

## پول باید قابل توضیح باشد

## شورای سردبیری

شفافیت مالی یکی از آن مفاهیمی است که در اقتصاد زیاد درباره آن صحبت می‌شود، اما اهمیت واقعی آن زمانی آشکار می‌شود که به رابطه میان پول، اعتماد و هزینه مبادله نگاه کنیم. در یک اقتصاد سالم، جابه‌جایی پول فقط یک عملیات فنی میان دو حساب بانکی نیست؛ باید بتوان توضیح داد این پول از کجا آمده، بابت چه فعالیت‌نی منتقل شده و چه رابطه اقتصادی میان پرداخت‌کننده و دریافت‌کننده وجود دارد. هرچه این زنجیره روشن‌تر باشد، اقتصاد برای سیاست‌گذار، بانک، مالیات‌ستان و حتی خود بنگاه قابل فهم‌تر می‌شود.

از این منظر، تشدید نظارت بر تراکنش‌های مشکوک را نباید صرفاً اقدامی برای مقابله با تخلف بانکی یا فعالیت‌های غیرقانونی دانست. مسئله بسیار بنیادی‌تر است. اقتصادی که بخش مهمی از گردش پول آن بدون ارتباط روشن با فعالیت واقعی جابه‌جا می‌شود، به‌تدریج توان تشخیص تولید از سفته‌بازی، سرمایه‌گذاری از سوداگری و تجارت واقعی از جریان‌های صوری را از دست می‌دهد.

ادامه در همین صفحه

## فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

## بازار مسکن ترک برداشت؟

چهار ماه پس از پرش یکباره قیمت‌ها در بازار مسکن شهر تهران، انعطاف فعالان این حوزه در ارائه نرخ‌های پیشنهادی بیشتر شده که ممکن است از رکود معاملات، نیاز فروشندگان ملک به نقدبنگی و انتظارات تورمی در بازارهای رقیب نشأت گرفته باشد.

به گزارش ایسنا، بررسی فایل‌های فروش آپارتمان در تهران از افزایش تعداد فایل‌های زیر...

اعتبار تجاری چگونه به مزیت رقابتی تبدیل خواهد شد؟

## تجارت با امتیاز

فرصت امروز: سازمان توسعه تجارت از برنامه به‌روزرسانی سامانه اعتبارسنجی کارت‌های بازرگانی تا پایان شهریور خبر داده است؛ تغییری که در ظاهر یک اصلاح فنی و سامانه‌ای است، اما اگر آن گونه که اعلام شده اجرا شود، می‌تواند بخشی از منطق فعالیت در تجارت خارجی ایران را تغییر دهد. هدف اعلام‌شده، استفاده مؤثرتر از داده‌های موجود در دستگاه‌های اجرایی، هوشمندسازی فرآیندهای تجاری و تفکیک بهتر بازرگانان خوش‌حساب و دارای سابقه مناسب است.

اهمیت ماجرا فقط در خود «کارت بازرگانی» نیست. مسئله این است که تجارت خارجی به‌تدریج از مدل ساده داشتن یا نداشتن مجوز، به سمت مدلی حرکت می‌کند که کیفیت سابقه فعال اقتصادی نیز در آن اهمیت پیدا می‌کند. در چنین مدلی، اطلاعات مالیاتی، سابقه صادرات و واردات، نحوه ایفای تعهدات ارزی، وضعیت گمرکی و مجموعه‌ای از داده‌های ثبت‌شده درباره شرکت می‌تواند به بخشی از سرمایه عملیاتی آن تبدیل شود. این تغییر زمانی مهم‌تر می‌شود که بدانیم بانک مرکزی پیش‌تر اعلام کرده بود حدود ۳۵ درصد تعهدات ارزی صادراتی ایفانشده به کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای و یک‌بارمصرف مربوط می‌شود؛ کارت‌هایی که بنا بر همین...

## پیشنهاد بیمه جنگ روی میز دولت

## مدیریت و کسبوکار

## مدل تصمیم جدید برای منابع انسانی

سال‌ها تصمیم فناوری در واحد منابع انسانی نسبتاً ساده بود.

مشکل جذب نیرو دارید؟ نرم‌افزار ATS بخرید.

ارزیابی عملکرد می‌خواهید؟ یک پلتفرم Performance Management اضافه کنید.

کارکنان سؤال زیادی دارند؟ سیستم Help Desk یا HR Portal تهیه کنید.

برای هر مسئله، یک محصول جدید وارد شرکت می‌شد.

نتیجه در بسیاری از سازمان‌ها مجموعه‌ای از نرم‌افزارهاست که هر کدام بخشی از مسئله را حل می‌کنند،

اما خودشان هزینه، آموزش، یکپارچه‌سازی و پیچیدگی جدید ایجاد می‌کنند.

ظهور AI Agent یک گزینه سوم به این تصمیم اضافه کرده است...

## پول باید قابل توضیح باشد

تخلف بیشتر است. این مدل هم هزینه نظارت را کاهش می‌دهد و هم اصطکاک کمتری برای فعالیت سالم ایجاد می‌کند. شفافیت مالی همچنین بر هزینه سرمایه اثر می‌گذارد. بانکی که تصویر دقیق‌تری از جریان درآمد، هزینه و تعهدات یک شرکت دارد، بهتر می‌تواند ریسک اعتباری آن را ارزیابی کند. در نتیجه، بنگاه شفاف باید بتواند در بلندمدت با هزینه پایین‌تری به اعتبار دسترسی پیدا کند. اما اگر اطلاعات مالی ناقص یا جریان پول نامشخص باشد، بانک ناچار است ریسک بیشتری در نظر بگیرد و این ریسک نهایتاً در نرخ اعتبار، وثیقه بیشتر یا محدودیت تسهیلات منعکس می‌شود.

به بیان ساده، عدم شفافیت رایگان نیست. ممکن است در کوتاه‌مدت برای برخی فعالان امکان فرار از مالیات یا محدودیت‌های قانونی ایجاد کند، اما در بلندمدت کل اقتصاد هزینه آن را از طریق نرخ بهره بالاتر، اعتباردهی محافظه‌کارانه‌تر، مالیات‌ستانی ناکارآمدتر و بی‌اعتمادی بیشتر پرداخت می‌کند.

نظارت مبتنی بر ریسک دانست. هدف چنین نظارتی این نیست که همه را به یک اندازه محدود کند؛ بلکه منابع کنترلی را روی نقاطی متمرکز کند که احتمال

تصور کنید یک شرکت تولیدی باید ظرف چند ساعت پول تأمین‌کننده مواد اولیه را پرداخت کند. اگر تراکنش به دلیل مبلغ بالا متوقف شود و بررسی آن چند روز طول بکشد، ممکن است معامله از بین برود، تحویل مواد اولیه عقب بیفتد یا خط تولید با وقفه مواجه شود. در اینجا فعالیت کاملاً قانونی است، اما ضعف فرآیند نظارتی هزینه‌ای واقعی بر تولید تحمیل کرده است.

بنابراین کیفیت نظارت اهمیت بیشتری از شدت آن دارد. نظام کارآمد باید بتواند میان تراکنش غیرعادی و تراکنش بزرگ اما مشروع تفاوت بگذارد. این همان نقطه‌ای است که فناوری، داده و اعتبارسنجی اهمیت پیدا می‌کنند. اگر یک شرکت سال‌ها سابقه روشن، گردش مالی متناسب با فعالیت و اسناد منظم داشته باشد، نباید با همان سطحی از حساسیت بررسی شود که یک حساب تازه‌تأسیس با جریان مالی نامتناسب و طرف‌های نامشخص بررسی می‌شود.

در ادبیات اقتصادی، این رویکرد را می‌توان نوعی نظارت مبتنی بر ریسک دانست. هدف چنین نظارتی این نیست که همه را به یک اندازه محدود کند؛ بلکه منابع کنترلی را روی نقاطی متمرکز کند که احتمال

در چنین اقتصادی، حتی سیاست‌گذاری پولی نیز با دشواری بیشتری مواجه می‌شود، زیرا سیاست‌گذار به جای مشاهده تصویر شفاف جریان منابع، با مجموعه‌ای از سیگنال‌های مخدوش روبه‌روست.

در اقتصاد مدرن، پول اطلاعات حمل می‌کند. هر تراکنش بخشی از داده اقتصاد است. مجموعه این تراکنش‌ها می‌تواند نشان دهد منابع به کدام بخش‌ها حرکت می‌کنند، چه صنایعی با رشد تقاضا مواجه‌اند، چه بخش‌هایی دچار خروج سرمایه شده‌اند و در کجا فعالیت‌های غیرعادی شکل گرفته است. وقتی این داده‌ها ناقص یا غیرقابل اتکا باشند، نظام تصمیم‌گیری اقتصادی نیز بخشی از قدرت خود را از دست می‌دهد. از همین نقطه باید یک مرز مهم را روشن کرد. شفافیت مالی با افزایش بی‌قاعده کنترل یکسان نیست. اگر نتیجه تشدید نظارت این باشد که هر پرداخت بزرگ، حتی با منشأ روشن و اسناد کامل، روزها در انتظار تأیید باقی بماند، اقتصاد هزینه تازه‌ای پرداخت خواهد کرد. سرعت گردش پول یکی از اجزای مهم کارایی اقتصاد است و هر اصطکاک غیرضروری در شبکه بانکی می‌تواند مستقیماً به افزایش نیاز بنگاه به سرمایه در گردش تبدیل شود.

نایب‌رئیس کانون کامیون‌داران گفت: سهمیه گازوئیل کامیون‌داران کاهش یافته است و هیچ توضیح مشخصی در مورد چرایی این موضوع به کامیون‌داران داده نشده است. در این شرایط کامیون‌داران ناچار می‌شوند نیاز خود را از بازار آزاد تأمین کنند؛ جایی که گازوئیل با قیمت‌های بسیار بالاتر عرضه می‌شود.

سید جلال موسوی با حضور در خبرگزاری دانشجویان ایران (ایسنا)، درباره وضعیت سهمیه و قیمت گازوئیل کامیون‌داران اظهار کرد: در گذشته یک سهمیه پایه ۲۰۰۰ لیتری برای کامیون‌داران در نظر گرفته می‌شد که اگر راننده آن را به‌طور کامل مصرف نمی‌کرد، میزان مصرف‌شده محاسبه و مجدداً سهمیه به کارت سوخت اختصاص پیدا می‌کرد، اما این سهمیه پایه اکنون حذف شده است. وی افزود: در حال حاضر سهمیه پایه به صورت متفاوت و سلیقه‌ای تخصیص داده می‌شود؛ به یک راننده ۲۰۰ لیتر و به راننده دیگری ۱۵۰ لیتر اختصاص می‌یابد. از سوی دیگر سهمیه سوخت آزاد نیز در مقطعی با نرخ ۶۰۰ تومان در نظر گرفته شد که مشکلاتی را برای رانندگان ایجاد کرد.

زمینه ایجاد فساد و استفاده از سهمیه آزاد

کارت‌های دیگر با چند برابر قیمت

نایب‌رئیس کانون کامیون‌داران کشور ادامه داد: بارها اعلام کرده‌ایم که اختصاص سوخت آزاد به این شکل می‌تواند زمینه ایجاد فساد را فراهم کند. برای مثال، راننده ممکن است از ساعت ۴ یا ۵ بعدازظهر تا صبح روز بعد در صف پمپ گازوئیل منتظر بماند و پس از ساعت‌ها، به

شرکتی که قرارداد منظم، حساب تجاری روشن، تفکیک مناسب حساب‌های شخصی و شرکتی و مستندات کامل دارد، در یک نظام مالی شفاف مزیت خواهد داشت. برعکس، شرکتی که پرداخت‌های خود را میان حساب‌های مختلف پراکند می‌کند، از اشخاص واسطه استفاده می‌کند یا اسناد را بعداً تکمیل می‌کند، حتی اگر فعالیتش قانونی باشد، خود را در معرض ریسک عملیاتی بیشتری قرار می‌دهد. این تحول البته یک شرط مهم دیگر هم دارد: خود بانک‌ها باید شفاف باشند. نمی‌توان از مشتری انتظار داشت منشأ هر ریال را توضیح دهد اما فرآیند تصمیم بانک، زمان بررسی تراکنش یا علت توقف حساب برای او نامعلوم باشد. شفافیت باید دوطرفه باشد. همان‌طور که مشتری باید بتواند جریان پول خود را مستند کند، بانک نیز باید بتواند توضیح دهد براساس چه معیارهایی تراکنش را بررسیک تشخیص داده و چه مسیری برای رفع ابهام وجود دارد.

اگر این توازن برقرار شود، نظارت بانکی می‌تواند از یک مانع اداری به یک زیرساخت اقتصادی تبدیل شود. بنگاه شفاف سریع‌تر خدمت می‌گیرد، فعالیت مشکوک سخت‌تر می‌شود و سیاست‌گذار نیز تصویری

## سه‌همیه سوخت کامیون‌داران کم شد

نیز جایگاه را خاموش می‌کنند و برای روشن کردن پمپ، مبلغی مطالبه می‌شود؛

## سرگردانی راننده میان سازمان راهداری و شرکت ملی پخش

موسوی با انتقاد از کاهش سهمیه گازوئیل کامیون‌داران اظهار کرد: سهمیه کامیون‌داران کاهش یافته است اما دلیل مشخصی برای این کاهش به ما اعلام نشده است. یکی از دلایلی که مطرح می‌کنند، پایین بودن پیمایش رانندگان است، در حالی که در موارد متعددی پیمایش راننده در سازمان راهداری صحیح ثبت شده، اما سهمیه متناسب با آن اختصاص پیدا نمی‌کند. وی افزود: راننده برای پیگیری موضوع میان سازمان راهداری و شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی سرگردان می‌شود. سازمان راهداری اعلام می‌کند پیمایش صحیح است، اما شرکت نفت می‌گوید اطلاعات پیمایش برای ما ارسال نشده است. در نهایت راننده است که با مشکل مواجه می‌شود.

## انتقاد از تعیین مسیر برای تخصیص سهمیه

موسوی با انتقاد از تعیین مسیر برای تخصیص سهمیه گفت: شرکت نفت طرحی را پیاده کرد برای تخصیص سوخت و اعلام کرد که راننده باید از مسیرهای مشخص شده حرکت کند و طرح نیز اجباری شد. در واقع یک بار طرحی برای اختصاص سوخت براساس مسیر اجرا شد، اما همان‌طور که پیش‌بینی کرده بودیم، مشکلات زیادی ایجاد کرد و رانندگان چند روز در جاده سرگردان شدند. در نهایت نیز طرح به حالت قبل بازگشت. سؤال ما این است که چرا در تصمیم‌گیری‌های تخصصی از نظر افرادی

دقیق‌تر از اقتصاد به دست می‌آورد. اما اگر کنترل‌ها بدون استاندارد روشن، بدون امکان اعتراض مؤثر و بدون توجه به هزینه زمانی اعمال شوند، نتیجه ممکن است تنها انتقال بخشی از هزینه ناکارآمدی به کسب‌وکارهای قانونی باشد. اقتصاد ایران بیش از هر زمان به شفافیت نیاز دارد؛ نه به معنای تولید فرم و پرونده بیشتر، بلکه به معنای قابل ردیابی بودن رابطه میان فعالیت اقتصادی و جریان پول. تفاوت این دو بسیار مهم است. بروکراسی می‌تواند زیاد باشد و شفافیت همچنان پایین بماند. شفافیت زمانی ایجاد می‌شود که داده درست، قابل اتصال و قابل تحلیل باشد.

در نهایت، اقتصاد شفاف اقتصادی نیست که در آن پول کمتر حرکت کند؛ اقتصادی است که پول سریع حرکت می‌کند اما مسیر آن روشن است. هدف سیاست‌گذار نیز نباید کندکردن جریان منابع باشد، بلکه باید حذف جریان‌هایی باشد که هیچ توضیح اقتصادی معتبری برای آنها وجود ندارد.

در چنین چارچوبی، جمله‌ای ساده می‌تواند به اصل مهمی برای آینده نظام مالی تبدیل شود: پول باید آزادانه حرکت کند، اما باید قابل توضیح باشد.

