزاد، توسعه کردپورهای ترانزیتی، تقویت همکاری‌های مالی و بانکی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های مشترک برای تحقق رشد و رفاه منطقه‌ای تأکید کرد.

به گزارش ایسنا، سید محمد اتابک در نشست شورای بین‌دولتی اتحادیه اقتصادی اوراسیا که در شهر چولپون آتنای جمهوری قرقیزستان برگزار شد، ضمن ابلاغ پیام معاون اول رئیس‌جمهور، با اشاره به تحولات اخیر منطقه اظهار کرد: جمهوری اسلامی ایران طی ماه‌های گذشته هدف تجاوز رژیم صهیونیستی و ایالات متحده آمریکا قرار گرفت در این جنگ، رهبر معظم انقلاب اسلمی، به عنوان عالی‌ترین مقام سیاسی و مذهبی جمهوری اسلامی ایران، به همراه اعضای خانواده به شهادت رسیدند. همچنین، تعدادی از مقامات سیاسی و نظامی و هزاران غیرنظامی از جمله ۱۶۸ دانش‌آموز بی‌گناه مدرسه میناب در اقدامی جنایتکارانه قتل‌عام شدند.

وی ادامه داد: حملات اخیر رژیم صهیونیستی و آمریکا علیه جمهوری اسلامی ایران و بمباران زیرساخت‌های شهری و غیرنظامی، آموزشی، درمانی و دارویی از جمله بمباران هدفمند و عامدانه زیرساخت‌های حیاتی حمل و نقلی، انرژی و صنعتی و تخریب آن‌ها نه تنها جنایت جنگی علیه مردم ایران بود، بلکه باعث اختلال در تولید، صادرات و ناامن شدن کردپورهای ترانزیتی و مسیرهای انتقال کالا و انرژی در کل منطقه شده‌است. این کردپورها به‌عنوان شریان‌های حیاتی منطقه عمل می‌کنند و نقش کلیدی در تسهیل تجارت و توسعه و رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال، کاهش فقر و شکاف طبقاتی و افزایش ثبات سیاسی کشورها ایفا می‌کنند.

اتابک بیان کرد: شرایطی که جمهوری اسلامی ایران با آن مواجه شد، صرفا یک تهدید علیه امنیت ملی یک کشور نبود، بلکه چالشی علیه اصول بنیادینی بود که نظام حقوقی بین‌المللی بر پایه آنها استوار است. از این رو، دفاع از این اصول، صرفا دفاع از جمهوری اسلامی ایران نیست، بلکه دفاع از امنیت دسته جمعی، ثبات منطقه‌ای و اعتبار حقوق بین‌الملل است. با این حال، ملت بزرگ ایران با شجاعت و استقامت بی‌نظیر در مقابل هجوم تجاوزکارانه دشمنان و برخی توطئه‌ها، با سراسرآفرازی از حاکمیت، استقلال و تمامیت ارضی خود دفاع کرده، امروز بزرگوارانه به دنبال پایان جنگ و ناامنی در کل منطقه از طریق دیپلماسی و راحل‌های شرافتمندانه است.

وی با بیان اینکه جمهوری اسلامی ایران به سازوکارها و چارچوب‌های همکاری چندجانبه منطقه‌ای که توسط کشورهای منطقه و بدون وابستگی به قدرت‌های فرامنطقه‌ای شکل می‌گیرد، باور دارد گفت: همکاری اقتصادی و همکاری‌های بلندمدت منطقه‌ای کلید رشد پایدار و رفاه مشترک کشورهای منطقه است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد: تلاش ما همواره بر این است که عضو و شریکی مؤثر و قابل اتکا در ترتیبات و بلوک‌های منطقه‌ای باشیم. حضور فعال جمهوری اسلامی ایران در ترتیباتی همچون سازمان همکاری اقتصادی (اِکو)، بریکس، سازمان همکاری‌های اقتصادی هشت کشور در حال توسعه (A-D)، مجمع گفتگوی همکاری آسیا ACD، اتحادیه کشورهای حاشیه اقیانوس هند (ایورا – IORA) و سازمان همکاری شانگهای بر این مدعا است.

وی تأکید کرد: بی‌تردید، در این بین اتحادیه اقتصادی اوراسیا جایگاه ویژه‌ای در سیاست خارجی و دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران دارد و موافقت‌نامه تجارت آزاد فیما بین و کسب موقعیت ناظر در این اتحادیه، نشانه‌ای از اراده طرفین برای همکاری مؤثر و مولد در فعالیت‌های این نهاد مهم اقتصادی در این پهنه جغرافیایی است. حضور فعال جمهوری اسلامی ایران در عالی‌ترین نشست‌های اتحادیه اقتصادی اوراسیا نشان دهنده عزم و اراده ما در گسترش مناسبات تجاری و اقتصادی فیما بین با هر پنج عضو اتحادیه و اعضای ناظر است.

اتابک با اشاره به حضور ایران در نشست‌های سران و شورای بین دولتی (نشست نخست وزیران) اتحادیه اقتصادی اوراسیا گفت: اسمال وزارت صنعت، معدن و تجارت جمهوری اسلامی ایران در همکاری با کمیسیون اقتصادی اوراسیا، دومین کمیته مشترک و همچنین دومین نشست کارگروه بررسی موانع فنی در تجارت (ذیل بند ۱۰ ماده ۴۰۷ موافقت‌نامه) را در تهران برگزار خواهند کرد و آخرین وضعیت اجرای موافقت‌نامه و چالش‌های موجود را بررسی خواهند کرد.

قیمت نفت سعودی ماند

قیمت نفت در معاملات روز جمعه بازار جهانی در بحبوحه نگرانی‌های بیشتر در مورد بازگشایی تنگه هرمز، افزایش یافت. به گزارش مقام قیمت آتی نفت خام برنت با ۸۰ سنت یا ۰.۹۷ درصد افزایش، به ۸۳ دلار و ۲۹ سنت در هر بشکه رسید. قیمت آتی نفت وست تگزاس اینترمدیت آمریکا با ۶۴ سنت یا ۰.۸۳ درصد افزایش، به ۷۷ دلار. ۹۳ سنت در هر بشکه رسید.

قیمت نفت روز فز نشنینه بیش از ۳ دلار در هر بشکه افزایش یافت. با این حال، هر دو شاخص نفتی در مسیر ثبت بیش از هفت درصد کاهش قیمت هفتگی قرار دارند.

بر اساس گزارش رويترز، وانادا هاری، بنیانگذار شرکت تحلیل بازار نفت «وانادا اینسپایس» گفت: «سنگتال‌های این هفته در مورد توافق احتمالی ترانزیت ایران و عمان، جو بازار را به شدت متلاطم کرده است، اما تاکنون مشخص نیست که برای قطعی شدن این توافق چه اتفاقی باید بیفتد.»

قبل از آغاز تجاوز آمریکایی صهیونی به ایران در اواخر فوریه، تنگه هرمز مسیر ترانزیت تقریبا یک پنجم از محموله‌های نفت و گاز طبیعی مایع جهان بود و هرگونه محدودیت در تردد این مسیر، نگرانی عمده‌ای را برای بازارهای انرژی ایجاد می‌کند. عامل دیگری که از افزایش قیمت نفت پشتیبانی کرد، تشدید درگیری‌ها در سایر نقاط منطقه بود که نگرانی‌هایی را در مورد مسیرهای کشتیرانی دریای سرخ ایجاد کرد.

حمله پهپادی اوکراینی که گفته می‌شود یک پایلشگاه بزرگ روسیه را به آتش کشیده است، نیز به نگرانی‌های عرضه افزود. سرمایه‌گذاران همچنین گزارش حقوق و دستمزد بخش غیرکشاورزی آمریکا را که قرار است اواخر روز جمعه منتشر شود، برای یافتن سرنخ‌هایی در مورد مسیر نرخ بهره فدرال رزرو، زیر نظر دارند. نرخ بهره بالاتر از نظر ثنوری، فعالیت اقتصادی را کند کرده و تقاضا برای سوخت را کاهش می‌دهد.

بنزین؛ آیا ناترازی با محدودیت مصرف حل می‌شود یا اصلاح ساختار؟



بوده است.

اگر شهروند انتخاب مناسبی برای جایه‌جایی نداشته باشد، طبیعی است که خودروی شخصی را انتخاب کند. بنابراین نمی‌توان از مردم انتظار داشت مصرف بنزین را کاهش دهند، در حالی که گزینه جایگزین مناسبی در اختیارشان قرار نگرفته است.

سرمایه‌گذاری در حمل‌ونقل عمومی فقط یک پروژه عمرانی نیست؛ یک سیاست اقتصادی برای کاهش مصرف انرژی، کاهش آلودگی هوا و کاهش هزینه خانوارهاست.

قیمت؛ تنها ابزار سیاست‌گذاری نیست

هر بار که موضوع ناترازی بنزین مطرح می‌شود، بحث اصلاح قیمت نیز دوباره مطرح می‌شود. از دیدگاه اقتصادی، قیمت پایین می‌تواند مصرف را افزایش دهد، اما تجربه نشان داده است که قیمت به‌تنهایی تعیین‌کننده رفتار مصرف‌کننده نیست.

اگر خودروی کم‌مصرف در بازار وجود نداشته باشد، حمل‌ونقل عمومی ناکافی باشد و فاصله محل سکونت تا محل کار زیاد باشد، حتی افزایش قیمت نیز الزاما کاهش چشمگیری در مصرف ایجاد نخواهد کرد.

از سوی دیگر، اصلاح قیمت بدون جبران آثار آن بر دهک‌های پایین درآمدی می‌تواند هزینه زندگی خانوارها را افزایش دهد و فشار ترمی ایجاد کند.

بنابراین هرگونه اصلاح قیمتی باید بخشی از یک بسته سیاستی باشد؛ بسته‌ای که هم‌زمان نوسازی خودروها، توسعه حمل‌ونقل عمومی، حمایت از اقشار آسیب‌پذیر و افزایش بهره‌وری را دنبال کند.

خودروهای کم‌مصرف؛ سرمایه‌گذاری یا هزینه؟

یکی از کم‌هزینه‌ترین راه‌های کاهش مصرف بنزین، افزایش بهره‌وری خودروهاست.

اگر متوسط مصرف خودروهای تولید داخل تنها یک لیتر در هر صد کیلومتر کاهش پیدا کند، در مقیاس ملی صرفه‌جویی بسیار بزرگی ایجاد خواهد شد. این صرفه‌جویی نه‌تنها واردات احتمالی بنزین را کاهش می‌دهد، بلکه هزینه ارزی کشور را نیز کم می‌کند.

اما تحقق این هدف نیازمند رقابت، ارتقای فناوری، استانداردهای سخت‌گیرانه‌تر و سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو است.

نوسازی ناوگان فرسوده نیز باید به‌عنوان یک پروژه اقتصادی دیده شود، نه صرفا یک طرح زیست‌محیطی. هر خودروی فرسوده‌ای که از چرخه خارج می‌شود، در سال هزاران لیتر سوخت کمتر مصرف خواهد کرد.