موسوی تأکید کرد: مشکل اصلی ما در حال حاضر با شرکت نفت است. بارها پیشنهادهای خود را ارائه کرده‌ایم و حتی در جلسات مختلف توضیح داده‌ایم که کاهش سهمیه و شیوه فعلی تخصیص سوخت چه مشکلاتی برای رانندگان ایجاد کرده است، اما متأسفانه تاکنون نتیجه مطلوبی حاصل نشده است.

نایب‌رئیس کانون کامیون‌داران ادامه داد: استدلال شرکت نفت این است که پیمایش رانندگان کاهش یافته، در حالی که راننده می‌تواند پیمایش خود را از سازمان راهداری دریافت کند و در موارد متعددی این پیمایش صحیح است. حتی سازمان راهداری نیز در جلسات مختلف این موضوع را تأیید کرده است، اما شرکت نفت همچنان زیر بار نمی‌رود.

## تأمین گازوئیل از بازار آزاد و با نرخ بالا

موسوی با اشاره به مشکلات ثبت پیمایش گفت: بخشی از مشکل به دوربین‌های ثبت تردد در جاده‌ها مربوط می‌شود. ممکن است یکی از دوربین‌ها عبور کامیون را ثبت نکند و در نتیجه پیمایش راننده ناقص ثبت شود. این موضوع نیز باید اصلاح شود، اما حتی در مواردی که پیمایش به‌طور کامل ثبت شده باز هم سهمیه برخی رانندگان کمتر از میزان مورد نیاز اختصاص پیدا می‌کند. موسوی درباره قیمت گازوئیل نیز گفت: قیمت رسمی گازوئیل تغییر نکرده و همان نرخ قبلی است، اما وقتی سهمیه راننده کاهش پیدا می‌کند، او ناچار می‌شود نیاز خود را از بازار آزاد تأمین کند؛ جایی که گازوئیل با قیمت‌های بسیار بالاتر عرضه می‌شود.

که سال‌ها در حوزه حمل‌ونقل فعالیت کرده‌اند استفاده نمی‌شود؟

نایب‌رئیس کانون کامیون‌داران با اشاره به فرسودگی ناوگان گفت: جدول محاسبه مصرف سوخت سال‌ها پیش تدوین شده و در آن میزان مصرف کامیون براساس سن و مدل خودرو تعیین شده است. اما این جدول به‌روز نشده است. کامیونی که ۱۵ سال پیش ۲۰ ساله بوده و برای آن میزان مشخصی مصرف سوخت در نظر گرفته شده، امروز ممکن است ۴۰ ساله باشد، اما میزان سهمیه آن تغییری نکرده است.

موسوی افزود: با افزایش سن کامیون، به دلیل فرسودگی قطعات و موتور، مصرف سوخت نیز افزایش پیدا می‌کند. علاوه بر این کیفیت قطعات و خودروهایی که وارد کشور می‌شوند نیز در میزان مصرف سوخت مؤثر است؛ بنابراین نمی‌توان با یک جدول قدیمی میزان سهمیه سوخت ناوگان فعلی را تعیین کرد.

## نباید به دلیل احتمال تخلف برخی افراد، سهمیه کل کامیون‌داران را کاهش داد

ی در پاسخ به اینکه آیا دلیل کاهش سهمیه، مقابله با قاچاق سوخت است؟ گفت: یکی از استدلال‌هایی که مطرح می‌شود احتمال قاچاق سوخت توسط کامیون‌هاست، اما سال‌ها پیش نیز این موضوع بررسی و مشخص شد قاچاق گسترده سوخت از طریق کامیون‌ها انجام نمی‌شود. ممکن است در مواردی تخلف صورت گیرد، اما نمی‌توان به دلیل احتمال تخلف برخی افراد، سهمیه کل کامیون‌داران را کاهش داد.

## خبرنامه



### بازار طلا و سکه نزولی شد

به گفته رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با وجود ثبات قیمت اونس طلا در بازارهای جهانی، کاهش قیمت ارز در بازار آزاد باعث افت قیمت انواع طلا و سکه در بازار داخلی شد؛ به‌طوری هر گرم طلای ۱۸ عیار با کاهش ۵۱۴ هزار تومانی نسبت به روز گذشته به ۲۳ میلیون و ۵۶۵ هزار تومان قیمت گذاری شد.

نادرپذرافشان در گفت‌وگو با ایسنا، در توضیح تغییرات امروز بازار طلا و سکه نسبت به روز گذشته گفت: با وجود تعطیلی بازارهای جهانی طلا و متوقف ماندن اونس طلا در محدوده ۴۳۴۸ دلاری، اما امروز نسبت به روز گذشته شاهد کاهش قیمت طلا و سکه در بازار داخلی هستیم که تحت تاثیر کاهش قیمت ارز و دلار در بازار آزاد قرار دارد.

وی افزود: در حال حاضر (ساعت ۱۴ و ۳۰ دقیقه) هر مثقال طلا ۱۷ عیار با کاهش دو میلیون و ۲۵۰ هزار تومانی به ۱۰۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان، هر گرم طلای ۱۸ عیار با کاهش ۵۱۴ هزار تومانی نسبت به روز گذشته به ۲۳ میلیون و ۵۶۵ هزار تومان رسیده است. سکه تمام بهار آزادی طرح جدید نیز با کاهش پنج میلیون تومانی به ۲۳۴ میلیون تومان، تمام سکه طرح قدیم با کاهش ۵۰۰ میلیون و ۲۳۲ هزار تومانی، نیم سکه با افت دو میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی به ۱۱۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ربع سکه با کاهش دو میلیون تومانی به ۶۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی بانک مرکزی بدون تغییر نسبت به روز گذشته در محدوده ۳۴ میلیون تومان، قیمت گذاری شد. بذرافشان درباره حباب سکه نیز اظهار کرد: حباب سکه نیز از روز شنبه تا امروز با کاهش ۳۵۰ هزار تومانی به سه میلیون و ۷۳۰ هزار تومان رسیده است.

#### روند یک هفته‌ای طلا چگونه بود؟

وی در تشریح وضعیت بازار طلا و سکه طی یک هفته گذشته خاطرنشان کرد: در یک هفته اخیر هم دربازارهای جهانی و هم در بازارهای داخلی شاهد نوسانات افزایشی و کاهش‌ی بودیم با این حال در مجموع و طی یک هفته گذشته اونس جهانی طلا با کاهش ۵۸ دلاری به ۴۳۴۸ دلار رسید و بازارهای بین المللی با این نرخ به پایان هفته رفتند.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران تصریح کرد: در بازارهای داخلی نیز طی یک هفته گذشته شاهد نوسانات افزایشی بودیم اما با توجه به کاهش قیمت طلا طی یک روز اخیر در مجموع هر مثقال طلا ۱۷ عیار با کاهش ۵۵۰ هزار تومانی نسبت به هفته گذشته به ۱۰۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار با کاهش ۹۵ هزار تومانی نیز به ۲۳ میلیون و ۵۶۵ هزار تومان رسیده است.

بذرافشان افزود: سکه تمام بهار آزادی طرح جدید نیز با کاهش دو میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی به ۲۳۴ میلیون تومان، تمام سکه طرح قدیم با کاهش یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی به ۲۳۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، نیم سکه با کاهش ۵۰۰ هزار تومانی به ۱۱۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ربع سکه با کاهش یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی به ۶۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی بانک مرکزی بدون تغییر نسبت به هفته گذشته با نرخ ۳۴ میلیون تومان، قیمت گذاری شد. همچنین حباب سکه نیز طی یک هفته اخیر با کاهش ۲۵۰ هزار تومانی به سه میلیون و ۷۳۰ هزار تومان رسیده است. وی در پایان در توضیح روند قیمت نقره طی هفته اخیر گفت: اونس نقره نیز در هفت روز گذشته با کاهش دو دلار و ۵۰ سنتی به ۶۴ دلار و ۸۰ سنت رسید و هر گرم نقره نیز در بازار داخلی با کاهش ۱۸ هزار تومانی طی هفته گذشته به ۴۷۷ هزار تومان رسیده است.

### تأمین برق فصل سرد نیازمند مدیریت مصرف و سوخت جایگزین

معاون برق و انرژی وزارت نیرو با اشاره به پایان خاموشی‌های برنامه‌ریزی‌شده گفت: آثار اجرای این برنامه به‌صورت محسوس قابل مشاهده است؛ با این حال، با توجه به کاهش گاز تحویلی به نیروگاه‌ها، تأمین برق در فصل سرد نیازمند مدیریت مصرف و استفاده از سوخت جایگزین خواهد بود.

مصطفی رحبی مشهدی - معاون برق و انرژی وزارت نیرو در گفت‌وگو با ایسنا، در پاسخ به سوالی درباره پایان خاموشی‌ها اظهار کرد: وزیر نیرو این موضوع را اعلام کرده و انجام شده و شما هم به صورت محسوس آن را احساس می کنید.

معاون برق و انرژی وزارت نیرو درباره برنامه تأمین برق در پاییز و زمستان اظهار کرد: ذخیره‌سازی سوخت خوبی انجام داده‌ایم، اما به هر حال امسال سال مشکلی است؛ چراکه شرکت ملی گاز ایران حدود ۱۳۰ میلیون مترمکعب گاز کمتری برای توزیع در نیروگاه‌های کشور در اختیار دارد و باید از سوخت جایگزین، یعنی سوخت مایع، استفاده کنیم.

وی افزود: قطعاً با تأمین مناسب سوخت نیروگاه‌ها، مشکلات کمتر خواهد بود، اما به هر حال در زمینه تأمین برق سال سختی داریم.

### اجرای روز بدون خودرو در وزارت نیرو

وزیر نیرو با اشاره به تأکید رئیس‌جمهور بر اجرای طرح «روز بدون خودرو»، گفت: وزارت نیرو از کارکنانی که بدون خودروی شخصی در محل کار حاضر می‌شوند، حمایت و آنها را تشویق می‌کند و حتی خود وزیر نیز در یک روز بدون خودرو در محل کار حاضر خواهد شد.

به گزارش ایسنا، عباس علی‌آبادی، درباره برنامه وزارت نیرو برای اجرای «روز بدون خودرو»، اظهار کرد: ما در وزارت نیرو از همکارانی که بدون خودروی شخصی به محل کار می‌آیند، حمایت و آنها را تشویق می‌کنیم.

وی افزود: برنامه‌ریزی در وزارت نیرو به گونه‌ای است که حتی خود وزیر نیز یک روز بدون خودرو در محل کار حاضر شود و حتماً این اقدام را انجام خواهیم داد.

طبق اعلام پایگاه اطلاع رسانی دولت، وزیر نیرو تأکید کرد: ما تلاش می‌کنیم موضوع صرفه‌جویی و مدیریت مصرف را از خودمان آغاز کنیم و وزارت نیرو در این زمینه پیشگام باشد.

علی‌آبادی ادامه داد: به نظر می‌رسد وضعیت وزارت نیرو در این زمینه نسبتاً مناسب است، اما در سایر وزارتخانه‌ها نیز تلاش می‌شود این وضعیت روزبه‌روز بهتر شود و ما نیز در همین مسیر حرکت خواهیم کرد.



در طرف مقابل، هزینه بی‌انضباطی نیز بیشتر خواهد شد. مغایرت میان اطلاعات ثبتی شرکت، پرونده مالیاتی، سوابق گمرکی یا تعهدات ارزی ممکن است در مدل داده‌محور جدید دیگر یک ایراد اداری ساده تلقی نشود و به محدودیتی عملیاتی تبدیل شود.

این همان نقطه‌ای است که مدیر باید موضوع را از واحد اداری شرکت خارج کند و به سطح مدیریت ریسک بیاورد.

**فرصت برای خوش حساب‌ها، تهدید برای مدل‌های واسطه‌ای**  
برنده بالقوه این تغییر، بنگاهی است که تجارت واقعی، سابقه روشن و مستندات منظم دارد. اگر سیستم بتواند این گروه را درست شناسایی کند، انتظار منطقی آن است که بخشی از کنترل‌های یکسان و پرهزینه‌ای که امروز بر همه فعالان اعمال می‌شود برای آنها کاهش پیدا کند.

در مقابل، مدل‌هایی که بر استفاده از کارت دیگران، اطلاعات ناقص، انتقال مسئولیت به اشخاص کم‌اعتبار یا تفکیک مصنوعی عملیات میان چند شخصیت حقوقی و حقیقی بنا شده‌اند، با ریسک بیشتری روبه‌رو خواهند شد.

اما یک خطر نیز وجود دارد. اتصال سامانه‌ها همیشه به معنای تصمیم بهتر نیست. اگر داده‌های پایه اشتباه، ناقص یا قدیمی باشند، الگوریتم فقط همان خطا را سریع‌تر اجرا می‌کند. در نتیجه، کیفیت سازوکار اعتراض و اصلاح اطلاعات به اندازه خود اعتبارسنجی اهمیت دارد. یک شرکت خوش‌حساب نباید به دلیل یک خطای ثبتی یا داده قدیمی ماه‌ها

سابقه روشن و فعال اقتصادی پریسک تفاوت قائل شود. اگر این هدف به‌درستی اجرا شود، نتیجه می‌تواند برای تجارت رسمی مثبت باشد؛ زیرا بخشی از محدودیت‌هایی که امروز برای کنترل تخلفات بر همه فعالان تحمیل می‌شود، امکان دارد در آینده متناسب با سطح ریسک هر شرکت اعمال شود.

#### اعتبارسنجی جدید می‌تواند یک دارایی اقتصادی تبدیل می‌شود

در بسیاری از بنگاه‌ها، اعتبار هنوز مفهومی است که بیشتر در رابطه با بانک یا تأمین‌کننده معنا پیدا می‌کند. مدیر می‌داند خوش‌حسابی می‌تواند سقف اعتبار خرید را افزایش دهد یا دریافت تسهیلات را آسان‌تر کند، اما سابقه عملکرد در سامانه‌های دولتی معمولاً به‌عنوان یک دارایی مدیریتی مستقل دیده نمی‌شود.

#### سامانه اعتبارسنجی جدید می‌تواند این نگاه را تغییر دهد.

اگر عملکرد شرکت در تجارت خارجی بر میزان کنترل‌های اداری، سقف فعالیت یا سرعت انجام فرآیندها اثر بگذارد، «کیفیت پرونده تجاری» عملاً ارزش اقتصادی پیدا می‌کند. دو شرکت که کالای مشابه وارد می‌کنند ممکن است در آینده به دلیل تفاوت در سابقه، با هزینه زمانی و اداری متفاوتی روبه‌رو شوند.

این تفاوت مستقیماً به سرمایه در گردش متصل است. هر روز تأخیر در ثبت سفارش، تخصیص، ترخیص یا فرآیندهای اداری به معنای خواب بیشتر سرمایه است. بنابراین اعتبار بهتر فقط یک امتیاز تشریفاتی نخواهد بود؛ ممکن است به کاهش هزینه واقعی تجارت تبدیل شود.

محصول دیگر از جمله جو، برنج، ذرت، چغندرقد، دانه‌های روغنی و حبوبات نیز اجرا شود.

#### پرداخت ۱۶ هزار میلیارد تومان غرامت در سال ۱۴۰۴

آخرین آمار اعلام‌شده از عملکرد صندوق بیمه کشاورزی در سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد حدود ۱۶ هزار میلیارد تومان غرامت به بیمه‌گذاران پرداخت شده است؛ رقمی که به گفته قائم‌مقام صندوق، معادل مجموع غرامت پرداختی در سه سال پیش از آن بوده است. از مجموع این مبلغ، حدود ۹.۵ هزار میلیارد تومان به گندم، به‌ویژه کشت دیم، اختصاص داشته است. همچنین در این سال حدود ۲.۲ میلیون بیمه‌نامه صادر شد که حدود ۲۵ درصد آنها مشمول خسارت و دریافت غرامت شدند.

مقایسه آمار پرداختی نیز از افزایش قابل توجه خسارت‌ها حکایت دارد؛ به‌طوری که میزان غرامت پرداختی از حدود ۶.۵ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۳ به بیش از ۱۵ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۴ رسید. به گفته بهزاد باباخانی - قائم‌مقام عوامل صندوق بیمه کشاورزی، خشکسالی و چالش‌های اقلیمی - از عوامل اصلی افزایش خسارت‌ها بوده‌اند.

#### جنگ هنوز تحت پوشش بیمه کشاورزی نیست

در شرایطی که ریسک جنگ نیز به فهرست نگرانی‌های بخش کشاورزی اضافه شده، چارچوب فعلی صندوق بیمه کشاورزی عمداً بر پوشش خطرات اقلیمی، حوادث طبیعی و بیماری‌ها استوار است و «جنگ» یا «حوادث ناشی از جنگ» در قالب پوشش‌های فعلی قرار نگرفته است.

بهزاد باباخانی- قائم‌مقام مدیرعامل صندوق بیمه کشاورزی - در گفت‌وگو با ایسنا، از ارائه پیشنهاد این صندوق به سازمان برنامه و بودجه برای پوشش «حوادث ناشی از جنگ» خبر داده است. بر اساس این پیشنهاد، اجرای چنین پوششی منوط به تأمین منابع و تضمین پرداخت غرامت‌های ناشی از جنگ از سوی سازمان برنامه و بودجه خواهد بود. بنابراین، بیمه جنگ در حال حاضر یک پوشش مصوب و عملیاتی در صندوق بیمه کشاورزی نیست و اجرای آن نیازمند تعیین منابع مالی، تصویب سازوکار حقوقی و درج صریح خطرات و تعهدات مربوطه در بیمه‌نامه‌هاست.

فرصت امروز: سازمان توسعه تجارت از برنامه به‌روزرسانی سامانه اعتبارسنجی کارت‌های بازرگانی تا پایان شهریور خبر داده است؛ تغییری که در ظاهر یک اصلاح فنی و سامانه‌ای است، اما اگر آن گونه که اعلام شده اجرا شود، می‌تواند بخشی از منطق فعالیت در تجارت خارجی ایران را تغییر دهد. هدف اعلام‌شده، استفاده مؤثرتر از داده‌های موجود در دستگاه‌های اجرایی، هوشمندسازی فرآیندهای تجاری و تفکیک بهتر بازرگانان خوش‌حساب و دارای سابقه مناسب است.

اهمیت ماجرا فقط در خود «کارت بازرگانی» نیست. مسئله این است که تجارت خارجی به‌تدریج از مدل ساده داشتن یا نداشتن مجوز، به سمت مدلی حرکت می‌کند که کیفیت سابقه فعال اقتصادی نیز در آن اهمیت پیدا می‌کند. در چنین مدلی، اطلاعات مالیاتی، سابقه صادرات و واردات، نحوه ایفاء تعهدات ارزی، وضعیت گمرکی و مجموعه‌ای از داده‌های ثبت‌شده درباره شرکت می‌تواند به بخشی از سرمایه عملیاتی آن تبدیل شود.

این تغییر زمانی مهم‌تر می‌شود که بدانیم بانک مرکزی پیش‌تر اعلام کرده بود حدود ۳۵ درصد تعهدات ارزی صادراتی ایفانشده به کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای و یک‌بارمصرف مربوط می‌شود؛ کارت‌هایی که بنا بر همین ارزیابی، بخشی از آنها بدون اعتبارسنجی مؤثر در اختیار افرادی قرار گرفته‌اند که الزاماً ظرفیت واقعی فعالیت تجاری نداشته‌اند.

بنابراین مسئله فقط مبارزه با چند کارت اجاره‌ای نیست. سیاست‌گذار در حال حرکت به سمت مدلی است که در آن بتواند میان تاجری با

صندوق بیمه کشاورزی در سال ۱۴۰۴ حدود ۱۶ همت غرامت به کشاورزان پرداخت کرده که نزدیک به ۹.۵ همت آن مربوط به گندم بوده؛ این در حالی است که با افزایش ریسک‌های ناشی از جنگ، پیشنهاد پوشش حوادث ناشی از جنگ از سوی صندوق به سازمان برنامه و بودجه ارائه شده، اما این پوشش هنوز مصوب و عملیاتی نشده است.

به گزارش ایسنا، در حالی که خشکسالی، سیل، تگرگ، توفان، سرما و یخبندان، زلزله، آتش‌سوزی، صاعقه و همچنین آفات و بیماری‌های گیاهی و دامی از مهم‌ترین خطرات تحت پوشش بیمه محصولات کشاورزی هستند، «جنگ» همچنان خارج از پوشش بیمه‌نامه‌های فعلی صندوق بیمه کشاورزی قرار دارد؛ موضوعی که با افزایش ریسک‌های ناشی از تنش‌های منطقه‌ای، ضرورت تعیین سازوکار مالی و حقوقی برای پوشش این خطر را بیش از گذشته مطرح کرده است.

شدت ریسک‌های بخش کشاورزی را می‌توان در میزان خسارت‌های واردشده مشاهده کرد. بر اساس اعلام مدیریت بحران وزارت جهاد کشاورزی، خسارت بخش کشاورزی در سال زراعی ۱۴۰۳-۱۴۰۴ حدود ۴۴۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است. البته این رقم مربوط به مجموع خسارت‌های بخش کشاورزی است و نباید آن را با تعهدات یا بدهی صندوق بیمه کشاورزی یکسان دانست؛ چراکه صندوق تنها در قبال محصولات و فعالیت‌های بیمه‌شده مسئولیت دارد.

#### بیمه پایه گندم با حمایت دولت

در سال ۱۴۰۴، حق بیمه پایه در طرح بیمه فراگیر یا پایه پرخطر گندم به‌طور کامل از سوی دولت تأمین شد و حدود ۶.۵ میلیون هکتار از مزارع گندم بدون پرداخت مستقیم حق بیمه از سوی کشاورزان تحت پوشش قرار گرفت. در کنار این پوشش پایه، بیمه ارتقایی نیز در سه سطح ارائه شده تا کشاورزان بتوانند با انتخاب پوشش‌های بیشتر، سقف جبران خسارت خود را افزایش دهند. بر اساس اعلام صندوق، سقف تعهد این پوشش‌ها تا ۳۵ میلیون تومان در هر هکتار می‌رسد. هدف از اجرای این مدل، از یک سو افزایش ضریب نفوذ بیمه در سطح گسترده و از سوی دیگر فراهم‌کردن امکان خرید پوشش‌های تکمیلی برای کشاورزانی است که پوشش پایه را کافی نمی‌دانند.

بر اساس برنامه اعلام‌شده، این الگو قرار است در سال آینده برای ۱۷

### اعتبار تجاری چگونه به مزیت رقابتی تبدیل خواهد شد؟

# تجارت با امتیاز

## اخبار

### تعرفه انبارداری خودرو در بنادر تعدیل شد

هیات عامل سازمان بنادر و دریانوردی با تعدیل تعرفه انبارداری خودروهای سواری در بنادر بازرگانی شمال و جنوب کشور موافقت کرد و تعرفه‌های جدید از ۱۵ شهریورماه ۱۴۰۵ قابل اجرا خواهد بود.

به گزارش ایسنا، بر اساس ابلاغیه مدیرکل حوزه مدیرعامل، بازرسی، مدیریت عملکرد و حقوق شهروندی سازمان بنادر و دریانوردی، موضوع «تعرفه انبارداری خودروهای سواری در بنادر بازرگانی شمال و جنوب کشور» در اجلاس شماره ۲۲۳۷ مورخ ۱۹ مردادماه ۱۴۰۵ هیات‌عامل مطرح و پس از بررسی، به تصویب رسید.

این تصمیم در پی نامه معاونت امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی و درخواست تعدیل تعرفه‌های مربوط به انبارداری خودروهای سواری اتخاذ شده است. بر اساس این ابلاغیه، درخواست تعدیل تعرفه‌های انبارداری خودروهای سواری مطابق جداول پیوست و با رعایت سایر قوانین و مقررات، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های لازم‌الاجرا مورد تصویب قرار گرفته است.

تعرفه‌های تعدیل شده از تاریخ ۱۵ شهریورماه ۱۴۰۵ قابل اجرا خواهد بود.

در این ابلاغیه همچنین از معاونت مربوطه خواسته شده است اقدامات لازم برای اجرای مصوبه انجام و نتایج حاصله به اداره‌کل حوزه مدیرعامل، بازرسی، مدیریت عملکرد و حقوق شهروندی سازمان بنادر و دریانوردی اعلام شود.

### بورس کانال ۷.۴ میلیون واحد را فتح کرد

بازار سرمایه در دومین روز هفته نیز به روند صعودی خود ادامه داد و شاخص کل بورس تهران با رشد بیش از ۱۵۳ هزار واحدی وارد کانال ۷.۴ میلیون واحد شد؛ روندی که نشان می‌دهد تقاضا در بازار همچنان قدرتمند است و شاخص‌های اصلی بورس و فرابورس در مسیر ثبت رکوردهای جدید حرکت می‌کنند.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بورس تهران در معاملات روز یکشنبه با رشد ۱۵۳ هزار و ۸۶۸ واحدی همراه شد و به کانال هفت میلیون و ۴۰۰ هزار واحد وارد شد. این میزان رشد در ادامه روند صعودی روزهای اخیر، بیانگر تداوم برتری تقاضا نسبت به عرضه در کلیت بازار است.

در کنار شاخص کل، شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد حدود ۳۰ هزار واحدی به کانال دو میلیون واحد وارد شد. رشد هم‌زمان شاخص کل و هم‌وزن را می‌توان نشانه‌ای از گسترده‌تر بودن جریان صعودی بازار دانست؛ به این معنا که افزایش قیمت‌ها تنها به چند نماد بزرگ و شاخص‌ساز محدود نمانده و بخشی از نمادهای کوچک‌تر و متوسط نیز در روند صعودی مشارک داشته‌اند.

از سوی دیگر، حاکم معاملات نیز در سطح قابل توجهی قرار داشت و معامله‌گران بیش از یک میلیون و ۱۶۵ هزار فقره معامله را در بازار به ثبت رساندند. ارزش معاملات نیز با افزایش قابل توجه نسبت به روز گذشته، از ۶۱ هزار میلیارد تومان (۶۱ همت) عبور کرد که می‌تواند نشان‌دهنده افزایش گردش نقدینگی در بازار و تداوم حضور فعال معامله‌گران باشد.

در معاملات امروز، نمادهای فملی، فارس، شبنندر، فولاد، شپنا، شستا و تابان از نمادهای اثرگذار بر شاخص بورس تهران بودند. حضور نمادهای بزرگ فلزی، پالایشی و هلدینگ‌ها در میان نمادهای اثرگذار، نقش صنایع بزرگ در ادامه حرکت شاخص کل را نشان می‌دهد.

در فرابورس ایران نیز روند معاملات صعودی بود و شاخص این بازار با رشد ۹۷۲ واحدی به رقم ۵۷ هزار و ۲۵۴ واحد رسید. همچنین ۶۲۵ هزار و ۵۴۵ معامله در فرابورس انجام شد. در این بازار نیز نمادهای کپهر، ماسرون، آریا، ومپنا، شرائل، هرمز و آریان بیشترین اثر را بر روند شاخص فرابورس داشتند.

مجموع این تحولات نشان می‌دهد بازار سرمایه در معاملات روز یکشنبه همچنان در فاز صعودی قرار داشته و ورود شاخص کل به کانال ۷.۴ میلیون واحد، در کنار رشد شاخص هم‌وزن و افزایش ارزش معاملات، از تداوم قدرت تقاضا حکایت دارد. با این حال، تداوم این روند در روزهای آینده به میزان ورود نقدینگی، رفتار معامله‌گران در سطوح جدید قیمتی و توان بازار برای حفظ ارزش معاملات بالا بستگی خواهد داشت.

#### برخورد بانک مرکزی با روسای شعب متخلف در بازار ارز

بانک مرکزی با تشدید اقدامات نظارتی با روسای شعب متخلف در نقل و انتقال ارقام کلان منجر به اخلال در بازار ارز برخورد کرد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از بانک مرکزی، دستور اقدام انضباطی بازدارنده برای ۱۱ رئیس شعبه که با عدم انجام تکالیف قانونی، زمینه لازم برای سواستفاده برخی افراد در بازار ارز و طلا را فراهم کرده بودند، صادر شد. بر اساس این گزارش و در ادامه بازرسی‌های بانک مرکزی در ارتباط با رصد برخی تراکنش‌های مشکوک به پولشویی که منجر به اخلال در بازارهای پول ارز و فلزات گرانبها می‌شوند علاوه بر اعمال جریمه‌های مالی برای تعداد ۱۰ موسسه اعتباری متخلف، دستور اقدام انضباطی موثر، متناسب و بازدارنده برای تعداد ۱۱ نفر از روسای شعب در سراسر کشور که با عدم انجام تکالیف قانونی، زمینه لازم برای برخی اشخاص سواستفاده گر را فراهم آورده بودند، صادر شد تا رسیدگی و برخورد متناسب با این افراد از سوی مدیران عامل موسسه اعتباری صورت گیرد.

بانک مرکزی تاکید کرد، این بانک با هدف ایجاد بستر لازم برای فعالیت های اقتصادی قانونی و کمک به اقتصاد ملی و با تشدید اقدامات نظارتی خود، از تمامی ابزارهای قانونی برای انتظام‌بخشی به تراکنش‌های بانکی استفاده می‌کند.

تشدید نظارت بانکی چه معنایی برای کسب‌وکارها دارد؟

# پول زیر ذره‌بین



با شرکت دارد؟ رقم پرداخت چگونه تعیین شده؟ فاکتور، سفارش خرید،

سند حمل یا صورت‌جلسه مربوط کجاست؟

اگر پاسخ این پرسش‌ها چند روز زمان ببرد، احتمال اصطکاک بانکی بیشتر می‌شود.

تشدید نظارت برای همه صنایع اهمیت دارد، اما حساسیت آن برای شرکت‌های با گردش مالی زیاد بالاتر است؛ از جمله واردکنندگان و صادرکنندگان، عمده‌فروشان، شرکت‌های ساختمانی، فعالان فلزات، مجموعه‌های بزرگ پخش و گروه‌هایی که میان شرکت‌های وابسته پرداخت‌های متعدد دارند.

یک تراکنش قانونی هم ممکن است پریسک به نظر برسد

این نکته بسیار مهم است: مشکوک شناخته‌شدن یک الگوی تراکنش الزاماً به معنی غیرقانونی بودن فعالیت نیست.

ممکن است یک شرکت کاملاً قانونی در مدت کوتاه مبلغ بزرگی دریافت یا منتقل کند. اما اگر رفتار جدید با سابقه حساب، موضوع فعالیت یا حجم معمول عملیات او تفاوت زیادی داشته باشد، سیستم بانکی ممکن است توضیح بیشتری بخواهد. بنابراین مدیر نباید صرفاً بگوید «ما کار غیرقانونی نمی‌کنیم، پس مشکلی نداریم.»

ریسک عملیاتی جایی شکل می‌گیرد که فعالیت قانونی است اما مستندات آن به اندازه کافی سریع و روشن در دسترس نیست.

برای شرکتی که باید همان روز پول تأمین‌کننده را پرداخت کند یا برای ترخیص کالا مهلت محدودی دارد، چند روز توقف یک تراکنش می‌تواند بسیار گران باشد.

مسئله حساب‌های واسطه‌ای جدی‌تر می‌شود

یکی از حوزه‌های حساس، پرداخت پول به حساب شخصی غیر از طرف اصلی معامله یا دریافت وجه از فردی است که در قرارداد حضور ندارد. مقررات بانکی صراحتاً بر ضرورت وجود رابطه روشن میان جریان پول و معامله تأکید دارند. بانک مرکزی نیز اعلام کرده حساب اشخاص مظنون پس از طی فرآیندهای قانونی محدود یا مسدود می‌شود و بررسی

# بازار مسکن ترک برداشت؟

پیشنهادهای است، نه قیمت نهایی معاملات. مدیرکل دفتر اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی نیز اخیراً بر همین تفاوت تأکید کرده و گفته است قیمت‌های اعلامی در بنگاه‌ها لزوماً بازتاب‌دهنده قیمت واقعی معاملات نیست و تحلیل بازار باید بر مبنای معاملات واقعی انجام شود.