چگونه به «کیف پول ایران» وصل شویم؟

کیف پول ایران چگونه شارژ می‌شود؟

یکی از نخستین کاربردهای این ابزار، شارژ کیف پول است. کاربر می‌تواند موجودی کیف پول خود را از طریق کارت بانکی افزایش دهد و پس از آن از موجودی کیف برای خرید کالا و خدمات یا انتقال وجه استفاده کند. بنابراین، کیف پول ایران در عمل محلی برای نگهداری یک موجودی قابل انقضا در پرداخت‌های روزمره است؛ با این تفاوت که دسترسی به آن از مسیر کد دستوری تلفن همراه انجام می‌شود.

کاربر همچنین می‌تواند موجودی کیف پول خود را مشاهده کند و در صورت انجام تراکنش، از وضعیت آن مطلع بشود. برای تراکنش‌های انجام‌شده نیز پیامک اطلاع‌رسانی از سرشماره IRANWALLET ارسال می‌شود تا فرستنده و گیرنده از انجام موفق عملیات مطلع شوند.

خرید کالا و خدمات با کیف پول ایران

کاربرد کیف پول ایران صرفا به انتقال وجه محدود نمی‌شود. این کیف پول به سایر کیف پول‌های تجاری متصل است و دارندگان آن می‌توانند با استفاده از موجودی خود، از شبکه فروشگاه‌ها و پذیرندگان طرف قرارداد کیف پول‌های تجاری خرید کنند.

در نتیجه، کاربر می‌تواند از موجودی کیف پول خود برای خرید کالا و خدمات استفاده کند. این خریدها محدود به یک کالای خاص نیست و در گروه‌های مختلف کالایی و خدماتی قابل انجام است.

برای مثال، خرید نان نیز می‌تواند با این ابزار انجام شود و در سایر گروه‌های کالایی نیز امکان استفاده وجود دارد؛ مشروط بر اینکه ارائه‌دهنده کالا یا خدمت مورد نظر در شبکه مرتبط با کیف پول فعال باشد. شبکه پذیرندگان کیف پول ایران در حال توسعه است و بر اساس توضیحات ارائه‌شده، این شبکه اکنون حدود ۵۰ هزار نقطه را پوشش می‌دهد و با همکاری بخش خصوصی در حال گسترش است.

به بیان دیگر، یکی از عوامل تعیین‌کننده میزان استقبال از کیف پول ایران، گستردگی همین شبکه پذیرندگان خواهد بود. هرچه تعداد فروشگاه‌ها و ارائه‌دهندگان خدمات قابل استفاده با کیف پول افزایش پیدا کند، کاربرد روزمره این ابزار نیز بیشتر خواهد شد.

انتقال موجودی کیف پول به حساب بانکی

یکی از نکات مهم در طراحی کیف پول ایران، این است که موجودی آن الزاما در داخل کیف پول باقی نمی‌ماند. کاربر هر زمان که بخواهد می‌تواند موجودی کیف پول خود را برداشت کند. پس از انتخاب گزینه برداشت، فهرست حساب‌های فعال فرد در شبکه بانکی به او نمایش داده می‌شود و کاربر می‌تواند حساب مورد نظر خود را برای انتقال موجودی انتخاب کند. در نتیجه، استفاده از کیف پول به معنای قفل شدن پول یا محدود شدن دسترسی فرد به موجودی خود نیست. اگر فردی پولی را وارد کیف پول کرده باشد، می‌تواند در ادامه آن را به حساب بانکی خود منتقل کند. این ویژگی از آن جهت اهمیت دارد که کیف پول ایران را از یک ابزار صرفا مصرفی جدا می‌کند و امکان جایه‌جایی آزادانه موجودی میان کیف پول و حساب بانکی را در اختیار کاربر قرار می‌دهد.

فرصت امروز: هر بار که مصرف بنزین افزایش پیدا می‌کند یا فاصله میان تولید و مصرف بیشتر می‌شود، یک واژه دوباره به ادبیات اقتصادی ایران بازمی‌گردد؛ «ناترازی». مسئولان از ناترازی بنزین سخن می‌گویند، رسانه‌ها آمار مصرف روزانه را منتشر می‌کنند و دوباره بحث‌هایی مانند سهمیه‌بندی، کنترل مصرف، واردات بنزین یا حتی اصلاح قیمت‌ها داغ می‌شود. اما پرسش اصلی همچنان بی‌پاسخ مانده است؛ آیا واقعا ریشه ناترازی بنزین در رفتار مصرف‌کنندگان است یا ساختار اقتصاد انرژی ایران دچار اشکال شده است؟

در سال‌های اخیر، رشد تعداد خودروها، افزایش سفرهای جاده‌ای، توسعه شهرها و پایین بودن قیمت نسبی سوخت باعث شده مصرف بنزین با سرعت بیشتری افزایش پیدا کند. در مقابل، توسعه ظرفیت پالایشگاهی، نوسازی ناوگان حمل‌ونقل و بهبود کیفیت خودروها با همان سرعت پیش نرفته است. نتیجه این فاصله، افزایش فشار بر تولید داخلی، رشد واردات در برخی مقاطع و تبدیل بنزین به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های سیاست‌گذاری انرژی شده است. اما اگر تنها راه‌حل را محدود کردن مصرف بدانیم، احتمالا فقط صورت مسئله را پاک کرده‌ایم.

مصرف‌کننده تنها متهم نیست

در بسیاری از تحلیل‌ها، افزایش مصرف بنزین به رفتار مردم نسبت داده می‌شود؛ اینکه سفرها بیشتر شده، استفاده از خودروی شخصی افزایش یافته یا قیمت پایین سوخت انگیزه صرفه‌جویی را کاهش داده است.

این عوامل بی‌تأثیر نیستند، اما همه واقعیت را توضیح نمی‌دهند. بخش بزرگی از ناوگان خودرویی کشور هنوز از فناوری‌هایی استفاده می‌کند که مصرف سوخت آنها با استانداردهای جهانی فاصله دارد. تفاوت مصرف میان یک خودروی قدیمی و یک خودروی کم‌مصرف جدید گاهی به چند لیتر در هر صد کیلومتر می‌رسد. اگر میلیون‌ها خودرو با فناوری قدیمی در جاده‌ها تردد کنند، حتی تغییر رفتار رانندگان نیز اثر محدودی خواهد داشت. از سوی دیگر، فرسودگی ناوگان حمل‌ونقل عمومی و تجاری نیز مصرف سوخت را بالا نگه داشته است. اتوبوس‌ها، کامیون‌ها و تاکسی‌های فرسوده سهم قابل توجهی در مصرف بنزین و گازوئیل دارند. جایگزینی این ناوگان هزینه‌بر است، اما اثر آن بر کاهش مصرف بسیار پایدارتر از محدودی‌های مقطعی خواهد بود.

حمل‌ونقل عمومی؛ حلقه فراموش‌شده

در بسیاری از شهرهای بزرگ دنیا، سیاست کاهش مصرف سوخت با توسعه مترو، اتوبوس، قطار حومه‌ای و مسیرهای حمل‌ونقل پاک همراه

کیف پول ایران به عنوان ابزار جدید پرداخت بانک مرکزی، قرار است بخشی از پرداخت‌های خود و روزمره مردم را از مسیر دیگری غیر از کارت بانکی انجام دهد؛ ابزاری که بدون نیاز به اینترنت و فقط با شماره‌گیری کد دستوری #۹۸ قابل دسترسی است و امکان شارژ کیف پول، مشاهده موجودی، انتقال وجه با شماره تلفن همراه، خرید کالا و خدمات و انتقال موجودی به حساب بانکی را فراهم می‌کند.

به گزارش ایسنا، تاکنون برای حدود ۹۰ میلیون ایرانی شناسنامه کیف پول ایجاد شده و شبکه پذیرندگان مرتبط با آن نیز در حال توسعه است. نظام پرداخت ایران طی سال‌های گذشته بیش از هر چیز بر کارت‌های بانکی و خدمات مبتنی بر آنها استوار بوده است؛ از خرید حضوری و اینترنتی گرفته تا کارت به کارت که به یکی از پرکاربردترین ابزارهای انتقال وجه در کشور تبدیل شده است.

با این حال، بانک مرکزی در مسیر تنوع بخشی به ابزارهای پرداخت، به خصوص برای پرداخت‌های خرد، ابزار دیگری را نیز در اختیار مردم قرار داده که «کیف پول ایران» نام دارد.

کیف پول ایران را می‌توان یک ابزار پرداخت جدید دانست که بر بستر کدهای دستوری یا USSD طراحی شده است. به این معنا که برای استفاده از آن الزاما نیازی به اینترنت، اپلیکیشن بانکی یا حتی مراجعه مستقیم به بانک وجود ندارد و کاربر می‌تواند با تلفن همراه خود و از طریق شماره‌گیری کد دستوری #۹۸ به خدمات آن دسترسی پیدا کند. حمیدرضا نروروزی – مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت بانک مرکزی – با توضیح درباره این خدمت گفته که کیف پول ایران به‌عنوان یک ابزار پرداخت جدید بر بستر کدهای دستوری طراحی و پیاده‌سازی شده و شهروندان می‌توانند با استفاده از آن، نسبت به تأمین مایحتاج ضروری و پرداخت هزینه‌های روزمره خود اقدام کنند.

۹۰ میلیون کیف پول ساخته شده است

یکی از نکات قابل توجه درباره این طرح، تعداد کیف پول‌هایی است که تاکنون برای شهروندان ایجاد شده است. بر اساس توضیحات مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت بانک مرکزی، تاکنون شناسنامه کاربری حدود ۹۰ میلیون کیف پول برای ایرانیان ایجاد شده است.

البته ایجاد شناسنامه کاربری به معنای آن نیست که همه این افراد هم‌اکنون کیف پول خود را فعال و قابل استفاده کرده‌اند. برای استفاده از کیف پول، فرد باید شماره تلفن همراهی را که به نام خودش است به کد ملی خود متصل کند و فرآیند ثبت‌نام را تکمیل کند.

به این ترتیب، فرد با شماره‌گیری کد دستوری #۹۸ می‌تواند وارد فرآیند ثبت‌نام شود. نکته مهم این است کهسیم‌کارتی که برای فعال‌سازی کیف پول مورد استفاده قرار می‌گیرد، باید به نام خود فرد باشد. پس از تکمیل فرآیند، کاربر می‌تواند به کیف پول خود دسترسی داشته باشد و خدمات مختلف آن را مورد استفاده قرار دهد.