این موضوع برای راستی‌آزمایی ادعای تخلیه حباب‌اهمیت دارد. ممکن است یک فروشنده ملک خود را ابتدا ۲۰ میلیارد تومان آگهی کند و بعد با ۱۸ کاهش یافته، اما اگر معاملات مشابه قبلاً با ۱۸ میلیارد تومان انجام می‌شده، نمی‌توان گفت قیمت واقعی بازار ۱۰ درصد سقوط کرده است.

**بازار در وضعیت «قیمت بالا، معامله پایین» قرار دارد**

تصویر فعلی بازار بیش از هر چیز به رکود تورمی شباهت دارد. از یک طرف، قیمت نهاده‌های ساختمانی، زمین، دستمزد و هزینه‌های ساخت افزایش یافته و از طرف دیگر قدرت خرید خانوارها متناسب با قیمت مسکن رشد نکرده است.

فرشید پورحاجت، دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان، اخیراً از کاهش چشمگیر معاملات و افزایش قابل توجه هزینه ساخت سخن گفته و هزینه ساخت یک ساختمان پنج‌طبقه را در شرایط فعلی حدود متری ۶۰ میلیون تومان برآورد کرده است. او همچنین از افزایش شدید قیمت برخی مصالح ساختمانی خبر داده است.

این مسئله یک مانع مهم در برابر کاهش شدید قیمت ایجاد می‌کند. زیرا حتی اگر تقاضای خرید کاهش پیدا کند، هزینه جایگزینی ساختمان برای سازنده بالا رفته است.

به عبارت دیگر، بازار مسکن از یک طرف با کاهش تقاضای مؤثر مواجه است و از طرف دیگر با هزینه تولید بالاتر. نتیجه این تضاد می‌تواند به جای سقوط سریع قیمت‌ها، ابتدا به افزایش تخفیف، کاهش معاملات و طولانی‌تر شدن زمان فروش منجر شود.

**قیمت‌های پیشنهادی همچنان بالا هستند**

داده‌های رصد آگهی‌های مسکن در شهرپور نیز نشان می‌دهد که هنوز نمی‌توان از یک روند عمومی کاهش قیمت پیشنهادی در تهران سخن گفت.

بر اساس داده‌های منتشرشده از رصد آگهی‌ها، متوسط قیمت پیشنهادی در برخی مقاطع شهرپور همچنان افزایش داشته و در مناطق مختلف تهران تفاوت قابل توجهی میان قیمت‌ها وجود دارد. این وضعیت نشان می‌دهد بازار هنوز در مرحله‌ای قرار دارد که فروشنده تلاشی می‌کند ارزش اسمی دارایی خود را حفظ کند، در حالی که خریدار با سقف توان مالی خود وارد مذاکره می‌شود.

در چنین شرایطی، تخفیف بیشتر لزوماً به معنی اعتقاد فروشنده به کاهش آینده قیمت نیست؛ گاهی فروشنده فقط برای تبدیل دارایی غیرنقدشونده به پول، حاضر به کاهش قیمت پیشنهادی می‌شود.

**بازار ملک در شهرهای بزرگ قفل شده است**

یکی از دلایل دشواری تشخیص حباب در بازار مسکن ایران این است که قیمت ملک تنها تابع عرضه و تقاضای مصرفی نیست.

فرصت امروز: بانک مرکزی سطح برخورد با تراکنش‌های مشکوک را بالا برده است. براساس اطلاعات منتشرشده از روابط عمومی بانک مرکزی، در یک ماه گذشته پرونده ۲۷۱ نفر با حدود ۳۰۰ همت تراکنش مشکوک که احتمال ارتباط آنها با اخلال در نظام پولی و ارزی مطرح بوده، به مراجع قضایی ارسال شده است. هم‌زمان برای ۱۰ بانک جریمه نقدی تعیین شده و پرونده تخلف برخی بانک‌ها و مسئولان واحدهای بانکی نیز برای رسیدگی ارجاع شده است.

این اعداد در نگاه اول درباره تخلف در بازار ارز، طلا یا پولشویی‌اند، اما برای مدیر یک شرکت عادی نیز پیام روشنی دارند: شبکه بانکی در حال حرکت به سمت بررسی دقیق‌تر رابطه میان پول، طرف معامله و دلیل اقتصادی تراکنش است.

به بیان ساده‌تر، داشتن موجودی کافی در حساب دیگر تنها شرط انجام بدون اصطکاک یک انتقال بزرگ نیست. بانک می‌خواهد بداند این پول چرا جابه‌جا می‌شود، چه رابطه اقتصادی میان طرفین وجود دارد و آیا جریان پول با اسناد تجاری قابل توضیح است.

این جهت‌گیری تازه هم نیست. دستورالعمل‌های بانک مرکزی پیش‌تر نیز بر امکان بازسازی ارتباط میان تراکنش بانکی و اسناد مبادله کالا و خدمات تأکید کرده‌اند؛ اما برخوردهای اخیر نشان می‌دهد اجرای این منطق اکنون اهمیت بیشتری پیدا کرده است.

**Compliance دیگر فقط مسئله بانک نیست**

بسیاری از شرکت‌ها هنوز مستندسازی معامله را مرحله‌ای بعد از پرداخت می‌دانند.

واحد خرید سفارش می‌دهد، مدیر پرداخت را تأیید می‌کند، خزانه‌داری پول را منتقل می‌کند و بعد اسناد تکمیل می‌شوند. در شرایط عادی شاید این روش فقط ضعف فرآیندی باشد، اما در محیطی که کنترل تراکنش‌ها افزایش یافته، همین فاصله می‌تواند به ریسک عملیاتی تبدیل شود.

برای یک تراکنش مهم باید بتوان فوراً توضیح داد: پول بابت چه معامله‌ای پرداخت شده است؟ قرارداد کجاست؟ طرف مقابل چه نسبتی

چهار ماه پس از پرش یکباره قیمت‌ها در بازار مسکن شهر تهران، انعطاف فعالان این حوزه در ارائه نرخ‌های پیشنهادی بیشتر شده که ممکن است از رکود معاملات، نیاز فروشندگان ملک به نقدینگی و انتظارات تورمی در بازارهای رقیب نشأت گرفته باشد.

به گزارش ایسنا، بررسی فایل‌های فروش آپارتمان در تهران از افزایش تصاد فایل‌های زیر قیمت متعارف مناطق مختلف حکایت دارد و به نظر می‌رسد پس از جهش تا ۱۰۰ درصد قیمت‌ها در فروردین و اردیبهشت، نرخ‌های پیشنهادی در شهرپور نسبت به مرداد مقداری تعدیل شده است. بازار مسکن تهران در حالی وارد نیمه دوم شهریور شده که نشانه‌هایی از افزایش انعطاف فروشندگان و رشد فایل‌های دارای تخفیف در برخی مناطق پایتخت مشاهده می‌شود؛ اتفاقی که در صورت تداوم می‌تواند نشانه‌ای از افزایش فشار فروش و تعدیل قیمت‌های پیشنهادی باشد. با این حال، بررسی داده‌ها و اظهارات کارشناسان نشان می‌دهد هنوز برای اعلام «تخلیه حباب مسکن» زود است و بازار بیش از آنکه وارد فاز ریزش قیمت شده باشد، در مرحله‌ای از رکود معاملاتی، شکاف قیمت پیشنهادی و قیمت واقعی معامله و فرسایش قدرت خرید قرار دارد.

**تخفیف‌ها بیشتر شده‌اند اما قیمت‌ها هنوز پایین نیامده‌اند**

یکی از مهم‌ترین نشانه‌هایی که در روزهای اخیر در بازار مسکن دیده می‌شود، افزایش انعطاف برخی فروشندگان برای مذاکره بر سر قیمت است. بررسی فایل‌های عرضه‌شده در تهران نیز نشان می‌دهد قیمت‌های پیشنهادی همچنان در سطوح بالایی قرار دارند، اما فاصله میان قیمت اعلامی و قیمتی که خریدار حاضر است بابت ملک پرداخت کند، در حال پررنگ‌تر شدن است.

این موضوع اهمیت زیادی دارد؛ چراکه در بازار مسکن، کاهش واقعی قیمت الزاماً با کاهش فوری قیمت آگهی‌ها اتفاق نمی‌افتد. معمولاً ابتدا تعداد معاملات کاهش پیدا می‌کند، سپس فایل‌ها برای مدت طولانی‌تری در بازار باقی می‌مانند و بعد فروشندگان برای نقد کردن ملک به تخفیف یا مذاکره روی می‌آیند.

گزارش‌های رصد بازار در شهرپور نیز همچنان از بالا بودن قیمت‌های پیشنهادی حکایت دارد. برای نمونه، در مناطق ۹ تا ۱۲ تهران متوسط قیمت پیشنهادی در اواسط شهریور حدود ۱۴۵ میلیون تومان در هر مترمربع اعلام شده که نسبت به حدود ۱۳۷ میلیون تومان در ماه قبل افزایش داشته است. بنابراین بازار هم‌زمان دو سیگنال متفاوت ارسال می‌کند: قیمت‌های پیشنهادی هنوز صعودی‌اند، اما توان خرید و قدرت معامله محدود است.

اما سوال این است که آیا افزایش تخفیف‌ها به معنی ترکیدن حباب مسکن است؟ پاسخ فعلی هنوز «نه» است. برای اثبات تخلیه حباب باید چند اتفاق هم‌زمان رخ دهد: قیمت معاملات واقعی کاهش پیدا کند، حجم معاملات در قیمت‌های پایین‌تر افزایش یابد، مدت ماندگاری فایل‌ها کاهش یا افزایش معناداری پیدا کند و در نهایت نسبت قیمت مسکن به متغیرهایی مانند در آمد خانوار، اجاره‌بها و هزینه ساخت تعدیل شود.

در شرایط فعلی بخش مهمی از اطلاعات موجود مربوط به قیمت‌های

### توزیع رایگان سی‌ان‌جی؛ مشوق تحول‌آفرین یا مُسکن شکننده ناترازی بنزین؟

پویش توزیع رایگان سی‌ان‌جی گرچه مصرف روزانه بنزین را تا ۳ میلیون لیتر کاهش داد، اما بدون نوسازی مخازن و اصلاح سبد سوخت، راهکاری کوتاه‌مدت است.

به گزارش خبرنگار مهر، افزایش شتابان مصرف بنزین در سراسر کشور و عبور تقاضای روزانه از مرز ۱۲۵ میلیون لیتر در روزهای اوج تردد، سیاست‌گذار کلان بخش انرژی را با یکی از پیچیده‌ترین معماهای اقتصادی سال‌های اخیر روبه‌رو کرده است؛ وضعیتی شکننده که با برهم زدن تراز تولید و مصرف پالایشگاهی، موجب شکل‌گیری ناترازی سنگین بنزین و تحمیل هزینه‌های گزاف ارزی جهت تأمین کسری فرآورده از مبادی وارداتی شده است.

در چنین تنگنای فزاینده‌ای، اجرای پویش ملی عرضه رایگان سوخت گاز طبیعی فشرده (CNG) در صدها جایگاه سوخت کشور با هم‌افزایی بخش صنفی و نهادهای توزیعی کلید خورد تا بخشی از تقاضای متراکم بنزین را در کوتاه‌ترین زمان ممکن به سمت شبکه گاز شهری متمایل سازد. این ابتکار در گام‌های اولیه موفق شد نگاه بخشی از رانندگان را بار دیگر به سمت سوخت پاک و بومی معطوف کند، اما تحلیل‌های فنی و ریشه‌ای حاکی از آن است که این دست اقدامات بدون آسیب‌شناسی ساختاری و بسترسازی پایدار، تنها در قامت یک مُسکن موقت عمل می‌کنند و از درمان قطعی بیماری بازمی‌مانند.

#### ظرفیت راکد شبکه توزیع و معمای تقاضا

ایران از حیث توسعه فیزیکی شبکه سوخت‌های جایگزین، یکی از کامل‌ترین زیرساخت‌های خاورمیانه را در اختیار دارد؛ به‌گونه‌ای که بیش از ۲۵۰۰ جایگاه فعال گاز با توان اسمی توزیع بیش از ۴۰ میلیون مترمکعب در شبانه‌روز ایجاد شده، اما حجم واقعی مصرف روزانه ناوگان در سال‌های اخیر در محدوده ۱۵ تا ۱۸ میلیون مترمکعب متوقف مانده و بیش از ۶۰ درصد از سرمایه‌گذاری ملی در این بخش بدون استفاده رها شده است.

رضا نیکزاد، کارشناس حوزه انرژی با تشریح وضعیت این پویش تأکید می‌کند که طرح عرضه رایگان در جایگاه‌های داوطلب توانست ظرف مدتی کوتاه مصرف روزانه گاز را بین ۲ تا ۳ میلیون مترمکعب بالا برده و به همین اندازه از بار فشار کسری روزانه بنزین بکاهد؛ زیرا ظرفیت خالی جایگاه‌ها معادل بیش از ۲۲ میلیون لیتر بنزین در روز است و در صورت پر شدن، قادر است بدون حتی یک ریال سرمایه‌گذاری جدید برای توسعه تأسیسات پالایشگاهی، تراز سوخت کشور را متعادل سازد، هرچند که کشش تقاضا با معافیت‌های موقت قیمتی در طولانی‌مدت تثبیت نمی‌شود و رفتارهای سوخت‌گیری به پشتوانه‌های اقتصادی باثبات‌تری نیازمندند.

**بن‌بست مخازن فرسوده و خطای محاسباتی رانندگان**

مسئله بنیادین دیگر به گره کور نوسازی ناوگان دوگانه‌سوز مربوط است؛ جایی که از میان حدود ۴.۵ میلیون خودروی گازسوز فعال در چرخه حمل‌ونقل، نزدیک به یک میلیون دستگاه به سبب سرآمدن عمر مفید مخازن، رد شدن در آزمون‌های ادواری معاینه فنی یا نبود استانداردهای ایمنی، عملاً از چرخه مصرف گاز کنار رفته و مصرف خود را به بنزین منتقل کرده‌اند. هزینه انجام بازرسی‌های فنی هیدروستاتیک و مهم‌تر از آن، هزینه سرسام‌آور تعویض مخزن فرسوده که این روزها به ارقام سنگین چند ده میلیون تومانی می‌رسد،

بار مالی نامتناسبی را بر دوش راننده قرار می‌دهد، به‌خصوص در بستری که قیمت رسمی بنزین یارانه‌ای و آزاد تحت تأثیر سال‌ها تورم بالا، نسبت به هزینه‌های نگهداری قطعات فنی خودرو بسیار ارزان برآورد می‌شود و در نتیجه، صرفه‌جویی ناچیز ناشی از سوخت‌گیری رایگان در چند نوبت نمی‌تواند هزینه تعویض مخزن را جبران کند و تمایل مصرف‌کننده را به ماندگاری در این چرخه افزایش دهد.

#### دغدغه ناترازی گاز و شکنندگی اقتصاد جایگاه‌داران

ضلع سوم این معادله پیچیده به افت فشار فصلی گاز سراسری در ماه‌های سرد سال و نحوه تعامل مالی با مالکان جایگاه‌ها گره خورده است. با آنکه سهم مصرف کل ناوگان گازسوز کشور کمتر از ۲ درصد کل گاز طبیعی تصفیه‌شده در شبکه ملی است، اما با آغاز سرمای زمستان و اولویت‌یافتن مصارف خانگی، کمپرسورهای جایگاه‌های سی‌ان‌جی غالباً جزو بخش‌های نخستین در اعمال محدودیت یا قطع موقت قرار می‌گیرند و همین رفتار، اعتماد عمومی ناوگان حمل‌ونقل خدماتی و عمومی را به اطمینان‌پذیری این سوخت تضعیف می‌کند. هم‌زمان، اتکای معیشت اقتصادی جایگاه‌داران به نظام کارمزد و حق‌العمل‌کاری سبب می‌شود که هرگونه توزیع یارانه‌ای بدون پیش‌بینی خطوط اعتباری نقدی و به‌موقع از سوی دولت برای جبران بهای بالای برق و استهلاک قطعات گران‌قیمت کمپرسورها، زنجیره توزیع خصوصی را با بحران نقدینگی مواجه کرده و نگهداری استاندارد تجهیزات پرفشار را به مخاطره اندازد.

#### تحول استراتژیک از مُسکن مقطعی به ثبات ساختاری

بر همین اساس، برای آنکه طرح‌هایی مانند توزیع رایگان سی‌ان‌جی از یک تب‌وتاب کوتاه‌مدت فراتر رفته و به یک راهبرد دائمی برای کنترل مصرف افسارگسیخته بنزین بدل گردند، بازطراحی بسته‌های حمایتی امری اجتناب‌ناپذیر است. تخصیص اعتبارات هدفمند از محل منابع صرفه‌جویی تبصره‌های بودجه و ظرفیت ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید برای اعطای وام‌های کم‌بهره تعویض مخازن به خودروهای پرتردد مانند تاکسی‌ها و وانت‌بارها، الزام خودروسازان داخلی به تولید تجاری پیش‌رانه‌های پایه گازسوز پربازده به‌جای کیت‌های تبدیل سنتی و همچنین مصونیت‌بخشی به ایستگاه‌های سوخت گاز از خاموشی‌های زمستانه، حلقه‌های تکمیلی این اصلاح به شمار می‌روند.

این پویش‌ها اگرچه هشدارى به‌موقع برای استفاده از دارایی‌های بر زمین مانده زیرساختی است، اما مهار ناترازی سوخت فرآورده‌ها به سیاست‌گذاری چندوجهی، رفع موانع مالی و همگرایی قیمت‌های نسبی حامل‌های انرژی وابسته است تا سرمایه ملی انباشته در صنعت گاز بتواند بنزین را از لبه پرتگاه ناترازی دور سازد.

## «بیمه سایبری» به چه کار کسب‌وکارها می‌آید؟



الکامپ ۱۴۰۵با اشاره به نقش ابزارهای مکمل مالی و مشارکت بخش خصوصی در ارتقای امنیت گفت: آن بخش از ریسک باقی‌مانده که پس از اقدامات امنیتی همچنان می‌تواند برای سازمان‌ها مساله ساز شود، باید از طریق صنعت بیمه مدیریت و منتقل شود. به گفته وی تنها راهکار موثر، اعتماد به توان بدنه شرکت‌های خصوصی و فعالان امنیت سایبری کشور و واگذاری بخشی از وظایف اجرایی و نظارتی به آنهاست.

این فعال حوزه امنیت سایبری معتقد است که طرح اپراتور امنیت می‌تواند مسئولیت قانونی امنیت سازمان‌ها را تنفیذ کرده و امکان امن‌سازی و نظارت بر زیرساخت‌ها را فراهم کند.

به گفته ترابی، بیش از ۹۰ درصد از حملات سایبری ناشی از نقاط ضعفی است که دانش پیشگیری از آنها در کشور و شرکت‌های تخصصی وجود دارد و در صورت استقرار اپراتورهای امنیت و بهره‌گیری از بیمه مسئولیت سایبری،می‌توان ریسک‌های باقی‌مانده را جبران کرده و خسارات مالی ناشی از حوادث را به حداقل رساند.

#### اما چه کسانی به بیمه سایبری نیاز دارند؟

امروزه هر کسب‌وکاری که داده‌های دیجیتال مثل ایمیل مشتریان، اطلاعات کارت بانکی یا اسرار تجاری را نگهداری می‌کند،فروشگاه‌های آنلاین و پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، شرکت‌های فناوری و نرم‌افزاری، مؤسسات مالی و بانکی، مراکز درمانی و بیمارستان‌ها به دلیل حساسیت بالای پرونده‌های پزشکی و هر شرکتی که دارای وب‌سایت یا شبکه داخلی متصل به اینترنت است در معرض ریسک و خطر است.

هرچه کسب‌وکارها بیشتر به فناوری و داده وابسته می‌شوند، هزینه اختلال دیجیتال نیز به همان نسبت بالاتر می‌رود.در چنین شرایطی، توان یک سازمان برای پرداخت هزینه‌های یک حادثه و ادامه فعالیت به اندازه توان آن برای جلوگیری از حادثه اهمیت پیدا می‌کند.

البته این نکته را نباید از نظر دور داشت که بیمه سایبری جایگزین امنیت نیست و داشتن بیمه به این معنا نیست که نیازی به فایروال، آنتی‌ویروس یا آموزش کارکنان وجود ندارد. بیمه‌گرها معمولاً پیش از صدور بیمه‌نامه، استانداردهای امنیتی شما را بررسی می‌کنند. اکثر بیمه‌های سایبری، حوادثی که ناشی از خطاهای عمدی داخلی مثلاً توسط کارمند خود شرکت یا جنگ‌های سایبری رسمی باشند را پوشش نمی‌دهند.

ایجاد امنیت سایبری یک فرایند دائمی و چندلایه است؛ یعنی هیچ راه حل جادویی وجود ندارد که شما را ۱۰۰ درصد امن کند بلکه باید ترکیبی از روش‌های فنی، مدیریتی و آموزشی را به کار بگیرید.تدابیر فنی و روش‌های امنیت سایبری مثل دیواره آتش (Firewall)،آنتی‌ویروس و ضد بدافزار، رمزگذاری، احراز هویت چندعاملی، به‌روزرسانی و تهیه نسخه پشتیبان از جمله روش‌هایی است که برای جلوگیری از هک کردن، نفوذ، برنامه‌های مخرب و دیگر حملات هکری به کار گرفته می‌شوند.

به گزارش ایسنا، درحال حاضر بیمه سایبری مزایای متعددی دارد که می‌تواند به طور قابل توجهی به پایداری و امنیت مالی کسب‌وکارها در برابر تهدیدات دیجیتال کمک کند. بیمه سایبری اگر درست، طراحی و در کنار سایر ابزارهای مدیریت ریسک، استفاده شود می‌تواند بخشی از همین ظرفیت دوام آوردن باشد. آینده بیمه سایبری آینده مدیریت ریسک دیجیتال است؛ مسیری که در آن امنیت، تاب‌آوری و بیمه نه سه موضوع جداگانه بلکه سه بخش از یک مساله واحد خواهد بود. اینکه سازمان چگونه در جهانی که ریسک سایبری اجتناب‌ناپذیر شده است همچنان بتواند به فعالیت خود ادامه دهد.

شبکه حفاظت از زیرساخت شبکه و جلوگیری از دسترسی غیرمجاز از اهداف اصلی است.

در راستای امنیت سایبری، بحث بیمه سایبری از اهمیت بسزایی برخوردار است. در دنیای امروز که تمامی کسب‌وکارها به نوعی با فضای دیجیتال و داده‌های الکترونیکی سر و کار دارند، بیمه سایبری نقش یک «سپر دفاعی» را در برابر خسارات مالی ناشی از حوادث دنیای مجازی بازی می‌کند.

#### چرا به بیمه سایبری نیاز داریم؟

حقیقت آن است که در اقتصادی که بخش بزرگی از فعالیت‌ها به داده و زیرساخت دیجیتال وابسته است، مساله تنها جلوگیری از حملات سایبری نیست زیرا سازمان‌ها باید برای هزینه و پیامدهای روزی که ناگزیر گرفتار حمله می‌شوند آماده باشند. یک حمله سایبری ممکن است در عرض چند ساعت رخ دهد اما تبعات اقتصادی آن می‌تواند ماه‌ها و سال‌ها ادامه داشته باشد.

حملات سایبری از نوع باج‌افزارها، فیشینگ و هک‌کردن سیستم‌ها می‌توانند هزینه‌های سنگینی به دنبال داشته باشند. خسارات ناشی از توقف کسب و کار و درآمد از دست رفته، هزینه‌های بازگرداندن سیستم‌ها و بازیابی اطلاعات، آسیب به اعتبار و شهرت برند و هزینه‌های اطلاع‌رسانی به مشتریان در صورت لو رفتن اطلاعات آن‌ها از جمله هزینه‌هایی است که حمله‌های سایبری ممکن است به بار بیاورند.

کشور ما از نظر ساختار اداری، اقتصادی و زیرساختی کشوری بسیار گسترده است. وزارتخانه‌ها، بانک‌ها و مؤسسات مالی، سازمان‌های دولتی، نهادهای عمومی، شرکت‌های بزرگ صنعتی، اپراتورها، مراکز درمانی، دانشگاه‌ها، شهرداری‌ها، شرکت‌های خدماتی و هزاران کسب‌وکار خصوصی، هرکدام دارای سامانه‌ها و دارایی‌های اطلاعاتی خاص خود هستند.

از سوزی دیگر بخش قابل توجهی از زیرساخت‌های حیاتی کشور مثل برق و آب،انرژی، ارتباطات، نظام بانکی و سلامت به شبکه‌ها و سامانه‌های دیجیتال وابسته هستند. در چنین شرایطی تصور اینکه «امنیت سایبری کشور» توسط یک نهاد واحد مدیریت شود، عملاً امکان‌پذیر نیست. هر دستگاه هم مسئولیت تخصصی خود را دارد و هم باید الزامات عمومی امنیت سایبری را رعایت کند. مثلاً امنیت سایبری یک بانک تنها یک مساله فناوری اطلاعات نیست بلکه به استمرار خدمات مالی،حفاظت از اطلاعات مشتریان و اعتماد عمومی مربوط می‌شود و حمله به یک زیرساخت انرژی می‌تواند از یک رخداد فنی فراتر رفته و به مساله‌ای در سطح تداوم خدمات عمومی و امنیت ملی تبدیل شود.

بیتا کیامر - مدیر کل توسعه صنعت افتا سازمان فناوری اطلاعات چندی قبل در نشست تخصصی «شبکه‌های تاب‌آور،نقش بیمه در پایداری شبکه و زیرساخت»، بیمه امنیت سایبری را یکی از دغدغه‌های مهمی عنوان کرد که در بخش کامییتی مورد توجه قرار گرفته است.

او معتقد است از آنجا که موضوع بیمه سایبری، اطلاعات هستند

و دارای نامشهود به حساب می‌آیند برای بخش بیمه کشورمان که همیشه با دارایی‌های فیزیکی مثل ملک و خودرو مواجه بوده کمی ناآشناست.

به گفته کیامر، برآورد ارزش ملک و خودرو برای بیمه‌ها ملموس است ولی ارزش‌گذاری دارایی‌های نالملموس موضوع جدیدی برای

بیمه‌هاست.

امین ترابی - فعال حوزه امنیت سایبری و زیرساخت نیز در پنل «تحلیل حملات زنجیره‌ای به زیرساخت پرداخت» در جریان نمایشگاه

حملات هکرها یکی از تهدیداتی است که با انگیزه‌های مختلف مالی، سیاسی، جاسوسی،خرابکاری و حتی ترغیب با هدف نفوذ، تخریب یا باج‌گیری از سیستم‌ها و داده‌های مجرمانه کاربران صورت می‌گیرد. در دنیای امروز فروشگاه‌های آنلاین، پلتفرم‌های تجارت الکترونیک و موسسات مالی و بانکی به دلیل هزینه‌های سنگین حملات سایبری بیش از پیش در معرض خطرند و پوشش بیمه سایبری برای آنها یک ضرورت مدیریت ریسک به شمار می‌رود.

به گزارش ایسنا، امنیت سایبری یا (Cybersecurity) مجموعه‌ای از ابزارها، روش‌ها و فناوری‌هایی است که از سیستم‌ها، شبکه‌ها و داده‌های شما در برابر حملات دیجیتال، سرقت یا آسیب محافظت می‌کند؛ مثل زمان‌هایی که برای در خانه‌تان قفل محکمی نصب می‌کنید یا وقتی که از یک گوشی هوشمند استفاده می‌کنید یا کسب و کاری دارید که داده‌های مشتریان را مدیریت می‌کند.

در ساده‌ترین تعریف امنیت سایبری به معنای ایجاد یک حصار دیجیتال پیرامون دارایی‌های اطلاعاتی شماست تا از دسترسی و نفوذ بیگانگان و تخریب آگاهانه یا ناآگاهانه داده‌ها در امان بماند. در تعریف آکادمیک، امنیت سایبری به معنای تمرین محافظت از سیستم‌ها،شبکه‌ها و برنامه‌ها در برابر حملات دیجیتال است. این حملات با اهدافی همچون دسترسی، تغییر یا نابودی اطلاعات حساس، باج‌گیری یا اخاذی از کاربران یا اختلال در فرایندهای عادی کسب‌وکار صورت می‌گیرد.

حفاظت از محتوا و اطلاعات موجود و بهبود عملکرد سیستم‌های دیجیتالی از جمله اهداف اصلی امنیت سایبری به شمار می‌رود تا به بهترین شکل ممکن از خسارت‌های احتمالی، سوءاستفاده‌های ناشی از نفوذهای غیرمجاز،جرایم سایبری و سرقت اطلاعات جلوگیری شود. تهدیدات سایبری ممکن است در قالب هک کردن، نفوذ، برنامه‌های ضد آنتی‌ویروس، برنامه‌های مخرب و سایر اشکال حملات الکترونیکی باشد از این رو امنیت سایبری از ابزارها، تکنیک‌ها و استراتژی‌های متنوعی استفاده می‌کند تا شناسایی، پیشگیری، تشخیص و پاسخگویی به تهدیدات سایبری را ممکن سازد.

#### تاریخچه امنیت سایبری

تاریخچه امنیت سایبری به اواخر دهه ۱۹۶۰ بازمی‌گردد.زمانی که استفاده از رایانه‌ها و شبکه‌ها در سازمان‌های دولتی و دانشگاهی آغاز شد. در دهه ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ با افزایش استفاده از اینترنت و شبکه‌های رایانه‌ای نیاز به امنیت سایبری بیشتر شد و مفاهیمی مانند رمزنگاری و فایروال‌ها توسعه یافتند.

در دهه ۱۹۹۰ و ۲۰۰۰ با رشد چشمگیر تجارت الکترونیک و فناوری‌های وب، تهدیدات سایبری پیچیده‌تر شدند و امنیت سایبری به یک حوزه تخصصی با ابزارها و روش‌های پیشرفته‌تری مانند سیستم‌های تشخیص نفوذ و امنیت شبکه تبدیل شد.امروزه امنیت سایبری به یک ضرورت حیاتی برای حفاظت از اطلاعات در برابر تهدیدات پیشرفته و حملات سایبری تبدیل شده است.

#### انواع امنیت سایبری

در حال حاضر امنیت سایبری حوزه‌های مختلفی را شامل می‌شود که هر کدام بخشی از دنیای دیجیتال را ایمن می‌کند.امنیت شبکه، امنیت ابری، امنیت نقطه پایانی، امنیت اینترنت اشیا، امنیت موبایل، امنیت برنامه‌ها، امنیت عملیاتی از جمله انواع امنیت سایبری به شمار می‌رود.

در امنیت موبایل هدف حفاظت از گوشی‌ها و تبلت‌هایی است که به داده‌های سازمانی دسترسی دارند. در امنیت اینترنت اشیا،هدف شناسایی و ایمن‌سازی دستگاه‌های متصل به اینترنت است یا در امنیت

شناسایی و ایمن‌سازی دستگاه‌های متصل به اینترنت است یا در امنیت

شرکت مدیریت دارایی «گری‌اسکیل» اعلام کرد پاداش استخراج زی‌کش به ازای هر دستگاه، تقریباً دو برابر بیت‌کوین است و این اختلاف بر مبنای میزان برق مصرفی به حدود چهار برابر می‌رسد.