بیشتر بخوانید:

«کیف پول ایران» راهاندازی شد/ انتقال وجه تنها با شماره موبایل

خبرنامه

طلا در مسیر ثبت بالاترین افزایش قیمت هفته

قیمت طلا در معاملات روز جمعه بازار جهانی، افزایش یافت و تحت تاثیر کاهش قیمت نفت، در مسیر ثبت بزرگترین رشد هفتگی خود از ژانویه قرار گرفت. به گزارش ایسنا، قیمت هر اونس طلا برای تحویل فوری، پس از ثبت بالاترین سطح هفت هفته‌ای در پنجشنبه، در معاملات روز جاری با ۰۶ درصد افزایش، به ۴۲۶۲ دلار و ۳۹ سنت رسید. قیمت این فلز گرانبها طی هفته جاری بیش از پنج درصد رشد داشت. قیمت هر اونس طلا در بازار معاملات آتی آمریکا با ۰۵ درصد افزایش، به ۴۳۲۱ دلار و ۵۰ سنت رسید. مت سیمپسون، تحلیلگر ارشد در موسسه «استون‌لیکس»، اظهار کرد: امید به برقراری صلح در خاورمیانه موجب کاهش انتظارات تورمی شد و به طلا اجازه داد تا پس از یک دوره تثبیت چندهفته‌ای در سطحی بالاتر از ۴۰۰۰ دلار، افزایش یابد. قیمت نفت خام در مسیر ثبت کاهش هفتگی قرار گرفت. کاهش قیمت انرژی به تعدیل نگرانی‌ها درباره تورم و کاهش انتظارات مبنی بر تداوم نرخ‌های بهره بالا کمک می‌کند. در حالی که طلا معمولاً به عنوان یک پوشش ریسک در برابر تورم دیده می‌شود، نرخ‌های بهره بالا، هزینه فرصت نگهداری این دارایی بدون بازده را افزایش می‌دهد. فعالان بازار منتظر گزارش اشتغال بخش غیرکشاورزی ژوئیه آمریکا هستند که روز جاری منتشر خواهد شد. سیمپسون افزود: صرف‌نظر از نتیجه گزارش اشتغال بخش غیرکشاورزی (NFP)، سطح ۴۰۰۰ دلار به عنوان یک سطح حمایتی مستحکم تثبیت شده است؛ به نظر می‌رسد خریداران منتظر افت قیمت هستند تا از فرصت اصلاح صعودی بسیار ضروری به سمت ۴۶۰۰ دلار بهره ببرند. اگرچه انتشار گزارش NFP ممکن است در کوتاه‌مدت نوساناتی ایجاد کند، اما عملکرد قیمت‌ها مشخص شده است و به نظر می‌رسد که طلا می‌خواهد افزایش قیمت داشته باشد. بر اساس گزارش رویترز، طبق ابزار دیده‌بان فدرال شرکت CME، بازارها احتمال افزایش نرخ بهره آمریکا در سپتامبر را ۵۵ درصد پیش‌بینی می‌کنند در حالی که این رقم در هفته گذشته ۶۳ درصد بود. موسسه مارکس در یادداشتی ماهانه اعلام کرد: با ورود به ماه اوت، رویکردی تا حدی مثبت‌تر نسبت به طلا داریم و انتظار داریم که یک محدوده معاملاتی گسترده‌تر ایجاد شود. در بازار سایر فلزات ارزشمند، بهای هر اونس نقره با ۱.۳ درصد افزایش، به ۶۲ دلار و ۲۷ سنت رسید. بهای هر اونس پلاتین با ۰۵ درصد افزایش، به ۱۷۳۷ دلار و ۲۵ سنت رسید و هر اونس پالادیوم با ۰۲ درصد کاهش، ۱۳۶۸ دلار و ۳۷ سنت معامله شد. هر سه فلز در مسیر ثبت رشد هفتگی قرار داشتند.

گزارش میدانی از بازار برنج: قیمت‌ها همچنان در کانال ۴۵۰ تا ۵۵۰ هزار تومان

در حالی‌که طی روزهای اخیر برخی فعالان بازار و مسئولان صنفی از کاهش قیمت برنج همزمان با آغاز فصل برداشت خبر داده‌اند، بررسی میدانی ایسنا از بازار نشان می‌دهد قیمت بسیاری از ارقام بر مصرف برنج ایرانی همچنان در کانال ۴۵۰ تا ۵۵۰ هزار تومان قرار دارد و کاهش مورد انتظار مصرف‌کنندگان هنوز به‌طور ملموس در بازار خرده‌فروشی مشاهده نمی‌شود.

به گزارش ایسنا، همزمان با نزدیک شدن به فصل برداشت برنج در استان‌های شمالی، اظهارات مسئولان و فعالان بازار از کاهش قیمت این محصول حکایت دارد. رضا کنگری، رئیس اتحادیه بنکداران مواد غذایی تهران، اعلام کرده است که قیمت برنج ایرانی در هفته‌های اخیر بین ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش یافته و افزایش عرضه، آغاز فصل برداشت و فراوانی کالا از عوامل اصلی این روند بوده است. به گفته وی، قیمت برنج هاشمی که پیش‌تر تا محدوده ۵۱۰ هزار تومان رسیده بود، اکنون به حدود ۴۳۰ تا ۴۴۰ هزار تومان کاهش یافته است.

اما بررسی میدانی قیمت‌ها در بازار، تصویر متفاوتی را نشان می‌دهد. بررسی نرخ‌های فعلی فروش برنج ایرانی نشان می‌دهد برنج طارم محلی با قیمت ۴۶۰ هزار تومان، طارم هاشمی کشت دوم ۴۵۰ هزار تومان، صدری هاشمی ممتاز ۵۲۵ هزار تومان، برنج قه‌سوی ممتاز ۵۴۸ هزار تومان و برنج دودی هاشمی ۵۹۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم عرضه می‌شوند. همچنین نیم‌دانه طارم هاشمی ۳۱۵ هزار تومان و نیم‌دانه کشت دوم ۳۴۵ هزار تومان قیمت‌گذاری شده‌اند. مقایسه این نرخ‌ها با قیمت‌های ثبت‌شده در دوم اردیبهشت اسمال نشان می‌دهد اگرچه در برخی اقلام کاهش قیمت مشاهده می‌شود، اما این افت یکنواخت نیست. برای نمونه، برنج دودی از حدود ۴۳۰ هزار تومان به ۵۹۵ هزار تومان رسیده و افزایش قیمت داشته، در حالی که طارم هاشمی معطر همچنان در محدوده ۴۶۰ هزار تومان باقی مانده است. از سوی دیگر، طارم کشت دوم از ۴۸۵ هزار تومان به حدود ۴۵۰ هزار تومان رسیده که کاهش محدودی را نشان می‌دهد.

بررسی‌ها همچنین نشان می‌دهد قیمت برنج‌های ممتاز و برندهای شناخته‌شده همچنان در محدوده بالای ۵۰۰ هزار تومان قرار دارد؛ موضوعی که نشان می‌دهد کاهش قیمت اعلام‌شده هنوز به شکل یکسان در تمام بازار و برای همه ارقام برنج منعکس نشده است. با توجه به اینکه هنوز عرضه گسترده برنج برداشت سال جدید در بازار آغاز نشده، فعالان بازار معتقدند اثر اصلی برداشت اسمال بر قیمت‌ها در هفته‌های آینده نمایان خواهد شد. از این رو باید دید با افزایش حجم عرضه، روند نزولی قیمت‌ها که از سوی برخی مسئولان و فعالان بازار مطرح می‌شود، در بازار خرده‌فروشی نیز به‌طور ملموس‌تری خود را نشان خواهد داد یا خیر؟

توقف بی‌سابقه صادرات نفت عربستان به آمریکا

داده‌های دولت آمریکا نشان می‌دهد که در پی بسته‌شدن تنگه هرمز، واردات نفت ایالات متحده از عربستان سعودی در ماه ژوئیه برای نخستین بار از سال ۱۹۸۵ به صفر رسیده است.

به گزارش خبرگزاری مهر، خبر‌گزاری بلومبرگ به نقل از داده‌های دولت آمریکا گزارش داد صادرات نفت عربستان سعودی به ایالات متحده در ماه ژوئیه به صفر رسیده است؛ اتفاقی که برای نخستین بار طی یک ماه کامل از سال ۱۹۸۵ تاکنون رخ می‌دهد. بر اساس این گزارش، پالایشگاه‌های آمریکا در ماه‌های ابتدایی سال جاری روزانه بیش از ۶۰۰ هزار بشکه نفت عربستان خریداری می‌کردند، اما این روند اکنون به طور کامل متوقف شده است. بلومبرگ نوشت این تحول در پی جنگ آمریکا علیه ایران رخ داده که جریان انتقال نفت خام از خلیج فارس را تقریباً متوقف کرده است. این گزارش می‌افزاید پالایشگاه‌های آمریکایی برای جبران کاهش واردات نفت عربستان، به دنبال منابع جایگزین رفته‌اند که از جمله آنها می‌توان به نفت سبک تولیدی میدان‌های نفتی داخل آمریکا اشاره کرد.

یک اقتصاددان گفت: مهم‌ترین پیش‌نیاز کاهش تورم، افزایش تولید است که باید برای رفع موانع و حمایت از تولید دانش‌بنیان تلاش کنیم؛ همچنین حمایت از دهک‌های پایین به‌صورت یارانه انجام شود اما قدرت خرید مردم از طریق کاهش تورم و افزایش عادلانه دستمزدها افزایش پیدا کند.

بهنام ملکی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: اینکه ما برای نمونه حدود ۹۰ درصد تورم داشته باشیم یا نزدیک به ۱۳۰ درصد تورم خوراکی‌ها، اینها آمارهای نامطلوبی است. ممکن است برای اقشاری از جامعه این اخبار نکته مهمی نباشد؛ چرا که در حساب بانکی‌شان پول هست و برایشان مشکل خاصی پیش نمی‌آید. اما واقعیت این است که این نرخ‌ها برای کسانی که درآمدهای پایینی دارند و درآمدهایشان کفاف هزینه‌هایشان را نمی‌دهد، آمار وحشتناکی است.

وی افزود: همه باید به نسبت به مساله تورم حساسیت داشته باشیم و با هر اقدام و عمل باعث نشویم که این درد و رنج برای جامعه سنگین‌تر شود. تورم به مانند این است که انگشت بگذاریم و چشم فقرا را دربرآوریم. یک فرد اگر حتی یک واحد کسری داشته باشد و به قول معروف در زندگی خرجش از دخلش بیشتر شود، دچار خیلی از بحران‌ها می‌شود.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه تورم برای اقشار بالادست حتی سودآور است گفت: برخی افراد مثل احتکارگران، یا کسانی که خرید و فروش ملک انجام می‌دهند و به طور کلی کسانی که سرمایه‌دار هستند از این تورم سود می‌برند و سود حاصل از تورم به حساب این افراد سرازیر می‌شود. اما در زیست تورمی، بخش بزرگی از جامعه متضرر می‌شود و در برخی موارد فروپاشی خانواده‌ها رخ می‌دهد. این رنج خاموشی است که اقتصاد ما را چندین دهه در بر گرفته است.

ملکی، کارشناس تولید را کلید کاهش تورم دانست و گفت: تولید دشمن تورم است. اگر تولید را بالا ببرید، قیمت کالاها پایین می‌آید و اقشار آسیب‌پذیر جامعه می‌توانند نفس بکشند. ابتدا باید امنیت سرمایه‌گذاری، تولید، تجارت و صادرات را ایجاد کرد. برخورداری از امنیت اجتماعی، سیاسی و اقتصادی و ثبات در تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی از ضرورت‌های هر کشوری است. یکی از مشکلات حال حاضر این است که سرمایه‌ها از کشور برای می‌کنند و برای تولید در این کشور نمی‌مانند.

یک اقتصاددان گفت: مهم‌ترین پیش‌نیاز کاهش تورم، افزایش تولید است که باید برای رفع موانع و حمایت از تولید دانش‌بنیان تلاش کنیم؛ همچنین حمایت از دهک‌های پایین به‌صورت یارانه انجام شود اما قدرت خرید مردم از طریق کاهش تورم و افزایش عادلانه دستمزدها افزایش پیدا کند.

بهنام ملکی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: اینکه ما برای نمونه حدود ۹۰ درصد تورم داشته باشیم یا نزدیک به ۱۳۰ درصد تورم خوراکی‌ها، اینها آمارهای نامطلوبی است. ممکن است برای اقشاری از جامعه این اخبار نکته مهمی نباشد؛ چرا که در حساب بانکی‌شان پول هست و برایشان مشکل خاصی پیش نمی‌آید. اما واقعیت این است که این نرخ‌ها برای کسانی که درآمدهای پایینی دارند و درآمدهایشان کفاف هزینه‌هایشان را نمی‌دهد، آمار وحشتناکی است.

وی افزود: همه باید به نسبت به مساله تورم حساسیت داشته باشیم و با هر اقدام و عمل باعث نشویم که این درد و رنج برای جامعه سنگین‌تر شود. تورم به مانند این است که انگشت بگذاریم و چشم فقرا را دربرآوریم. یک فرد اگر حتی یک واحد کسری داشته باشد و به قول معروف در زندگی خرجش از دخلش بیشتر شود، دچار خیلی از بحران‌ها می‌شود.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه تورم برای اقشار بالادست حتی سودآور است گفت: برخی افراد مثل احتکارگران، یا کسانی که خرید و فروش ملک انجام می‌دهند و به طور کلی کسانی که سرمایه‌دار هستند از این تورم سود می‌برند و سود حاصل از تورم به حساب این افراد سرازیر می‌شود. اما در زیست تورمی، بخش بزرگی از جامعه متضرر می‌شود و در برخی موارد فروپاشی خانواده‌ها رخ می‌دهد. این رنج خاموشی است که اقتصاد ما را چندین دهه در بر گرفته است.

ملکی، افزایش تولید را کلید کاهش تورم دانست و گفت: تولید دشمن تورم است. اگر تولید را بالا ببرید، قیمت کالاها پایین می‌آید و اقشار آسیب‌پذیر جامعه می‌توانند نفس بکشند. ابتدا باید امنیت سرمایه‌گذاری، تولید، تجارت و صادرات را ایجاد کرد. برخورداری از امنیت اجتماعی، سیاسی و اقتصادی و ثبات در تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی از ضرورت‌های هر کشوری است. یکی از مشکلات حال حاضر این است که سرمایه‌ها از کشور فرار می‌کنند و برای تولید در

یک اقتصاددان: کلید کاهش تورم «تولید» است



در این زمینه بخوانید:

ملکی با بیان اینکه مجلس و دولت باید قانون نوآوری را به تصویب برسانند گفت: یکی از بزرگ‌ترین موانع تولید، سرمایه‌گذاری است. گاهی می‌بینیم یک بنگاه تولیدی که قصد دارد در ایران راه‌اندازی شود، باید مدت‌های مدید به دنبال دریافت مجوزهای مختلف باشد. این در حالی است که در بسیاری از کشورهای مترقی، تمام این فرایندها به‌صورت برخط انجام می‌شود و در مدت کوتاهی به نتیجه می‌رسد. وی تاکید کرد: مسئولان باید پاسخگو باشند که چرا زیرمجموعه‌های دولت به دولت الکترونیک متصل نیستند. اکنون قانون کلی داریم، اما زیرمجموعه‌ها به یکدیگر متصل نمی‌شوند. در مواردی هم که اتصال انجام می‌شود، پاسخگویی وجود ندارد. بالای سر کارکنان نوشته شده است که توہین به مأمور دولت شش ماه زندان دارد؛ اما قانونی نوشته نشده است که اگر کار مردم راه نیفتاد، کارمند مربوطه توبیخ شود.

این اقتصاددان اظهار کرد: در مواردی دیده می‌شود که در سیستم اداری ما فردی که پارتی دارد، کارش سریع‌تر راه می‌افتد. به این دلیل که سیستم فرسوده و ناکارآمد است و مردم برای اینکه کارشان راه بیفتد، مجبور می‌شوند به روش‌های غیرمعمول روی بیاورند.

ملکی با اشاره به ضرورت شفافیت در نظام گمرکی و تجاری کشور گفت: سازوکاری وجود داشته باشد که در بخش کشاورزی، وقتی تولید یک محصول کاهش می‌یابد، مجوز تولید در آن بخش به‌صورت خودکار افزایش پیدا کند. همچنین اگر تولید یک محصول افزایش پیدا کرد، واردات آن محصول نیز به‌صورت خودکار کاهش پیدا کند.

وی تصریح کرد: مهم‌ترین پیش‌نیاز کاهش تورم، افزایش تولید و رفع موانع تولید است. حمایت از دهک‌های پایین نیز به‌صورت یارانه انجام شود؛ اما قدرت خرید مردم باید از طریق کاهش تورم و افزایش عادلانه دستمزدها نیز افزایش پیدا کند.

به گفته ملکی، نظام تجاری و نظام اداری می‌بایست شفاف باشد و هزینه‌های پنهان ناشی از فساد از بین برود. همچنین ارتباط با کشورهای صاحب دانش و فناوری افزایش یابد؛ موضوعی که از طریق کاهش تنش‌های بین‌المللی اتفاق می‌یفتد. اگر با چین و روسیه ارتباط داریم این ارتباط در جهت منافع ما به کار گرفته شود و اگر این کشورها ابتکار یا اختراعی دارند از آن استفاده کنیم.

یک اقتصاددان: کلید کاهش تورم «تولید» است

این کشور نمی‌مانند.

در این زمینه بخوانید:

• چرا تورم ۸۰ درصدی شد؟/پیش‌بینی اقتصاد ایران در سال جاری ملکی ادامه داد: قدم بعدی باید گسترش فرهنگ تولید، کار، فعالیت و کارآفرینی باشد. درصد بالایی از افراد در جامعه ما کار نمی‌کنند ولی درآمد بالایی دارند. زنان، مردان و جوانان باید در تولید مشارکت کنند، در حالی که سهم زنان در کار و اشتغال چندان بالا نیست. تولید و صادرات مدرن و دانش‌بنیان باید در کشور مورد حمایت قرار گیرد. از تولید و صادرات آلوده‌کننده یا آبر نیز باید پرهیز شود.

این اقتصاددان قرار گرفتن سیستم بانکی در خدمت تولید را ضروری دانست و گفت: سیستم بانکی باید در خدمت تولید باشد، نه در خدمت دلای. دلای که در خدمت توسعه تولید باشد خوب است، اما دلای که در خدمت سوداگری باشد خوب نیست. نظام بانکی باید از تولید حمایت شفاف و هدفمند انجام دهد. تولید و صادرات غیرآلاینده، دانش‌بنیان و پایدار باید توسط سیستم بانکی حمایت شود.

ملکی با بیان اینکه کاهش تورم در گرو افزایش تولید و رفع موانع تولید است بیان کرد: مردان و جوانان باید در تولید مشارکت کنند، نفت بوده است؛ در حالی که نفت و سایر مواد خام ما باید به محصولات با ارزش صادراتی بالا تبدیل شود.

صادرات برخی کالاها مانند کلیه‌فروشی بدن است

وی افزود: صادرات بخشی از کالا‌های خام ما مانند کلیه‌فروشی بدن است که نه تنها ارزش افزوده‌ای ندارد بلکه ممکن است آسیب‌پذیری کشور را افزایش دهد. تولید برخی کالا‌های آلاینده نیز ضرورتی ندارد. اینکه عده‌ای از مردم در اثر آلودگی هوا از بین بروند تا ما بتوانیم مقداری محصول صادر کنیم، قابل قبول نیست.

این کارشناس اقتصادی با ذکر مثالی در این زمینه گفت: به طور مثال نیروگاه‌های حرارتی را با آلایندگی بالا توسعه می‌دهیم و مردم اطراف این نیروگاه‌ها به‌نوعی در محیط زیست ناسالم از بین می‌روند؛ در حالی که ما برق تولیدشده را برای استخراج بیت‌کوین به کار می‌بریم. این در شرایطی است که اکنون درخواست برای سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های حرارتی افزایش یافته، اما تقاضا برای سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های تجدیدپذیر به آن حد نیست.

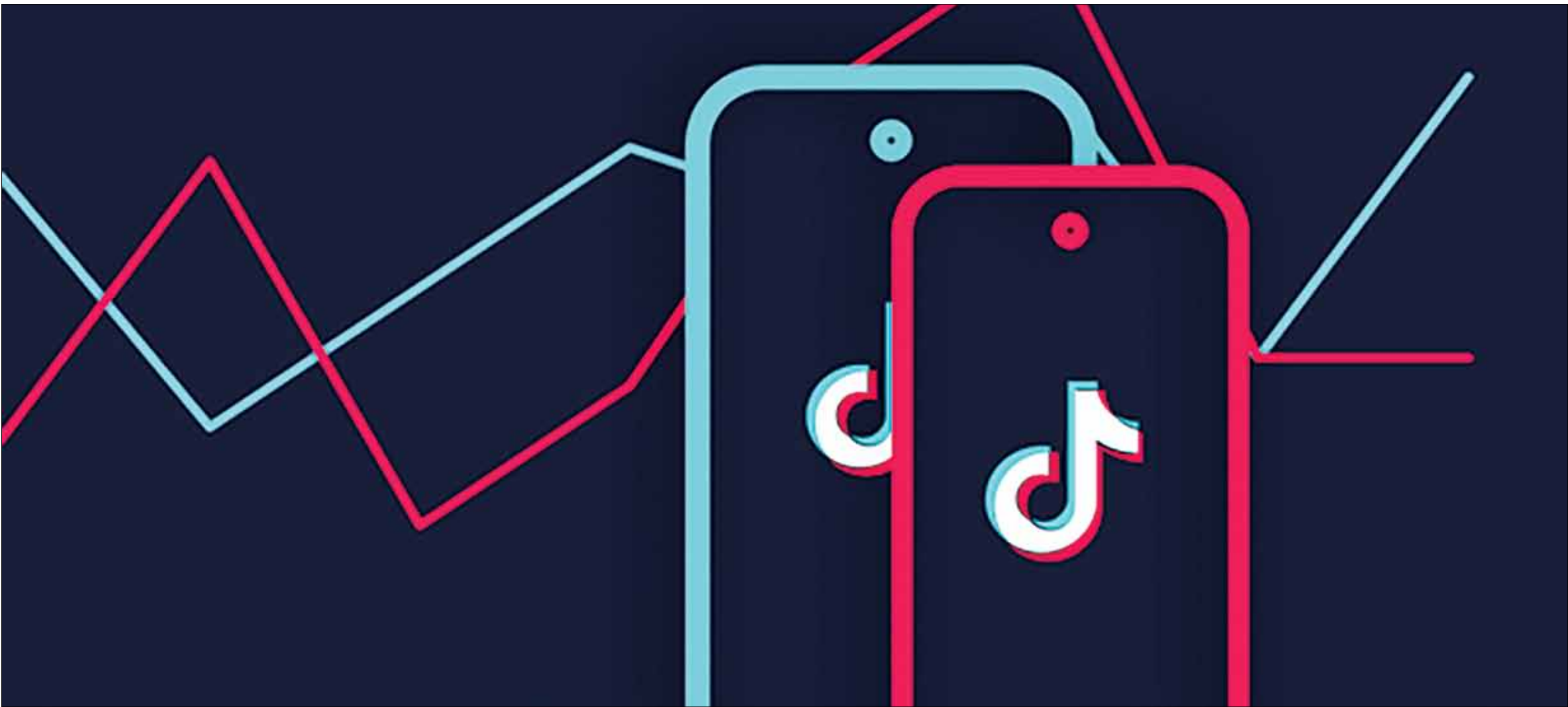
^[1] ملکی با بیان اینکه مجلس و دولت باید قانون نوآوری را به تصویب برسانند گفت: یکی از بزرگ‌ترین موانع تولید، سرمایه‌گذاری است