به گزارش ایسنا، زک پاندل، رئیس بخش پژوهش «گری‌اسکیل» گفت: قیمت کنونی زی‌کش، استخراج این رمزارز را برای استخراج‌کنندگان جذاب کرده است. با ارزش‌گذاری‌های کنونی، استخراج زی‌کش می‌تواند بسیار سودآور باشد. این موضوع فعالیت استخراج را افزایش می‌دهد و در نتیجه از امنیت شبکه پشتیبانی می‌کند. هر دو شبکه بیت‌کوین و زی‌کش از سازوکار «اثبات کار» برای استخراج استفاده می‌کنند. در این سازوکار، رایانه‌های تخصصی برای دریافت پاداش و افزودن بلوک‌های تراکنش به شبکه با یکدیگر رقابت می‌کنند.

«گری‌اسکیل» معتقد است افزایش قیمت زی‌کش، توان پردازشی بیشتری را به سمت این شبکه جذب کرده و در نتیجه امنیت آن را افزایش می‌دهد. این روند می‌تواند به حفظ قیمت‌های بالاتر کمک

کند. فعالیت استخراج زی‌کش از ابتدای سال تاکنون بیش از ۲.۵ برابر شده است.

شرایط اقتصادی استخراج زی‌کش در اوایل ماه جاری و همزمان با نزدیک شدن قیمت این رمزارز به ۱۰۰۰ دلار نیز بهبود یافت. قیمت زی‌کش سوم سپتامبر به بالاترین سطح روزانه ۹۷۹ دلار رسید، در حالی که قدرت پردازشی شبکه نزدیک به رکورد تاریخی خود مانده بود. برآوردهای مربوط به سودآوری دستگاه‌های استخراج در آن زمان با فرض قیمت برق ۰.۱۰ دلار به ازای هر کیلووات‌ساعت انجام شده بود که دو برابر قیمت برق مورد استفاده در محاسبات «گری‌اسکیل» است. با وجود پاداش بیشتر زی‌کش به ازای هر دستگاه، مجموع پاداش پرداختی در شبکه بیت‌کوین همچنان بسیار بیشتر است. «گری‌اسکیل» مجموع پاداش روزانه استخراج‌کنندگان بیت‌کوین را حدود ۳۵ میلیون دلار و این رقم را برای زی‌کش حدود دو میلیون دلار برآورد کرده است. این تفاوت نشان می‌دهد که مجموع پاداش‌های پرداختی در هر شبکه با درآمد برآورد شده هر دستگاه یکسان نیست.



# فروش بی‌درد سر با راهکارهای تخصصی



## به قلم: لیزا متئوس

کارشناس فروش  
ترجمه: علی آل علی

فروش در بازارهای کنونی با حجم بالای رقابتی که جریان دارد، هرگز کار ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها و حتی فروشندگان حرفه‌ای نیز در این میان با مشکلات بسیار زیادی رو به رو هستند. درست به همین خاطر شما باید کارتان در این راستا را همیشه با بهترین توصیه‌ها و تکنیک‌های ممکن پیش ببرید، در غیر این صورت هرگز شانس‌ی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط کاری‌تان نخواهید داشت. این امر اهمیت بسیار زیادی برای برندها از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مشتریان دارد.

برخی از فروشندگان در طول سال‌های متمادی هرگز به فکر استفاده از شیوه‌های تازه نمی‌افتند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار ساده به نظر برسد، اما اگر اندکی با دقت بیشتر به ماجرا نگاه کنید، متوجه ناتوانی فروشندگان موردنظر برای جلب مشتریان در ادامه مسیر خواهید شد. این امر شانس آنها در بازار را کاهش داده و برنشان را نیز بدل به یکی از کسب و کارهای کم سود خواهد کرد.

براساس گزارش موسسه هاب اسپات، در طول پنج سال اخیر ۶۱ درصد از فروشندگان حرفه‌ای در سراسر دنیا نسبت به سخت‌تر شدن شرایط کاری و فروش محصولات اظهارنظر کرده‌اند. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط کاری‌تان باید همیشه نکات حرفه‌ای را مد نظر قرار دهید، در غیر این صورت سختی‌های این مسیر به طور مداوم بیشتر شده و در نهایت امکان فعالیت مناسب برای شما به طور کامل از بین می‌رود.

هدف اصلی در این مقاله آموزش برخی از شیوه‌های فروش حرفه‌ای برای کارآفرینان در عرصه‌های مختلف است. بدون تردید فروش برای تمام برندها مهم است. اگر فروشی در میان نباشد، سودی نیز به دست نمی‌آید. بنابراین اگر شما دوست ندارید خیلی زود فعالیت‌تان در بازار تمام شود، باید به طور مداوم حواس‌تان به تکنیک‌های فروش حرفه‌ای و بی‌درد سر باشد، در غیر این صورت شرایط‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دشوار شده و رقبا نیز به سرعت از شما سبقت خواهند گرفت.

یکی از شرایط رایج برای فروش محصولات مربوط به امکان تعامل رو در رو با مشتریان بالقوه است. این امر به ویژه پس از کاهش موج وحشتناک کرونا دوباره مورد توجه قرار گرفته است. امروزه بسیاری از افراد در عرصه‌های مختلف کسب و کار مایل به استفاده از شیوه‌های خرید حضوری هستند. بنابراین اگر شما به طور حضوری توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را نداشته باشید، خیلی سخت توانایی جلب نظر آنها را پیدا خواهید کرد. این امر می‌تواند فرصت‌های پیش روی شما را به شدت محدود نماید. گاهی اوقات شما حتی در برخورد اول با یک مشتری نیز باید توانایی جلب نظر آنها را داشته باشید. این نکات ویژگی‌های اصلی یک فروشنده خوب را بیان می‌کند. اگر شما هم مایل به یادگیری آخرین تکنیک‌های فروش در دنیای کسب و کار هستید، نکات مورد بحث در این مقاله برای شما روشنگر خواهد بود. در ادامه برخی از تازه‌ترین تکنیک‌ها در این حوزه را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

امروزه بسیاری از افراد برای فروش محصولات‌شان از برنامه‌ای دقیق استفاده می‌کنند. این برنامه به فروشندگان امکان ارائه گزارش‌های دقیق در جلسات فروش یا حتی گفت و گوهای عادی را می‌دهد. اگر شما هم در اطراف‌تان افرادی را دارید که در یک چشم به هم زدن هر محصولی را به فروش می‌رسانند، احتمالا همکاران‌تان برنامه‌ای عالی برای فروش دارند. در ادامه هدف ما آموزش چنین برنامه‌هایی در کنار برخی از مهمترین تکنیک‌های تازه دنیای فروش است.

## اشاره به گفت و گوهای قبلی

وقتی شما در عرصه BYB مشغول به فروش باشید، به احتمال زیاد پیش از نهایی شدن یک معامله بارها و بارها با مشتری‌تان دیدار خواهید

داشت. این امر بخشی از وظایف فروشندگان در این حوزه محسوب می‌شود. درست به همین خاطر شما باید همیشه آن را در خاطر داشته باشید. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان در این میان نسبت به این وظیفه مهم توجه لازم را نشان نمی‌دهند. درست به همین خاطر وقتی نوبت به برگزاری جلسه نهایی برای فروش می‌شود، همه چیز روی هوا خواهد بود. شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان باید پیش از برگزاری جلسه نهایی برای فروش بارها و بارها با آنها صحبت نمایید. این امر به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داده و اندکی نسبت به شرایط خرید آگاهی پیدا خواهید کرد. اینطوری در جلسات نهایی امکان اشاره به گفت و گوهای قبلی و استفاده از آن برای اقناع مشتری را خواهید یافت. امروزه مشتریان مایل به خرید از برندهای آشنا برای خودشان هستند. این امر حتی در حوزه BYB نیز به خوبی به چشم می‌خورد. بنابراین اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان و رقابت مناسب در بازار هستید، باید همیشه این نکته مهم را در خاطر داشته باشید، در غیر این صورت شاید هرگز شانس‌ی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نکنید.

در کنار نکات بالا، شما باید همیشه جلسات مختلف برای فروش محصولات را هدفمند برگزار کنید. اگر خریدار در طول جلسه احساس خستگی کند، به احتمال زیاد فرایند فروش با شکست همراه خواهد شد. بنابراین از این نظر نیز همیشه حواس‌تان را جمع کنید، در غیر این صورت شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به شدت کاهش پیدا می‌کند.

## شروع مکالمه با یک سوال کاربردی

شما در جلسات مهم کاری یا حتی دیدارهای دوستانه با مشتریان باید همیشه سر صحبت را باز کنید. این امر برای بسیاری از افراد بسیار ساده به نظر می‌رسد، اما از سوی دیگر برخی از کارآفرینان به طور مداوم با آن مشکل دارند. این امر در صورتی که شما رسیدگی درستی به آن نکنید، به سرعت بدل به نقطه ضعف‌تان در عرصه کسب و کار خواهد شد. فرایند فروش همیشه دشوار و سخت است. بنابراین شما نباید خودتان این فرایند را سخت‌تر از هر زمان دیگری نمایید.

شروع فرایند گفت و گو با مخاطب هدف یا همان خریدار اگر با یک سوال کلیدی صورت گیرد جذابیت بسیار بالایی خواهد داشت. دلیل این امر نیز امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با یک سوال ساده است. وقتی شما کارتان را با یک سوال شروع می‌کنید، نظر مشتریان به شما جلب خواهد شد. هرچه باشد طرف مقابل برای پاسخگویی به سوال شما باید جوابی پیدا کند. این امر میزان تعامل میان شما و مخاطب هدف را به شدت افزایش می‌دهد. پس به جای اینکه بحث‌تان را با نکات حاشیه‌ای و کسل‌کننده پیش ببرید، باید همیشه نکات کلیدی را در خاطر داشته باشید. اینطوری به سادگی هرچه تمام‌تر بحث‌تان پیش رفته و امکان جلب نظر مخاطب‌تان را پیدا می‌کنید.

بدون تردید فروش محصولات در بازارهایی که برای نزدیک به دو سال تحت شرایط کرونایی بوده‌اند، امر سختی خواهد بود. درست به همین خاطر شما به عنوان یک فروشنده باید همیشه حواس‌تان به این نکات و چالش‌ها باشد. در غیر این صورت شرایط‌تان در بازار کار دشوار خواهد شد. تلاش برای شروع فرایند فروش به طور حرفه‌ای و در قالب سوالات کلیدی به شما فرصت آشنایی با مخاطب هدف و ایجاد فضایی دوستانه را می‌دهد. به این ترتیب مشتریان دیگر به شما به چشم یک فروشنده صرف نگاه نمی‌کنند، بلکه شما برای آنها تبدیل به مشاور مطمئن خواهید شد. یکی از دلایل خرید مداوم مشتریان از برندهای بزرگ نیز همین نکته است. شما با چنین کاری به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را خواهید یافت.

## گفت و گوها باید کوتاه باشد

فرقی ندارد شما به عنوان یک فروشنده در جلسه‌ای بی‌نهایت رسمی هستید یا اینکه در یک روز عادی به هنگام استفاده از آسانسور شرکت به یک مشتری احتمالی برخورد‌دهید، در هر صورت باید آمادگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و استفاده از مهارت‌های‌تان در این میان

را داشته باشید، در غیر این صورت شاید مشتری موردنظر به سادگی از دست‌تان برود.

یکی از ایرادات مهم فروشندگان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تلاش برای صحبت بیش از اندازه است. اغلب اوقات خریدارها در همان چند ثانیه ابتدایی صحبت با شما تصمیم‌شان برای خرید را می‌گیرند. ادامه صحبت‌ها از سوی شما هرگز تأثیری بر روی بازیابی نظر منفی خریدارها ندارد. با این حال اگر بیش از اندازه صحبت کنید، شاید نظر مثبت خریدارها به زودی عوض شود. بنابراین شما باید در هر وضعیتی از تلاش برای صحبت بیش از اندازه پرهیز کنید. این امر می‌تواند شما را در شرایط بسیار دشواری قرار داده و وضعیت‌تان را نیز بی‌نهایت سخت سازد. امروزه اغلب فروشندگان حرفه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از شیوه‌های کوتاه و مختصر استفاده می‌کنند. شما باید بیش از هر کار دیگری در این میان خودتان را به عنوان مشاور فروش برای آنها نمایش دهید. اگر مشتریان احساس کنند شما فقط به دنبال فروش صرف هستید، هرگز روی خوش به شما و برندتان نشان نمی‌دهند. این امر می‌تواند شرایط‌تان را بی‌نهایت دشوار ساخته و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز بدل به امری دشوار سازد.

الگوپردازی از فروشندگان حرفه‌ای در حوزه کسب و کار همیشه ایده خوبی به نظر می‌رسد. شما برای خلاصه‌سازی صحبت‌ها و پرهیز از ارائه نکات بیش از اندازه باید همیشه افراد حرفه‌ای در این بازار را مد نظر قرار دهید. اینطوری به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا می‌کنید. چنین برنامه‌هایی بیش از همه نوعی کلاس درس برای شما و سایر همکاران‌تان خواهد بود. بنابراین باید با دقت نظر بسیار زیادی الگوی فعالیت سایر کارآفرینان را زیر نظر داشته باشید.

## برجسته‌سازی منافع خرید

هر مشتری از فرایند خرید سودی را خواهد برد. در این میان شما باید منافع مشتریان از خرید را به طور مشخص برای آنها توضیح دهید. گاهی اوقات یک محصول بسیار خوب در بازار به دلیل بی‌توجهی فروشندگان نسبت به بیان مزایای آن روی دست برند موردنظر می‌ماند. در این صورت شما با خشم بسیار زیادی از سوی مدیران ارشد رو به رو خواهید شد. بنابراین حتی برای حفظ موقعیت شغلی‌تان هم که شده باید همیشه در جلسات فروش حرفه‌ای اول از همه منافع محصولات را بیان کنید. بدون شک مشتریان با سطح قیمت یا حتی دیگر محصولات مشابه در بازار آشنایی خوبی دارند. مزیت شما به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای در توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در همان لحظات ابتدایی نهفته است. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان می‌دهد. پس بدون هیچ حاشیه یا تعارفی باید در همان ابتدای بحث پای مزایای محصول یا سرویس‌تان را به گفت و گو باز کنید.

اغلب اوقات وقتی یک فروشنده از مزایای محصولی حرف می‌زند، خریدار نیز به طور ناخودآگاه مایل به پرس و جو درباره ویژگی‌های مختلف آن خواهد شد. این امر می‌تواند به شما برای ساماندهی فرایند فروش و تجربه‌ای بی‌نهایت لذت‌بخش در این میان کمک کند. از این نقطه به بعد شما در صورت بیان درست مزایای محصولات‌تان دیگر کار سختی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت.

## استفاده از داده‌های آماری درست

داده‌های آماری درباره محصولات شرکت و حتی وضعیت خود شرکت تاثیرگذاری زیادی بر روی مخاطب هدف دارد. امروزه بسیاری از افراد استفاده از آمارهای حرفه‌ای را فقط مخصوص تیم‌های بازاریابی می‌دانند. این امر نه تنها بهره‌ای از واقعیت ندارد، بلکه در صورت بی‌توجهی شما حتی امکان فروش را هم از بین می‌برد. تیم‌های فروش و فروشندگان حرفه‌ای همیشه باید برای اثبات ادعاهای‌شان از آمارهای دقیق سود ببرند. این امر در ساده‌ترین شکل شامل استفاده از آمارهای دقیق برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان است. مثلاً میزان فروش قبلی محصولات را

در نظر بگیرید. اگر مزایای محصول شما واقعی باشد، شما باید به سادگی امکان تاثیرگذاری بر روی مشتریان با استفاده از داده‌های مربوط به نرخ فروش قبلی را داشته باشید. این امر شما را به بهترین شکل ممکن در کانون توجه مشتریان قرار می‌دهد.