^[2] گاهی می‌بینیم یک بنگاه تولیدی که قصد دارد در ایران راه‌اندازی شود، باید مدت‌های مدید به دنبال دریافت مجوزهای مختلف باشد

^[3] این در حالی است که در بسیاری از کشورهای مترقی، تمام این فرایندها به‌صورت برخط انجام می‌شود و در مدت کوتاهی به نتیجه می‌رسد

بررسی احتمال بن شدن تیک تاک و ضررهای مالی آن

آیا تیک تاک کار دست کار آفرینان خواهد داد؟



نویسنده: علی آل علی

تیک تاک پلتفرمی است که در طول سال‌های اخیر سر و صدای زیادی به پا کرده است. بسیاری از کاربران دیگر به جای اینستاگرام یا یوتیوب سراغ این اپ چینی را می‌گیرند. البته واکنش سایر پلتفرم‌ها نیز به این سادگی نبوده است و در عوض آنها نیز سعی کرده‌اند تا جای ممکن فضای رقابتی را حفظ کنند. در این میان تفاوت اصلی تیک تاک تولید آن از سوی یک شرکت چینی است.
خب کمتر کسی انتظار دارد در دنیای کاملاً آمریکایی شبکه‌های اجتماعی یک گزینه جذاب از شرق آسیا مشاهده کند. این دقیقاً اتفاقی است که موجب تعجب بسیاری از کارشناس‌ها در ابتدای ظهور تیک تاک شده بود.

ماجرای این قرار است که تیک تاک نسخه جهانی اپی مشابه در چین است. این یعنی در چین خبری از تیک تاک به شکلی که همه ما با آن آشنا هستیم، نیست. در عوض یک نسخه داخلی برای این کشور طراحی شده است. البته اسم تیک تاک به غیر از ویدئوهای جذاب با انواع پرونده‌های حقوقی و همچنین احتمال بن شدن در آمریکا و اروپا نیز گره خورده است. درست به همین خاطر خیلی از کارآفرینان در طول سال‌های اخیر با شک و تردید فراوان در این پلتفرم دست به تولید محتوا زده‌اند. این مسئله‌ای است که می‌تواند در بلندمدت اثرات عجیب و غریبی بر روی کار کسب و کارها داشته باشد.

وقتی شما دائماً با تهدید از دست دادن موقعیت‌تان در تیک تاک رو به رو هستید، ناچار به سرمایه‌گذاری بر روی پلتفرم‌های دیگر نیز خواهید بود.
خب این دقیقاً همان کاری است که خیلی از اینفلوئنسرها و همچنین بازاریاب‌ها انجام داده‌اند. از آنجایی که تهدیدات امنیتی تیک تاک کاملاً جدی است، خیلی از کارشناس‌های امنیت سایبری مسودشدن این اپ در سراسر دنیا را گزینه‌ای حتمی می‌دانند. البته در این میان تیک تاک نیز برخی تغییرات جزئی در نحوه فعالیتش ایجاد کرده است، اما بعید است تهدید موردنظر خیلی تغییر کند.

ما در این مقاله قصد داریم تیک تاک را به مثابه یک پلتفرم عالی برای بازاریابی و فعالیت کسب و کارها زیر ذره بین ببریم. در واقع بخش ابتدایی مقاله به بررسی مزایا و ویژگی‌های منحصر به فرد این پلتفرم برای کسب و کارها اختصاص دارد. در بخش بعد سعی می‌کنیم برخی از اثرات بن شدن تیک تاک در کشورهای مختلف را ارزیابی کنیم.
در واقع سعی می‌کنیم ضررهای ناشی از این اتفاق را به دقیق‌ترین شکل ممکن محاسبه نماییم. این امر به شما فرصت خوبی برای درک بهتر اوضاع خواهد داد. به علاوه، اثرگذاری تیک تاک بر روی اقتصاد جهانی را نیز نشان می‌دهد.
خب اجازه دهید دیگر برویم سراغ اصل ماجرا.

تیک تاک: سوغاتی از چین!

نکته جالبی که درباره تیک تاک وجود دارد، حق امتیاز ۶۰ درصدی کسب و کارهای آمریکایی از آن است. این یعنی ۶۰ درصد سهام و مالکیت این اپ جذاب در اختیار برندهای آمریکایی قرار دارد.
خب با این حساب نباید دیگر مشکلی از بابت امنیت سایبری وجود داشته باشد. البته در این میان یک نکته کوچک اوضاع را به هم ریخته است؛ چراکه دولت چین نیز در میان سهامداران این اپ مشاهده می‌شود. درست به همین خاطر سال ۲۰۲ تراپ امرار داشت وضعیت مالکیت این اپ باید به طور کامل تغییر کند.

شرکت بایت دنس (Byte Dance) به عنوان سهامدار تیک تاک یکی از شرکت‌هایی است که همکاری نزدیکی با دولت چین دارد. درست به همین خاطر خیلی از کارشناس‌ها نسبت به درز اطلاعات کاربران در این اپ مشکوک هستند. چنین نکته‌ای به اعمال سیاست‌های سختگیرانه نسبت به استفاده از این اپ در بسیاری از کشورهای دنیا منجر شده است. البته در این میان وضعیت کارآفرینان کمی متفاوت است. آنها به دلیل محبوبیت تیک تاک حساسی روی آن تمرکز کرده‌اند. به طوری که حتی شوخی ترک تیک تاک را نیز برنمی‌تابند.

بازاریابی و تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی کاری نیست که مبتنی بر سلیقه شخصی افراد باشد. نکته کلیدی در این میان تلاش برای استفاده از وضعیت متفاوت کسب و کارهاست.
خب هر کسب و کاری بسته به اینکه مشتریانش بیشتر در کجا حضور دارند، باید دست به انتخاب پلتفرم مناسب بزند. درباره تیک تاک خبر خوش برای بازاریاب‌ها علاقه تقریباً تمام کاربران به آن است. این یعنی تیک تاک فقط پلتفرمی مخصوص جوان‌ها نیست. در عوض تقریباً همه مردم دنیا از آن لذت می‌برند.
بازاریاب‌ها دقیقاً به خاطر جذابیت بی‌نهایت زیاد تیک تاک اقدام به

استفاده از آن می‌کنند. این امر به آنها کمک می‌کند تا شرایط بسیار خوبی از نقطه نظر تعامل با کاربران داشته باشند. البته در این میان تهدیدهای امنیتی برای کارآفرینان خیلی مهم نیست؛ چراکه تا وقتی بحث خالی شدن حساب بانکی خودشان یا مشتریان در میان نباشد، همه چیز قابل تحمل خواهد بود. در این میان اما دولت‌ها وضعیت متفاوتی دارند.
خب هیچ دولتی دوست ندارد اطلاعات شهروندانش به طور غیرقانونی در اختیار دولتی دیگر قرار گیرد. درست به همین خاطر تیک تاک در طول چند سال اخیر بدل به مسئله‌ای در حوزه امنیت ملی شده است.
آخرین تحولی که در رابطه با وضعیت تیک تاک روی داده است، آدیت جدید طرف چینی نسبت به نگهداری و استفاده از اطلاعات کاربران است.
خب این اطلاعاتیه اگر چه با هدف کاهش نگرانی کاربران و دولت‌ها منتشر شده است، اما اثرگذاری زیادی نداشته است. هنوز هم بسیاری از کارشناس‌های امنیت سایبری معتقدند دولت چین دسترسی گسترده‌ای به اطلاعات کاربران تیک تاک دارد. این مسئله‌ای بود که نظارت بر نحوه استفاده از اطلاعات کاربران در میان سایر پلتفرم‌ها را نیز به همراه داشت. احتمالاً شما هم بازجویی از مدیران متا به خاطر استفاده نادرست از اطلاعات کاربران را به یاد دارید.
خب این مسئله در طول سال‌های اخیر تأثیرات زیادی بر روی نحوه فعالیت برندها داشته است. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم همیشه بحث امنیت سایبری باید در کانون توجه کارآفرینان قرار داشته باشد.

شاید فکر کنید وضعیت پلتفرم‌های آمریکایی در رابطه با امنیت سایبری بسیار بهتر است، اما خب باید کمی ناامیدتان کنیم. بی‌شک ماجرا به پیچیدگی تیک تاک نیست، اما در اینجا نیز شاهد استفاده نادرست از اطلاعات کاربران یا حتی فروش آن هستیم.
با این حساب وضعیت تیک تاک تقریباً شبیه بقیه پلتفرم‌هاست. آنچه در این میان موجب ترس دولت‌های غربی شده، ناآگاهی نسبت به شیوه استفاده از اطلاعات کاربران از سوی یک سازمان دولتی است.
خب در مورد سایر پلتفرم‌ها معمولاً اطلاعات کاربران به شرکت‌های تجاری فروخته می‌شود. این امر حساسیت زیادی در میان دولتمردان ایجاد نمی‌کند.
با این حال اگر پای یک دولت دیگر در میان باشد، دیگر کسی ساکت نخواهد نشست.

تیک تاک در عرصه اقتصاد

تیک تاک فقط یک پلتفرم دارای ویدئوهایی سرگرم‌کننده نیست، در عوض خیلی از کارآفرینان برای توسعه کسب و کارشان روی این پلتفرم حساب ویژه‌ای باز کرده‌اند. این مسئله‌ای است که می‌تواند برای بسیاری از کارآفرینان درس‌های زیادی به همراه بیاورد؛ چراکه تیک تاک همیشه در حال دریافت اتهام‌های تازه در بازار است.

ما در روزنامه فرصت امروز تیک تاک را به خاطر اهمیت اقتصادی‌اش مهمان بلندمدت بازارهای غربی می‌دانیم. به زبان ساده، دولت‌های غربی به دلیل اهمیت اقتصادی این اپ برای کارآفرینان به این سادگی امکان خلاص شدن از شر آن را ندارند.
همانطور که می‌شود حدس زد، در این رابطه فقط خواست دولت‌ها در میان نیست. در عوض برندها نیز سهم مهمی از بازار دارند.
خب هیچ برندی حاضر نیست سهم فوق‌العاده خودش از عرصه اقتصادی را به خاطر اختلاف میان دولت‌ها از بین ببرد. به همین خاطر تصمیم‌گیری برای دولت‌های غربی تا حد زیادی سخت شده است.
براساس گزارش دبایرتمان اقتصاد دانشگاه آکسفورد، ارزش مالی تیک تاک فقط در آمریکا نزدیک به ۲۵ میلیارد دلار است. این یعنی کارآفرینان آمریکایی در سال ۲۰۲۳ از طریق تیک تاک به ۲۵ میلیارد دلار سود دسترسی پیدا کرده‌اند. به همین خاطر کنار گذاشتن این اپ نه تنها اثرات اقتصادی شدیدی به همراه خواهد داشت، بلکه احتمالاً موجب افزایش بیکاری از طریق تعطیلی بسیاری از کسب و کارها می‌شود.

نکته بالا تصمیم‌گیری برای دولت‌ها را بدل به چالشی بی‌نهایت مهم کرده است. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید تصمیم‌گیری در رابطه با تیک تاک را به شیوه‌ای متفاوت پیش ببرید. این امر می‌تواند برای کارآفرینان حاشیه امنیت خوبی به همراه داشته باشد.
خب وقتی ارزش یک شبکه اجتماعی یا به زبان ساده‌تر گردش مالی‌اش تا این اندازه بالا باشد، دیگر کاری از دست کسی برنخواهد آمد.
خب هیچ دولتی دوست ندارد کانال درآمدزایی کارآفرینان را از بین ببرد، مگر نه؟

چرا بازاریاب‌ها عاشق تیک تاک هستند؟

سوال کلیدی که در این میان باید بدان جواب دهیم، دلیل علاقه بازاریاب‌ها به تیک تاک است.
خب بسیاری از کارشناس‌ها معتقدند تیک

تاک در ابتدا در حد یک ترند جذاب بود. به همین خاطر بازاریاب‌ها یا حتی برندها حساب بلندمدتی روی آن نمی‌کردند.
با این حال پس از گذشت مدتی بسیاری از آنها به دنبال تداوم کارشان در تیک تاک بودند. این مسئله دلایل متعددی دارد. ما در این بخش قصد نداریم با یک جواب ساده شما را دست به سر کنیم. در عوض سعی خواهیم کرد پاسخی چندوجهی برای شما آماده کنیم.
پس اجازه دهید کم کم برویم سراغ اصل ماجرا.

اولین نکته‌ای که اهمیت زیادی در رابطه با تیک تاک دارد، میانگین حضور کاربران در آن است.
براساس گزارش موسسه فوربس، کاربران تیک تاک روزانه ۹۵ دقیقه در این اپ حضور دارند. ایت رقم بسیار بیشتر از سایر گزینه‌های رایج است. این یعنی کاربران علاقه بسیار زیادی به وقت‌گذرانی در تیک تاک دارند.
خب وقتی کاربران در یک پلتفرم حضور بیشتری داشته باشند، طبیعی است بازاریاب‌ها نیز بیشتر سران آ را بگیرند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم بازاریاب‌ها باید همیشه در کنار مشتریان باشند. این یعنی تیک تاک بهترین گزینه بازاریابی و تولید محتوا محسوب می‌شود.

براساس گزارش هاروارد بیزینس نزدیک به ۶۰ درصد از کاربران تیک تاک دست کم یکبار خرید درون برنامه‌ای به کمک این اپ را امتحان کرده‌اند. این یعنی کاربران انگیزه بیشتری برای خرید از دل این اپ دارند. این اتفاقی است که درباره گزینه‌هایی مثل اینستاگرام خیلی کمتر روی می‌دهد.
با این حساب طبیعی است که بازاریاب‌ها روی بسیار خوشی نسبت به تیک تاک نشان دهند؛ چراکه درست در فضایی هستند که امکان تعامل نزدیک با مخاطب را فراهم می‌سازد.

بازاریاب‌هایی که فروش پایینی از دل کمپین‌ها برای برند داشته باشند، دیر یا زود از کارشان کنار گذاشته خواهند شد. این مسئله‌ای است که می‌تواند وضعیت یک برند را در بلندمدت به طور قابل ملاحظه‌ای در خطر قرار دهد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید هر طور شده فروش بالای برندان را تضمین کنید. در این میان تهدیدهای امنیت سایبری یک شبکه اجتماعی کمتر اهمیت پیدا می‌کند. کافی است خودتان را جای یک بازاریاب قرار دهید تا متوجه این نکته شوید.

نکته دیگری که در این میان وجود دارد، اعتماد کاربران به تبلیغات تیک تاک است. این یعنی کاربران زیادی در سراسر دنیا با مشاهده تبلیغات در تیک تاک اقدام به خرید محصولات می‌کنند.
شاید یکی از دلایل این اعتماد بالا حضور دامنه متنوعی از اینفلوئنسرها در تیک تاک باشد. درست به همین خاطر بسیاری از بازاریاب‌ها ترجیح می‌دهند در تیک تاک حضور داشته و با کمک اینفلوئنسرها اقدام به تولید محتوا کنند. در نهایت نیز خروجی ماجرا اعتماد بیشتر کاربران به کمپین‌شان خواهد بود.

براساس گزارش موسسه سرچ انجین ژورنال (Search Engine Journal) ۹۰ درصد از کاربران تیک تاک از آن رضایت کامل دارند.
خب این مسئله درباره رضایت کاربران از یک اپ واقعاً حیرت‌انگیز است. در حالی که سایر رقبای تیک تاک حتی رضایت ۷۰ درصدی را نیز در خواب نمی‌بینند، این پلتفرم چینی همه دل‌ها را برده است!

بازاریاب‌ها و اهالی دنیای کسب و کار دلایل بسیار زیادی برای علاقه به تیک تاک دارند.
شاید یک نکته دیگر خدمات حیرت‌انگیز این اپ در زمینه ویرایش محتوا و همچنین شخصی‌سازی باشد. به طوری که انگار شما یک دستیار فداکار در کنارتان دارید تا ایرادات کارتان را قبل از بروز فاجعه از بین ببرد.
خب این امر در سایر پلتفرم‌ها معمولاً گزینه‌ای پولی محسوب می‌شود که بازاریاب‌ها را حسابی وحشت‌زده می‌کند.
نکته کلیدی در این میان تلاش برای استفاده از موقعیت تیک تاک به عنوان یک پلتفرم ارزان‌قیمت برای بازاریابی است. فکر می‌کنم حالا دیگر دلیل جذابیت اهمیت تیک تاک در طول سال‌های اخیر را متوجه شده باشید، مگر نه؟
کسب و کارهایی که کمتر شناخته‌شده هستند، معمولاً برای بازاریابی و فروش بی‌دردر سراغ تیک تاک می‌روند. این امر کمک شایانی به آنها برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف کرده و کارشان را نیز با دردرسر کمتری همراه می‌سازد.
خب بقا به عنوان یک کسب و کار تازه کار اصلاً امر ساده‌ای نیست. این اتفاق می‌تواند اوضاع شما در بازار را حسایی به هم ریخته و حتی کارتان را با مشکلات زیادی همراه سازد؛ چراکه کمتر کسی به یک برند تازه کار اعتماد کافی خواهد داشت. این در حالی است که استفاده از فضای اعتماد برانگیز تیک تاک می‌تواند برای‌تان جذابیت زیادی به همراه داشته باشد.

ما در روزنامه فرصت امروز مسئله جلب اعتماد مخاطب را امری ضروری

می‌دانیم. این مسئله می‌تواند بهبود اوضاع برای بسیاری از کارآفرینان را به همراه بیاورد.
نکته کلیدی ایجاد تعادلی میان تهدیدهای امنیتی این اپ و همچنین تلاش برای بهبود اوضاع به طور اصولی است. وگرنه شاید تمام زحمات‌های بازاریاب‌ها در تیک تاک در پی یک تصمیم اشتباه نقش بر آب شود.

سناریوی افول تیک تاک

آیا تیک تاک برای همیشه تا این اندازه محبوب خواهد ماند؟ این سوالی است که خیلی از بازاریاب‌ها درباره اپ چینی قصه‌مان دارند.
خب یک دیدگاه در این رابطه همان ضرب‌المثل قدیمی «هیچ چیز تا ابد پایدار نیست» خواهد بود. همان طور که زمانی فیس‌بوک خیلی روی بورس بود و حالا کسی حتی نگاهش هم نمی‌کند، تیک تاک نیز ممکن است به چنین شرایطی دچار شود. البته این سناریو خیلی محتمل نیست.

شاید مهمترین تهدیدی که آینده تیک تاک را متوجه خودش می‌کند، بن شدن از سوی کشورهای اروپایی و آمریکای شمالی باشد.
خب بسیاری از دولت‌ها اصلاً دل خوشی از تیک تاک ندارند. به همین خاطر بعید نیست در پی اقدامی دسته جمعی این اپ را بن کنند. البته یک راه حل دیگر احتمال خرید کامل این اپ از سوی سرمایه‌گذارهای اروپایی است. به طوری که دیگر مشکلات امنیتی رفع شده و خیال دولت‌ها بابت آن راحت شود.

بی‌شک طرف چینی علاقه‌ای برای بن شدن ندارد؛ چراکه درآمد حیرت‌انگیز خودش از بازارهای خارجی را از دست می‌دهد. در عوض یک ایده جذاب‌بت معامله میان دو طرف است. به طوری که سهم طرف چینی به مرور زمان کمتر شده و در عین حال حاشیه سودش را حفظ کند. این امر می‌تواند نتایج بهتری برای دو طرف به همراه داشته باشد.

بساور کنید یا نه، حتی دولت‌های غربی نیز مایل به بن کردن تیک تاک نیستند. در عوض آنها از این اهرم فشار برای تغییر وضعیت مالکیت آن استفاده می‌کنند.
بنابراین ما شاهد یک بازی بلندمدت در دنیای تجارت خواهیم بود که پیوند نزدیکی با عرصه سیاست پیدا کرده است. در این میان کارآفرینان باید تا جای ممکن از فضای ایده آل تیک تاک استفاده کنند؛ چراکه به این زودی‌ها قرار نیست اوضاع تغییر کند.
پس هرگونه نگرانی در این رابطه کاملاً بی‌مورد به نظر می‌رسد. این مسئله‌ای است که می‌تواند دست‌کم در کوتاه‌مدت خیال کارآفرینان را راحت کند. اگر هم در طولانی‌مدت خبر تازه‌ای شد، ما همیشه در روزنامه فرصت امروز در کنارتان هستیم تا اوضاع را جمع و جور کنیم.

یادتان باشد، صحبت درباره فضای مناسب تیک تاک هرگز به معنای بی‌نیازی از سعی و تلاش در این پلتفرم نیست.
خب شما بدون تلاش مناسب هیچ شانس‌ی برای موفقیت در این فضا نخواهید داشت. در عوض درس‌های زیادی پیش روی‌تان قرار می‌گیرد. پس نباید نسبت به کیفیت محتوا بی‌توجه شده یا دل‌تان را الکی خوش کنید. این مسائل می‌تواند شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای دشار ساخته یا حتی به هم بریزد. پس باید آمادگی لازم برای تولید محتوای مناسب با شرایط تیک تاک را داشته باشید، وگرنه بعید نیست سرتان بی‌کلاه بماند.

سخن پایانی

تیک تاک همچنان در دنیای بازاریابی یکه‌تازی خواهد کرد. به احتمال زیاد کاربرانش نیز در سراسر دنیا بیشتر می‌شود.
با این حال قرار نیست تهدیدهای امنیتی این پلتفرم از سوی دولت‌ها به سادگی کنار گذاشته شود. در واقع دنیای تجارت بار دیگر قربانی کشمکش‌های میان قدرت‌های بزرگ دنیا خواهد شد. البته این رویارویی مستقیم در کوتاه‌مدت روی نخواهد داد. در عوض بازی طولانی مدتی میان آنها شکل می‌گیرد.