بسیاری از مردم در صورت مشاهده تمایل دیگران برای خرید یک محصول به طور فوری احساس نیاز به آن خواهند داشت. این امر می‌تواند وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. بنابراین باید همیشه برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف این نکته مهم را در خاطر داشته باشید. امروزه فرایند بازاریابی و فروش به طور فزاینده‌ای به هم گره خورده است. درست به همین خاطر شما باید همیشه در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از تکنیک‌های بازاریابی نیز سود ببرید. طراحی کمپین‌هایی برای بیان نکات آماری مربوط به محصولات در این میان کمک شایانی به شما خواهد کرد. به همین خاطر باید همیشه این مسئله مهم را در خاطر داشته باشید، در غیر این صورت شاید فرصت‌های‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به سرعت کاهش پیدا کند. استفاده از تجربه موفق دیگر برندها در این میان کمک بسیار زیادی به شما برای ساماندهی شرایط‌تان خواهد کرد. این امر در برخی از موارد حتی فروشندگان را از شکست کامل نیز نجات می‌دهد. بنابراین شما باید همیشه حواس‌تان به بخش‌های مختلف کارتان نیز باشد.

## اهمیت داستان‌سرایی

در دنیای کسب و کار و زندگی واقعی همه عاشق داستان‌های جذاب هستند. این امر در میان بسیاری از افراد مشترک است. بنابراین اگر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به استفاده از داستان‌های جذاب کنید، شانس‌تان در بازار به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. این امر نکته بسیار مهمی در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود.

بسیاری از فروشندگان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از شیوه‌های متنوعی سود نمی‌برد. همین امر آنها را بدل به افرادی کسل‌کننده می‌کند. یادتان باشد اگر مشتریان از گفت و گو با شما لذت نبرده و هیجان‌زده نشوند، خیلی راحت اقدام به خرید از برندی دیگر خواهند کرد. بنابراین شما باید همه تلاش‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای حرفه‌ای را نشان دهید، در غیر این صورت رقبا همیشه آماده جذب مشتریان شما هستند.

یک داستان خوب در عرصه فروش باید ساختار درستی داشته باشد. این داستان همراه با یک شروع مناسب و همچنین پایان‌بندی خوب خواهد بود. نکته مهم اینکه داستان‌ها باید خیلی کوتاه بیان شود. دلیل این امر نیز عدم علاقه کارآفرینان به داستان‌های طولانی است. چنین نکته‌ای به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان کمک خواهد کرد.

## استفاده از محاوره دوستانه

شما به هنگام فروش نباید خیلی رسمی بحث را پیش ببرید. در این میان فرقی بین گفت و گوهای مربوط به جلسات رسمی و گپ‌های دوستانه نیست. در هر صورت تلاش شما باید از بین بردن فضای سنگین در محیط کار باشد. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و وضعیت‌تان را بهبود می‌بخشد. وقتی مشتریان با لحن دوستانه شما رو به رو شوند، به سادگی هرچه تمام‌تر تمایل‌شان برای خرید نیز بیشتر خواهد شد. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و نهایی کردن فروش خواهد داد.

امروزه بسیاری از فروشندگان به دلیل عدم استفاده از لحن درست در آخرین لحظه شانس فروش را از دست می‌دهند. درست به همین خاطر شما باید همیشه از یک لحن دوستانه سود ببرید، در غیر این صورت خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از بین خواهد رفت. چنین توصیه‌ای در کنار سایر توصیه‌های مورد بحث در این مقاله به شما برای تاثیرگذاری درست بر روی مشتریان کمک خواهد کرد.

منبع: saleshacker.com



در راستای پایداری شبکه گاز شمال کشور؛

#### انجام تعمیرات خط لوله انتقال گاز در استان گلستان

ساری – دهقان : مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز از انجام تعمیرات در ۸ نقطه از خط لوله در این منطقه عملیاتی خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت انتقال گاز ایران، محی الدین مفخمی با اعلام این خبر اظهار کرد: با تلاش تیم‌های فنی و عملیاتی یکی از مراکز بهره برداری خطوط لوله، تعمیرات ۳ نقطه از خط لوله در استان گلستان، با اجرای عملیات نصب اسلبو نوع B به اتمام رسید.



مفخمی بیان کرد: طبق برنامه زمان‌بندی در سال جاری تا کنون، ۱۱۱ نقطه از خطوط لوله در منطقه ۹ مورد پایش و حفاری قرار گرفت که از این تعداد، ۸ نقطه با اجرای عملیات نصب اسلبو تعمیر شد.

مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز ضمن قدردانی از کارکنان این منطقه عملیاتی در برنامه‌ریزی دقیق و اجرای تخصصی این پروژه، یادآور شد: این عملیات با هماهنگی دیسپچینگ منطقه و رعایت دستورالعمل‌های ایمنی در کمترین زمان ممکن با موفقیت انجام شد.

ایستار مهندسی در شرکت پلیمر آریاساسول؛

#### تنوع بخشی به سبد محصولات با عرضه پلیمر به صورت "پودر"

با ایستار و هم‌افزایی متخصصان واحد پلی‌اتیلن سنگین و متوسط (MD/HDPE) شرکت پلیمر آریاساسول، در پی خروج اضطراری چندساعته اکسترودر از مدار به دلایل فنی، برای نخستین بار محصول پلیمری به‌جای گرانول به‌صورت پودر تولید و بسته‌بندی شد. این اقدام نوآورانه ضمن پیشگیری از توقف راکتور و تداوم فرایند تولید، کاهش محسوس مصرف برق و مواد شیمیایی، جلوگیری از عدم‌النفع مالی و تنوع در سبد محصولات را به همراه داشت.



نقی نوجوان، مدیر بهره‌برداری مجتمع شرکت پلیمر آریاساسول، با اشاره به چالش‌های پایدار صنایع پلیمری در تأمین یوتیلیتی به‌ویژه انرژی برق، اظهار کرد: با توجه به احتمال بروز محدودیت‌های برقی، پیش‌تر سناریوی فروش محصول پلیمری به‌صورت پودر به جای گرانول توسط تیم‌های فنی مورد ارزیابی و طراحی قرار گرفته بود.

وی افزود: با تکیه بر همین مسیر مهندسی‌شده، هنگام خروج چندساعته اکسترودر از سرویس، با تخلیه و خروج مستقیم پلیمر به‌صورت پودر از راکتور، مانع از توقف کامل خط تولید شدیم. این اقدام راهبردی افزون بر حفظ استمرار تولید، با همراهی واحد بازرگانی و فروش به تنوع بخشی در سبد عرضه انجامید و با توجه به حاشیه سود مناسب این محصول، از تحمیل عدم‌النفع سنگین به مجموعه جلوگیری کرد.

آریاساسول، پیرامون جزئیات فنی این دستاورد گفت: محصولات پلیمری معمولاً به شکل گرانول به بازار عرضه می‌شوند و به‌طور معمول زیرساخت ازپیش‌تعریف‌شده‌ای برای بسته‌بندی و فروش پودر خام وجود ندارد؛ اما همکاران ما برای تضمین سودآوری و تداوم تولید، این مسیر جایگزین را عملیاتی کردند.

وی با تأکید بر نقش پر مصرف اکسترودر در تبدیل پودر به گرانول تصریح کرد: حذف موقت این مرحله علاوه بر ایجاد صرفه‌جویی چشمگیر در مصرف برق، مصرف افزودنی‌ها و مواد شیمیایی فرایند گرانول‌سازی را نیز به‌طور محسوسی کاهش داد. در این بازه چندساعته با اصلاح مسیر خط تولید، بیش از ۱۳۰ تن پودر پلیمری با موفقیت تولید و بسته‌بندی شد و راکتور واحد بدون کوچک‌ترین وقفه به فعالیت خود ادامه داد.

#### هم‌افزایی واحدهای گاز مازندران برای تسریع در وصول مطالبات

ساری – دهقان : جلسه بررسی و پیگیری وصول مطالبات شرکت گاز مازندران با حضور مدیرعامل شرکت، رؤسای ادارات، رؤسای تعمیرات، رؤسای امور مشترکین و رؤسای اداری گازسانی برگزار شد.



به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت گاز مازندران، در این نشست، آخرین وضعیت مطالبات شرکت و روند وصول بدهی‌های مشترکین مورد بررسی قرار گرفت و بر ضرورت پیگیری مستمر و هدفمند مطالبات تأکید شد.

هژبر جوادی، مدیرعامل شرکت گاز مازندران در این جلسه، وصول به‌موقع مطالبات را یکی از مؤلفه‌های مهم در تقویت توان مالی شرکت و تداوم خدمات‌رسانی مطلوب به مشترکین عنوان کرد و خواستار همکاری و هماهنگی هرچه بیشتر واحدهای مختلف در این زمینه شد. وی با تأکید بر ضرورت شناسایی و اولویت‌بندی مطالبات معوق، اظهار داشت: پیگیری جدی مطالبات و استفاده از ظرفیت‌های موجود برای تسریع در وصول بدهی‌ها، باید با برنامه‌ریزی دقیق و در چارچوب ضوابط و مقررات انجام شود.

در ادامه این جلسه، رؤسای واحدهای حاضر گزارشی از آخرین اقدامات انجام‌شده، وضعیت مطالبات، میزان وصول و چالش‌های موجود در حوزه کاری خود ارائه کردند و راهکارهای اجرایی برای تسریع در روند وصول مطالبات مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. همچنین بر استمرار پایش وضعیت مطالبات، افزایش هماهنگی میان واحدهای مرتبط و اتخاذ تدابیر لازم برای بهبود فرایند وصول بدهی‌ها تأکید شد.

با پیگیری دکتر رضا صدیقی نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس؛

# راهاندازی کارخانه فرآوری آب پنیر ليقوان وارد فاز اجرایی شد



فرصت امروز – ماهان فلاح: در پی دغدغه و پیگیری دکتر رضا صدیقی، نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو، برای جمع‌آوری و فرآوری آب پنیر تولیدشده در ليقوان و روستاهای پیرامونی، پس از اخذ دستور و مجوز اولیه از مدیرعامل شرکت صنایع شیر ایران، نشست هماهنگی احداث کارخانه جمع‌آوری و فرآوری آب پنیر در محل روستای ليقوان، در شرکت پگاه تبریز برگزار شد. این نشست با هماهنگی دکتر صدیقی و با حضور بخشدار مرکزی تبریز، مدیرعامل شرکت پگاه تبریز، معاونان شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی و دهیار ليقوان برگزار شد و ابعاد اجرایی این طرح مورد بررسی قرار گرفت.

دکتر صدیقی با اشاره به ارزش اقتصادی آب پنیر و ضرورت جلوگیری از هدررفت آن، راه‌اندازی این کارخانه را طرحی دانست که می‌تواند هم‌زمان یک ظرفیت اقتصادی و یک مسئله زیست‌محیطی را مدیریت کند. به گفته وی، جمع‌آوری

شهردار کلانشهر اراک:

## اراک متوقف نمی ماند



اراک- فرنناز امیدی: شهردار اراک در بازدید از پروژه‌های منطقه گردشگری دره گردو عنوان داشت: اراک متوقف نمی ماند. علیرضا محمودی شهردار کلانشهر اراک در بازدید میدانی از پروژه‌های منطقه گردشگری دره گردو، باحضور جمعی ازمديران شهرداری، برتداوم اجرای پروژه‌های عمرانی، توسعه‌ای، رفاهی و خدماتی شهر اراک به ویژه مجموعه پروژه‌های دره گردو تأکید کرد و گفت: دره گردو یکی از مطالبات جدی مردم اراک بوده و پروژه‌های این مجموعه با خواست و مطالبه شهروندان کلید خورده است؛ بنابراین این مسیری حتی برای یک روز متوقف نشده و متوقف نخواهد شد.

وی با بیان اینکه «اراک متوقف نمی‌ماند»، اظهار کرد: پروژه‌های عمرانی، توسعه‌ای اراک تاکنون با توقف مواجه نشده است. محمودی در همین راستا افزود: پروژه دره گردو یک ابرپروژه شهری است که با قدرت آغاز شد و درشرایط مختلفی که برجامعه حاکم بوده، باهمان جدیت ادامه پیدا کرده است و امروز نیز با قدرت درمسیر توسعه قرار دارد.هدف ما این است که این مجموعه را به یکی از قطب‌های مهم گردشگری، رفاهی و خدماتی کشورتبدیل کنیم.

شهردار اراک بیان داشت: درسال‌های اخیر اقدامات ارزشمندی در دره گردو شکل گرفته و بخشی ازظرفیت‌های این مجموعه در اختیار شهروندان قرار گرفته است؛ از افتتاح بوستان‌ها، نمازخانه و سرویس‌های بهداشتی، زمین‌های ورزشی و رینگ‌های پیاده‌روی و دوچرخه‌سواری گرفته تا ایجاد بازی‌ها و مجموعه‌های هیجانی و تفریحی، پلازا، توسعه فضای سبز و زیرساخت‌های مورد نیاز که هر کدام بخشی از نیازهای رفاهی و تفریحی شهروندان را پاسخ می‌دهد.



محمودی احداث پارک آبی را از دیگر پروژه‌های مهم این مجموعه عنوان کرد و گفت: پارک آبی سال‌ها یکی از مطالبات جوانان اراک بوده و امروز این مطالبه در قالب یک پروژه واقعی در حال تحقق است؛ درکنار آن نیز پروژه‌های بزرگ دیگری

شهردار اندیشه خبر داد :

## شناسایی ۷۴ ساختمان نایمن در شهر اندیشه

در مواردی که همکاری لازم صورت نگیرد، شهرداری با اخذ دستور قضایی وارد عمل خواهد شد و حتی محدودیت‌هایی برای نقل‌وانتقال برخی ساختمان‌های نایمن تا زمان رفع کامل نواقص اعمال می‌شود.

شهردار اندیشه همچنین با اشاره به حادثه آتش‌سوزی مجموعه ارغوان گفت: کارگروه ویژه‌ای برای پیگیری مسائل این مجموعه و حمایت از کسبه آسیب‌دیده تشکیل شده و اقدامات لازم برای استقرار مجدد کسبه در حال انجام است. وی در پایان تأکید کرد: هدف مدیریت شهری، پیشگیری از حوادث و صیانت از جان و مال شهروندان است و تحقق این هدف نیازمند همکاری جدی مالکان، هیئت‌مدیره مجتمع‌ها و کسبه با سازمان آتش‌نشانی است.

ذی‌صلاح هستند. کاویانی با قدردانی از حمایت دستگاه قضایی اظهار کرد:

مدیرشرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه مرکزی:

## ذخایر نفت سفید برای شرایط اضطراری پیش بینی شده است

گفت: سوخت‌رسانی در کشور به‌صورت سراسری انجام می‌شود و استان‌ها درشرایط اضطراری به‌عنوان استان معین یکدیگر تعیین می‌شوند؛ به‌عنوان نمونه، استان مرکزی معین استان‌های لرستان، همدان، تهران و قم است. وی افزود: باتوجه به شرایط فعلی و ناترازی تأمین فرآورده‌ها، توزیع سوخت کشور در قالب ۳۷ منطقه مدیریت می‌شود. مدیرشرکت پخش فرآورده های نفتی منطقه مرکزی گفت:میزان مصرف و تراکنش‌های کارت‌های سوخت ازطریق سامانه هوشمند رصد و کنترل می‌شود.

باقری افزود: درحال حاضر ۱۰۷ جایگاه عرضه سوخت مایع در استان مرکزی وجود دارد که ۱۰۴ جایگاه آن فعال است. وی با تأکید برضرورت جلوگیری از انحراف درتوزیع فرآورده‌های نفتی گفت: سوخت مورد نیاز واحدهای صنعتی،کشاورزی و سایر مصرف‌کنندگان براساس نیاز واقعی، میزان تولید وسهمیه تعیین‌شده درسامانه‌های مربوط تخصیص می‌یابد وفرایند توزیع به‌صورت مستمر تحت نظارت و بازرسی قرار دارد.

باقری تصریح کرد: دستگاه‌های متولی برای تأمین سوخت موردنیاز معادن، کارخانه‌ها، واحدهای صنعتی وسایر بخش‌هایی که ضرورت استفاده از سوخت مایع دارند، ازطریق سامانه «صدف» یا سامانه درخواست فرآورده‌های نفتی ثبت‌نام و درخواست خود را ارائه می‌کنند.