ما در این مقاله سعی کردیم برخی از نکات کلیدی درباره تیک تاک و آینده‌اش را مورد بحث قرار دهیم. حالا دیگر انتخاب به خودتان بستگی دارد. می‌توانید از این پلتفرم به سود خودتان استفاده کرده یا کاملاً دست نگه دارید. در هر صورت ما کنارتان خواهیم بود تا کسب و کاری موفق‌تر داشته باشید.
مثل همیشه اگر سوالی درباره مقاله داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به شما هستند.
پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

com/tech-signals-tiktok-ban-https://learn.gy

martech

https://troomi.com/five-ways-tiktok-is-dangerous-to-privacy-and-security

سوالات رایج در جلسات استخدای برای تیم فروش

مصاحبه‌های استخدامی حوزه فروش چه شکلی هستند؟

نویسنده: علی آل علی

اغلب کارشناس‌های فروش کارشان را به عنوان یک کارآفرین تک و تنها در بازار شروع می‌کنند. احتمالا همکاری با برندهای بزرگ دره سیلیکون ولی از همان روزهای اول آرزوی هر فروشنده‌ای خواهد بود. اگر شما هم چنین آرزوهای دور و درازی در صنعت فروش دارید، باید آماده شرکت در جلسات استخدامی نفسگیر هم باشید. چنین جلساتی مثل امتحان کنکور دارای سوالات متنوعی است. این وسط فقط داوطلبانی موفق به قبولی در چنین امتحان بزرگی می‌شوند که از مدت‌ها قبل حسابی خودشان را آماده کرده باشند. البته در صنعت فروش به جای کتاب‌های درسی، پای مهارت‌های متنوع در میان است. اینطوری برندهای بزرگ شما را روی هوا شکار کرده و خیلی زود تبدیل به کارمند یکی از برندهای مورد علاقه‌تان خواهید شد.

اگر تجربه حضور در مصاحبه‌های استخدامی را داشته باشید، احتمالا بدترین سناریو برای‌تان مواجهه با سوالی است که حتی روح‌تان هم از آن خبر ندارد. این طور وقت‌ها آدم دوست دارد از خجالت آب شود؛ چراکه جواب‌های سر بالا فقط آبروی آدم را جلوی دیگران می‌برد. از آنجایی که ما در روزنامه فرصت امروز اصلا دوست نداریم شما چنین تجربیاتی را پشت سر بگذارید، از قبل به فکرتان بوده‌ایم و مجموعه‌ای از سوالات پرتکرار در جلسات استخدامی برای تیم‌های فروش را گردآوری کرده‌ایم. خب اگر شما هم دوست دارید با دستت پر در چنین جلساتی حاضر شوید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. با ما همراه باشید تا دیگر کابوسی به اسم مصاحبه استخدامی حتی نزدیک‌تان هم آفتابی نشود!

سوالات مهم برای استخدام در حوزه فروش درباره شرکت ما چه می‌دانید؟

اولین سوالی که در جلسات استخدامی از فروشنده‌ها پرسیده می‌شود، کمی سخت به نظر می‌رسد. اینکه شما به عنوان کسی که هنوز کارمند نیمه رسمی شرکت هم نیستید، چه فکری درباره آن سازمان می‌کنید خیلی پیچیده به نظر می‌رسد. چنین کاری مثل سوال پیچ کردن یک دانشجو ی ادبیات درباره بزرگترین نویسنده‌های دنیاست. بی‌شک دانشجوی بخت برگشته ما هر چقدر هم که زور بزند، نهایتا چند تا جواب دست و پا شکسته تحویل دیگران خواهد داد. با این حساب بد نیست از خودمان برسیم چرا از فروشنده‌ها چنین سوالی می‌شود؟ آنچه در ذهن مسئول برگزاری جلسه استخدامی درباره این سوال می‌گذرد، تلاش برای آشنایی با میزان وسواس شما در انتخاب یک برند است. خب اگر به طور کاملآ تصادفی در این مصاحبه شرکت کرده باشید، احتمالا کمتر کسی شما را جدی خواهد گرفت. برعکس، اگر اطلاعات دقیقی درباره برند موردنظر ارائه کنید، همه به چشم دیگری نگاه‌تان خواهند کرد.

حالا که متوجه دلیل طرح سوال این بخش شدید، باید استین‌ها را بالا زده و جوابی درخور برای آن پیدا کنیم. ما در روزنامه فرصت امروز بهترین روش برای یافتن جواب این سوال را زیر و رو کردن سلیبت برند می‌دانیم. باور کنید یا نه، سایت یک برند حرف‌های زیادی درباره هویت و ارزش‌های اصلی‌اش دارد. پس اصلا آن را دست‌کم نگیرید. در عوض مثل یک مشتتری سختگیر صفر تا صد سایت را زیر و رو کنید. قول می‌دهم کلی اطلاعات دست اول گیرتان بیاید!

از اینجا به بعد تنها کاری که باید انجام دهید، انتخاب یکی از ارزش‌ها یا نکات کلیدی برای برند موردنظر و بیان آن در جلسه استخدامی است. اینطوری نه تنها مصاحبه‌کننده را شیفته اطلاعات‌تان خواهید کرد، بلکه سختگیری‌تان در انتخاب یک برند برای همکاری را نیز نشان می‌دهید.

چرا علاقه‌مند به کار در حوزه فروش هستید؟

وقتی کسی برای عضویت در تیم فروش داوطلب می‌شود، طرح سوالی درباره دلیل علاقه‌ای به این حوزه اندکی عجیب به نظر می‌رسد. با این حال معمولا در مصاحبه کاری برندهای بزرگ این سوال همیشه جایگاه ویژه‌ای دارد. پس باید کمی خودتان را برای جواب دادن به آن آماده کنید. البته قبل از هر چیزی باید دلیل طرح این سوال را بدانیم. راستش را بخواهید، هدف اصلی در این میان ارزیابی میزان علاقه‌تان به کار در حوزه فروش است. پس باید دور جواب‌های کلیشه‌ای را خط بکشید.

توصیه ما برای سرهم‌بندی جوابی عالی در این بخش بی‌نهایت ساده است. کافی است ملاک‌های اساسی برای یک فروشنده حرفه‌ای را برشمرده و مهارت‌تان در آنها را نشان دهید. مثلا روابط عمومی بالا هر فروشنده‌ای الزامی است. حالا شما با مانور بر روی این نکته می‌توانید دلیل علاقه‌تان به حوزه فروش را مهارت‌تان در زمینه روابط عمومی عنوان کنید. با این دست فرمان به طرف مقابل نشان می‌دهید حوزه فروش را نه به خاطر تفریح و سرگرمی، بلکه مهارت‌تان دوست دارید.

احتمالا سر جلسه مصاحبه آدم انقدر استرس دارد که حتی اسمش را هم فراموش کند. به همین خاطر شما باید قبل از اینکه کار به برگزاری جلسه برسد، کمی درباره مهارت‌های‌تان فکر کنید. اگر از ما می‌شنوید، ساده‌ترین روش پیدا کردن جواب‌های احتمالی برای این سوال است: «چرا فکر می‌کنید در حوزه فروش موفق می‌شوید؟»

سوال بالا به شما کمک می‌کند ته توی همه مهارت‌های‌تان که به درد حوزه فروش می‌خورد را در بیاورید. از این مرحله به بعد هم اثبات اینکه شما به درد حوزه فروش می‌خورید، کار سختی نخواهد بود. خب وقتی کسی اکثر مهارت‌های لازم برای موفقیت در یک کار را دارد، چرا نباید همان روز وارد حوزه مورد بحث شود؟

چه زمانی بیشتر از همه به خود افتخار کردی؟

سوال بالا بیشتر از اینکه با ساز و کار تیم‌های فروش هماهنگ باشد، به درد جلسات مشاوره می‌خورد. هر چه باشد چنین سوالی نه تنها آدم را غافلگیر می‌کند، بلکه زمان زیادی برای یافتن جواب هم نیاز دارد. حالا این وسط معمولا کمتر کسی زمان لازم برای مرور خاطراتش در دنیای فروش را دارد؛ چراکه مسئول برگزاری جلسه نهایتا چند دقیقه به شما زمان خواهد داد.

اول از همه اجازه دهید دلیل طرح چنین سوالی را با هم بررسی کنیم. احتمالا مسئول استخدام یک شرکت از قبل رزومه شما را زیر و رو کرده است. با این حساب نباید سوالات زیادی برای او درباره دلیل علاقه‌تان برای همکاری با شرکت یا حتی نقاط عطف کارنامه هنری‌تان باقی بماند. پس واقعا چرا این سوال در جلسات استخدامی همیشه تکرار می‌شود؟ راستش را بخواهید، سوال بالا نوعی راستی‌آزمایی درباره سابقه کاری‌تان است. شما را نمی‌دانم، ولی من که بارها و بارها کسی را دیده‌ام که در کارنامه کاری‌شان مثل آب خوردن دروغ می‌گویند. به همین خاطر مدیران ارشد برندهای مختلف برای اینکه از شر چنین اتفاقاتی خلاص شوند، همان اول کار سراغ طرح این سوال کلیدی می‌روند.

یادتان باشد شما برای جواب دادن به سوالات در جلسات استخدامی باید همیشه اعتماد به نفس‌تان را حفظ کنید. باور کنید یا نه، خیلی وقت‌ها کارآفرینان سابقه کاری بی‌نظیری دارند، اما استرس زیاد فرصت

بیان درست آن را نمی‌دهد. این امر درباره بهترین تجربه از حوزه فروش هم مصداق دارد. توصیه ما در این بخش توجه به موفقیت‌های تیمی به جای موفقیت شخص خودتان است. هرچه باشد کار تیمی این روزها حسابی طرفدار دارد. به علاوه، در عرصه فروش کمتر کسی به تنهایی موفقیت‌های بزرگ کسب می‌کند.

اگر برای جواب دادن به سوال این بخش دالما روی کار تیمی و توانایی‌تان برای مدیریت تیم‌های مختلف تاکید کنید، خیلی زود دل همه را به دست خواهید آورد. آن وقت دیگر کسی به سابقه کاری‌تان شک نکرده و به راحتی آب خوردن امکان اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان را خواهید داشت. حالا اگر قبل از حضور در مصاحبه استخدامی چند بار جواب‌تان را در خلوت خودتان تمرین کنید، دیگر ما لای درز کارتان نخواهد رفت.

چطور در شرایط سخت امیدتان را از دست نمی‌دهید؟

ما بازنشست نشود، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ بی‌شک انتخاب یک مجری تازه، آن هم بعد از این همه سال، کاری نیست که یک شبه انجام شود. اگر به اینها استرس ناشی از تغییرات تازه را هم اضافه کنیم، آن وقت با معجونی بی‌نهایت ترسناک طرف خواهیم بود. حالا که مثال بالا را بررسی کردیم، دیگر نباید سوال این بخش خیلی برای‌مان عجیب باشد؛ چراکه کارآفرینان دوست دارند همه چیز مطابق میل‌شان پیش برود. این وسط هم شما باید نقش اصلی را بازی کنید. پس در مواجهه با سوال درباره بزرگ‌ترین چالش همکاری با برند جوابی چند وجهی تحویل طرف مقابل دهید. ما در اینجا برخی از نکاتی که باید حتما به آنها توجه کنید را گردآوری کرده‌ایم:

- اشاره به سختی‌های کار به عنوان عضوی از تیم فروش
- تاکید بر روی تجربه و مهارت‌تان برای عبور از شرایط دشوار



- مرور سوابقه‌های کاری‌تان با توجه ویژه بر روی نحوه سازگاری‌تان با محیط‌های تازه

اگر نظر ما را بخواهید، همین که خودتان را به عنوان عضوی تازه از شرکت مشتاق به سازگاری با شرایط تازه نشان دهید، همه مدیران عاشق‌تان خواهند شد. اجازه دهید با هم روراست باشیم، هیچ مدیری دوست ندارد چند ماه از وقتش را پای آموزش به کارمندان تازه وارد هدر دهد. پس باید به مدیران شرکت این اطمینان را بدهید که خبری از چنین آموزش‌های تکراری نخواهد بود.

چرا دنبال کار جدید هستید؟

یکی از سوالاتی که همیشه آدم را به وحشت می‌اندازد، همین مورد بالاست. اینکه چرا شما دنبال کار تازه‌ای هستید، احتمالا به این راحتی‌ها جواب داده نمی‌شود. گاهی اوقات فروشنده‌گان بر روی تجربه بدشان در سال‌های قبل سرمایه‌گذاری می‌کنند. به طوری که با تخریب بقیه برندها دنبال ایجاد فرصتی تازه برای درخشش در بازار هستند. اگر شما هم دوست دارید چنین فرمولی را امتحان کنید، احتمالا اوضاع‌تان در بازار را حسابی به هم خواهید ریخت؛ چراکه همه برندها به خوبی از اوضاع یکدیگر خبر دارند. پس یک لطفی به خودتان کرده و دور این تکنیک قدیمی را خط بکشید.

فرمول ما در اینجا مثل همیشه ساده و سراسرت است. به جای اینکه با تخریب بقیه برندها دنبال عادی ساختن شرایط باشید، بهتر است روی ماجراجویی خودتان حساب کنید. یادتان باشد هدف طرف مقابل از طرح چنین سوالی نه گوش دادن به شکایت‌های شما از محل کار قبلی، بلکه آگاهی از میزان جسارت‌تان است. پس خودتان را مثل یک قهرمان همه فن حریف در بازار نشان دهید که دنبال موفقیت است. اینطوری نه‌تنها کارتان حسابی می‌گیرد، بلکه از همان روز اول مدیران حساب ویژه‌ای روی شما خواهند کرد.

شاید پیش خودتان فکر کنید ایراد گرفتن از جاهایی که قبلا با آنها همکاری داشتید، خیلی هم ایده بدی نیست. در این صورت یک نکته مهم را از قلم نداشتید: اگر آن برند تا این اندازه اوضاع بدی داشت، چرا شما سراغ همکاری با آنها رفتید؟ چنین سوالی انقدر سخت و پیچیده هست که اعتبار خودتان را در جلسه استخدامی به خطر بیندازد. پس حتی سراغ آن هم نروید.

کمی درباره رزومه‌تان حرف بزنید

صحبت درباره رزومه‌ای که به بهترین شکل ممکن جلوی تیم مدیریت منابع انسانی یک شرکت قرار گرفته، کار عجیبی به نظر می‌رسد. فرض کنید یک کارگردان بعد از کلی تست مختلف و انتخاب بازیگر دوباره از هنرمندان منتخب بخواهد جلوی دوربین تست بزنند. بی‌شک در چنین اوضاعی همه به کار کارگردان قصه‌مان شک خواهند کرد، مگر نه؟ دلیل اصلی درخواست مدیران از شما برای صحبت درباره رزومه‌تان، روشن است. آنها دوست دارند مهارت‌های ارتباطی و توانایی‌تان برای اقناع مشتریان احتمالی را محک بزنند. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید مهارت اقناع بقیه چیزی نیست که از دل رزومه‌ها بیان شود. پس باید تمام تلاش‌تان برای اثرگذاری درست بر روی مخاطب را انجام دهید. وگرنه خیلی زود همه از شما ناامید خواهند شد. آن وقت دیگر هیچ شانشی برای عضویت در شرکتی باسابقه و معتبر نخواهید یافت.

حالا مهمترین سوال نحوه معرفی رزومه به مدیران است. امیدوارم پیش خودتان فکر نکنید تا صبح برای مرور رزومه‌تان وقت دارید؛ چراکه در جلسات استخدامی همه چیز روی دور تند جریان دارد. پس لطفا مهمترین نکات درباره رزومه‌تان را در حداکثر دو دقیقه بیان کنید. قبول دارم این چالش خیلی سختی است. به همین خاطر باید از قبل بارها و بارها این فرآیند را تمرین کنید. یادتان باشد، هر کار سختی فقط با تمرین مداوم ممکن می‌شود. پس اگر دوست دارید شانشی در بازار داشته باشید، باید کمی روی مرور سریع رزومه‌تان کار کنید.

اشتباهی که خیلی از فروشنده‌ها موقع جواب دادن به این سوال می‌کنند، تمرکز ۱۰۰درصدی روی آخرین کارشان است. انگار که بقیه رزومه‌شان اصلا اهمیتی ندارد. یادتان باشد، یک رزومه استاندارد نه‌تنها به سوابق کاری اشاره می‌کند بلکه باید کمی از مهارت‌های شما را هم معرفی کند. ما قبلا در روزنامه فرصت امروز درباره تکنیک‌های رزومه‌نویسی حسابی با شما گپ زده‌ایم. اگر فکر می‌کنید رزومه‌تان ایراد دارد، بد نیست یکبار دیگر مقالات ما درباره رزومه‌نویسی را مرور کنید.

کی می‌توانید کارتان را شروع کنید؟

چنین سوالی معمولا نشانه خیلی خوبی از رضایت مدیران جلسه از سابقه کاری و توانایی‌های شماست. به طوری که اغلب کارآفرینان وقتی با چنین سوالی رو به رو می‌شوند، خودشان را برنده مسابقه می‌دانند. البته شما نباید خیلی خوشحال شوید؛ چراکه برندهای بزرگ معمولا به طور همزمان چند نفر را در آب نمک نگه می‌دارند تا دست‌شان در پوست گردو نماند. این یعنی احتمالا شما همراه با چند نفر دیگر به مرحله دوم راه پیدا کرده‌اید. پس هنوز تکلیف هیچ چیز مشخص نیست! بی‌شک وقتی یک فروشنده شغل مشخصی ندارد، جواب سوال بالا کاملا مشخص است. با این حال ماجرا وقتی پیچیده می‌شود که شما همزمان مشغول فعالیت در یک شرکت دیگر باشید. آن وقت باید کمی درباره نحوه قطع همکاری با برند فعلی‌تان فکر کنید. اگر فکر کرده‌اید رها کردن شغل فعلی بهترین ایده دنیاست، باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه برندی که قصد همکاری تازه با آن را دارد، شش دانگ حواشش پیش شما خواهد بود. خب وقتی یک کارمند به راحتی شغلتش را کنار می‌گذارد، تصویر خیلی خوبی در ذهن آدم شکل نمی‌گیرد. به همین خاطر شما باید کاملا هوشمندانه در این بخش عمل کنید.

ما در روزنامه فرصت امروز اعلام فرصت‌های دو هفته‌ای برای شروع به کار در شرکت را بهترین ایده دنیا می‌دانیم. این امر بیانگر احترام شما به محل کاری فعلی‌تان بوده و از طرف دیگر نشان‌دهنده علاقه‌تان برای شروع به کار در سریع‌ترین زمان ممکن است. یادتان باشد، هر چقدر به محل کار قبلی‌تان احترام بگذارید، مدیران استخدامی علاقه بیشتری برای همکاری با شما پیدا می‌کنند. پس کارتان را کاملا جدی بگیرید.

چه نکاتی برای شما در شرکت ما مهم است؟

در مصاحبه‌های کاری قرار نیست شما پشت یک میز نشسته و مثل متهم به تک تک سوالات و خواسته‌های مدیران جواب دهید. از آنجایی که دنیای کسب و کار جاده‌ای دوطرفه میان مدیران و کارمندان است، ارزش‌های مهم شما نیز باید مورد توجه قرار گیرد. به همین خاطر این روزها مدیران از کارمندان درباره نکاتی که به نظرشان بی‌نهایت مهم است، سوال می‌کنند. شاید این ایده برای‌تان جالب به نظر برسد، اما اگر جوابی برای آن نداشته باشید، خیلی زود از فهرست گزینیه‌های نهایی کنار گذاشته خواهید شد. متأسفانه درباره این سوال هیچ جواب حاضر و آماده‌ای در دسترس نیست. به همین خاطر شما باید مطابق سلیقه خودتان شروع به پاسخگویی کنید. مثلا اگر فعالیت در محیطی آرام برای‌تان خط قرمز محسوب می‌شود، باید هر طور شده آن را بیان کنید. ضمنا، اصلا روی نکات کلیشه‌ای مثل کار تیمی دست نگذارید؛ چراکه در همان ثانیه نخست لو می‌روید.

مدیران همیشه نبروهایی که متفاوت از بقیه هستند را ستایش می‌کنند. پس سعی کنید تا جای ممکن خودتان باشید و از روی دست دیگران کپی نکنید. با این کار از همان لحظه نخست تاثیر ماندگاری روی ذهن مدیران خواهید داشت. باور کنید یا نه، چنین نکته‌ای مهمترین ویژگی فروشنده‌ها در دنیای کنونی محسوب می‌شود.

منابع:

https://www.saleshacker.com/sales-interview-questions-answers/

«آگهی مفقودی»

مفقودی برگ سبز سواری - سیستم برپاد تیر چی تی ایکس آی به رنگ سفید روغنی به شماره انتظامی ۷۵۹ س ۷۵۹ ایران ۱۷۰۶ به شماره موتور ۱۷۰۸۰۶-۶ شماره شاسی S1۱۱۲۸S۹3۲۴5 مدل ۱۳۸۵ نام حسن رنگی به کمپلی ۲۴۴۱۷۸۷۱۲ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد. راهدان

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

املاک متقاضیان واقع در اراضی قلعہ دوک پلاک ۵۰- اصلیه بخش ۱۷ حوزه ثبت ملک شهرستان گلوگاه برابر رای شماره ۲۹۱۳-۰۰۰۲۰۴۶-۳۱۰۰ مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۰ هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف- تصرفات مالکانه بالا معارض متقاضی پرونده کلاسه ۱۴۰۵/۱۲۰ بانام آقای امید رضایی فرزند غلامرضا نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین باغی به پلاک ۵۰- اصلیه به مساحت ۲۵۰۰ متر مربع هستند مالکیت میابعه نامه دست نویس مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۲۸ و گزارش کارشناسان و استشهادهی ارائه شده و گواهی عدم دسترسی به مالک اولیه محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مردم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتیکه 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 طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدینهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۲۲۴۶۵۵۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۵/۱۷

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۵/۳۱

احمدیخشی

کلیه اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان گلوگاه