هر مترمکعب آن ۴۵۲ تومان است و پیشنهاد اجرای پویش توزیع رایگان CNG درمقاطع مشخص مطرح شده است. وی از پیگیری طرح‌های ملی برای تبدیل رایگان خودروها به دوگانه‌سوز خبرداد و گفت: تعویض رایگان مخازن خودروهای عمومی ازجمله وانت‌بارها و تاکسی‌ها در صورت رد شدن درباررسی و معاینه فنی درحال پیگیری است.

مدیرشرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه مرکزی اعلام کرد: برای خودروهای بخش خصوصی نیز درصورت عدم امکان تعویض رایگان مخازن، تأمین هزینه ازطریق تسهیلات بانکی و پرداخت اقساطی باهمکاری اتحادیه جایگاه‌های CNG پیشنهاد شده است.

باقری با اشاره به نحوه مدیریت توزیع سوخت در کشور

شهریار \_ نرگس اصلانی \_ شهردار اندیشه از شناسایی ۷۴ ساختمان نایمن و ابلاغ اخطارهای لازم به هیئت‌مدیره این ساختمان‌ها خبر داد.

بهروز کاویانی در حاشیه بازدید دادستان شهرستان شهریار از مجموعه‌های تجاری ارغوان، بازار ایرانی اسلامی، میلاد و تیرازه، با تأکید بر ضرورت ارتقای ایمنی ساختمان‌های تجاری گفت: کمیته‌ای با حضور شهرداری و دستگاه‌های ذی‌ربط برای بررسی وضعیت ساختمان‌های نایمن تشکیل شده و اقدامات لازم برای رفع نواقص در حال انجام است.

وی افزود: اخطارهای ایمنی توسط سازمان آتش‌نشانی به هیئت‌مدیره ساختمان‌های نایمن ابلاغ شده و مالکان موظف به رفع مشکلات با نظارت سازمان آتش‌نشانی و مشاوران

اراک- فرنناز امیدی: مدیرشرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه مرکزی گفت: ذخایر نفت سفید برای شرایط اضطراری در استان پیش بینی شده است.

محمدحسین باقری درنشست خبری با اصحاب رسانه با اشاره به ذخایرسوخت مایع استان بیان داشت: باتوجه به ضریب بالای گازرسانی دراستان مرکزی، میزان مصرف نفت سفید پایین است، اما موجودی مخازن و فروشنده‌های نفت سفید درنقاط مختلف استان برای شرایط اضطراری پیش‌بینی شده است.

وی ادامه داد: استان مرکزی بابرخورداری از پالایشگاه امام خمینی(ره) شازند، ازمبادی مهم تولید وتوزیع فرآورده‌های نفتی کشور است ومحصولات آن براساس برنامه سراسری به مناطق مختلف کشور ارسال می‌شود.

باقری افزود: پنج مبدأ اصلی تولید وتوزیع فرآورده‌های پالایشگاهی کشور دراستان‌های مرکزی، اصفهان، تهران، آبادان وهرمزگان قرار دارد و انتقال فرآورده‌ها از این مبادی براساس نیازمناطق مختلف برنامه‌ریزی می‌شود.

مدیرشرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه مرکزی گفت: از مجموع ۶۷ جایگاه CNG این استان ، ۶۳ جایگاه فعال و سه جایگاه نیزبه دلیل تعمیر و نگهداشت به‌طورموقت ازمدارخارج شدند. باقری افزود: قیمت هر کیلوگرم CNG حدود ۶۵۰ تومان و



# نرم افزار بخریم یا عامل AI بسازیم؟ مدل تصمیم جدید برای منابع انسانی



## نویسنده: گروه کسب و کار

سال‌ها تصمیم فناوری در واحد منابع انسانی نسبتاً ساده بود.

مشکل جذب نیرو دارید؟ نرم‌افزار ATS بخرید.

ارزیابی عملکرد می‌خواهید؟ یک پلتفرم Performance

Management اضافه کنید.

کارکنان سؤال زیادی دارند؟ سیستم Help Desk یا HR Portal تهیه کنید.

برای هر مسئله، یک محصول جدید وارد شرکت می‌شد.

نتیجه در بسیاری از سازمان‌ها مجموعه‌ای از نرم‌افزارهاست که

هر کدام بخشی از مسئله را حل می‌کنند، اما خودشان هزینه، آموزش،

یکپارچه‌سازی و پیچیدگی جدید ایجاد می‌کنند.

ظهور AI Agent یک گزینه سوم به این تصمیم اضافه کرده است.

اکنون سؤال فقط این نیست:

«کدام نرم‌افزار را بخریم؟»

بلکه می‌توان پرسید:

«یا لازم است اصلاً نرم‌افزار جدیدی بخریم، یا می‌توان یک عامل

هوشمند روی سیستم‌های فعلی ساخت؟»

مقاله تازه Inc. این تغییر را یکی از تحولات جدی نقش مدیران

منابع انسانی می‌داند؛ مدیر HR ممکن است از «خریدار نرم‌افزار» به

طراح بخشی از معماری هوشمند سازمان تبدیل شود.

عامل AI با نرم‌افزار چه تفاوتی دارد؟

نرم‌افزار سنتی معمولاً یک ساختار ثابت دارد.

کاربر وارد صفحه می‌شود، فرم پر می‌کند، گزارش می‌گیرد یا یک

Workflow از قبل تعریف‌شده را اجرا می‌کند.

عامل AI می‌تواند روی چند سیستم حرکت کند.

مثلاً کارمند می‌پرسد:

«چند روز مرخصی دارم و اگر هفته آینده سه روز مرخصی بگیرم با

پروژه X تداخل دارد؟»

عامل می‌تواند اطلاعات منابع انسانی، تقویم و پروژه را بررسی کند و

پاسخ ترکیبی ارائه دهد.

بنابراین ارزش عامل صرفاً انجام یک وظیفه نیست؛ اتصال چند

مرحله از کار است.

خطر هیچ‌ان‌دگی: همه‌چیز را نسازید

همان‌طور که سال‌ها شرکت‌ها گرفتار خرید بی‌رویه نرم‌افزار شدند،

ممکن است اکنون گرفتار ساخت بی‌رویه Agent شوند.

ساخت یک Demo ساده آسان است.

ساخت سیستمی که:

امن باشد،

پایدار باشد،

به داده درست متصل شود،

قابل کنترل باشد،

و مسئول نگهداری مشخصی داشته باشد

موضوع دیگری است.

به همین دلیل «می‌توانیم بسازیم» به معنی «باید بسازیم» نیست.

ابزار فرصت امروز: امتیاز Build / Buy / Agent

برای هر نیاز جدید HR پنج معیار را از صفر تا ۲۰ ارزیابی کنید.

۱. میزان خاص‌بودن فرایند — ۲۰ امتیاز

آیا مسئله شما تقریباً مشابه هزار شرکت دیگر است؟

اگر پاسخ بله است، خرید محصول استاندارد معمولاً منطقی‌تر است.

اما اگر فرایند شما بسیار خاص، بین چند سیستم و وابسته به قواعد

داخلی است، امتیاز Build/Agent بالا می‌رود.

۲. کیفیت و دسترسی به داده — ۲۰ امتیاز

Agent بدون داده مناسب فقط یک رابط جذاب است.

آیا اطلاعات کارکنان ساختارمند است؟

آیا سیاست‌ها بروز هستند؟

آیا داده‌ها API یا دسترسی قابل استفاده دارند؟

اگر پاسخ منفی است، قبل از ساخت AI باید زیرساخت داده را

اصلاح کنید.

۳. ریسک خطا — ۲۰ امتیاز

پاسخ اشتباه درباره ساعت جلسه شاید هزینه کمی داشته باشد.

پاسخ اشتباه درباره حقوق، اخراج، مزایا یا قوانین استخدامی می‌تواند

بسیار پرهزینه باشد.

هرچه ریسک بالاتر باشد، نیاز به محصول استاندارد، کنترل انسانی و

Governance قوی‌تر می‌شود.

۴. حجم و تکرار — ۲۰ امتیاز

اگر فعالیت روزانه صدها بار اتفاق می‌افتد، ساخت Agent می‌تواند

توجیه اقتصادی پیدا کند.

اگر فعالیت ماهی یک بار انجام می‌شود، شاید ساخت و نگهداری آن

از خود مسئله گران‌تر باشد.

۵. تغییرپذیری فرایند — ۲۰ امتیاز

فرایندهای ثابت گزینه خوبی برای نرم‌افزار استاندارد هستند.

فرایندهایی که مرتب تغییر می‌کنند یا ورودی آنها بسیار متنوع

است، می‌توانند گزینه بهتری برای Agent باشند.

چگونه نتیجه را تفسیر کنیم؟

بعد از امتیازدهی، فقط یک عدد نهایی نسازید. سه مسیر را ارزیابی

کنید.

Buy

مناسب وقتی که:

فرایند استاندارد است،

ریسک بالاست،

بازار محصول بالغ دارد،

و مزیت رقابتی شما در آن فرایند نیست.

مثلاً Payroll اغلب حوزه‌ای نیست که شرکت بخواهد از صفر

اختراع کند.

Build

مناسب وقتی که:

فرایند برای کسب‌وکار حیاتی است،

منطق اختصاصی دارید،

تیم فنی و مالک محصول دارید،

و کنترل کامل اهمیت دارد.

Agent Layer

مناسب وقتی که:

سیستم‌های اصلی از قبل وجود دارند،

اما کاربران میان آنها گرفتار رفت‌وآمد هستند.

در این حالت شاید نیازی به تعویض سیستم HR نباشد؛ یک

Agent می‌تواند لایه ارتباطی بین کاربر و چند سیستم باشد.

سؤال مهم‌تر: نرم‌افزار جدید چه چیزی را حذف می‌کند؟

هر خرید یا Agent جدید باید حداقل یکی از این چهار مورد را

حذف کند:

یک مرحله دستی

یک ورود اطلاعات تکراری

یک انتظار

یا یک خطای پرتکرار.

اگر فقط ابزار جدیدی اضافه می‌کنیم بدون اینکه چیزی از فرایند

حذف شود، احتمالاً Stack فناوری را بزرگ‌تر کرده‌ایم، نه کار را بهتر.

آزمایش ۳۰ روزه قبل از خرید

قبل از امضای قرارداد بزرگ، یک مسئله کوچک انتخاب کنید.

مثلاً:

پاسخ به سؤالات پرتکرار کارکنان.

فرایند درخواست آموزش.

Onboarding نیروی جدید.

جمع‌آوری مدارک.

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی کیفی (یکپارچه)

تاریخ انتشار آگهی تا پایان ساعت کاری روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۹ و محل دریافت آن صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) می‌باشد.

۴- مهلت و محل تسلیم پیشنهاد:

متقاضیان می‌بایست تا پایان ساعت کاری روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۴ اصل ضمانت نامه را به واحد دبیرخانه شهرداری تحویل و شماره ثبت پاکت اقد دریافت و سپس تصویر سبده شرکت در مناقصه را در سامانه تدارکات الکترونیک [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) بارگذاری نمایند.

تذکره: صرفاً اسناد پاکت های پیشنهاد (و اج) دارای امضای الکترونیکی مورد پذیرش است. در جلسه بازگشایی پاکت‌های (ب) و (ج) اسناد فزینگر (کافنی) و اسناد فاقد امضای الکترونیکی به هیچ وجه مورد پذیرش نیست.

۵- مدارک لازم جهت دریافت اسناد مناقصه:

متقاضیان جهت دریافت اسناد می‌بایست از طریق سامانه ستاد نسبت به خرید اسناد شرکت در مناقصه اقدام نمایند.

۶- زمان بازگشایی پیشنهادها:

پایان ساعت کاری روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۴ می‌باشد.

۷- شهرداری دوشنبه در رد پاکت‌های که با تمام پیشنهادات بدون ذکر دلیل مختار می‌باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۲۳

بهر روز گاوپانی – شهردار شهر اندیشه

شناسه آگهی: ۲۲۷۴۷۲۸

نوبت دوم

آگهی تجدید مناقصه عمومی

(دو مرحله ای) شماره ۰۳-۱۴۰۵/۱۶۲

مناقصه گزار: شرکت توزیع نیروی برق غرب مازندران

موضوع مناقصه: خرید ۲۵ دستگاه ترانسفورماتور ۲۵۰ kva و ۲۵ دستگاه ترانسفورماتور ۱۵ kva روغنی کم تلفات

مهلت خرید و نحوه دریافت اسناد مناقصه:

دوطلبان می‌توانند از روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۳ لغایت روز شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۸ به منظور دریافت اسناد به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) مراجعه نمایند.

مبلغ خرید اسناد مناقصه:

مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰۰ ریال بابت خرید اسناد در مدت زمان تعیین شده در بند فوق به حساب سپهر (شماره ۰۱۰۱۸۵۳۶۵۰۰۵ بانک صادرات کد ۲۰۰۸ تضمین شرکت در مناقصه (فرایند ارجاع کار) به مبلغ ۱۳۷۵۰۶۸۰۰۰۰ ریال به شرح زیر می‌باشد:

- ضمانت نامه بانکی حداقل با اعتبار سه ماه و قابل تمدید به مدت سه ماه دیگر

- اصل فیش واریز وجه به حساب جام به شماره ۱۶۷۲۰۴۵/۵۰ بانک ملت شعبه مرکزی چالوس

- ضمانتنامه صادره توسط موسسات بیمه گر دارای مجوز لازم برای فعالیت

و صدور ضمانت نامه از سوی بیمه مرکزی ایران

- کسر از محل مطالبات به صورت سند حسابداری از محل مطالبات قطعی تایید شده از سوی امور مالی

تاریخ بازگشایی پاکات مناقصه:

روز سه شنبه ساعت (۰۸:۰۰) مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۴

تاریخ گشایش پاکات مناقصه:

زمان بازگشایی ساعت ۹:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۴ در محل ستاد شرکت - دفتر کمیسیون مناقصه و مزایده

سایر شرایط:

- هزینه آگهی مناقصه هر (دونوبت) به عهده خریدار می‌باشد.

- حضور یک نفر از طرف پیشنهاددهندگان با ارائه معرفی نامه کتبی در جلسه گشایش پاکات آزاد می‌باشد.

- تامین اعتبار موضوع مناقصه از محل منابع داخلی شرکت می‌باشد.

- به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل می‌شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نمی‌شود.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق غرب مازندران

چاپ نوبت اول روز یکشنبه مورخ: ۱۴۰۵/۰۶/۲۳ چاپ نوبت دوم روز دوشنبه مورخ: ۱۴۰۵/۰۶/۲۳

شناسه آگهی ۱۰۶۳-۱۴۰۵

"آگهی فراخوان مناقصه عمومی شماره ۱-۱۴۰۵ (نوبت اول)"

شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم

شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم

بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم

موضوع فراخوان: خدمات بیمه تکمیلی در مان پرسنل و خانوار به تعداد حدود هزار نفر.

| عنوان مناقصه                                                   | مشخصات                                        |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| خدمات بیمه تکمیلی درمان پرسنل و خانوار به تعداد حدود هزار نفر. | شرکت های بیمه ای دارای مجوز با سطح توانگری یک |

مشخصات شرکت کنندگان در مناقصه:

۱- دارای بودن سطح یک توانگری در موضوع وگذاری باشد.

۲- دارا بودن شعب پرداخت خسارت مستقر در جزیره قشم با مجوز سازمان منطقه آزاد.

۳- دارا بودن سوابق کاری در پنج سال اخیر.

۴- دارای توان مالی و فنی لازم.

۵- سایر شرایط طبق اسناد مناقصه.

محل اجرای موضوع مناقصه: فرودگاه بین المللی قشم- شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم

مهلت دریافت اسناد مناقصه: متقاضیان شرکت در مناقصه می‌توانند از تاریخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۳ تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۰۱ با مراجعه به آدرس الکترونیکی: [www.Qeshmir.com](http://www.Qeshmir.com) سامانه شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم: <http://padmco.ir> و <http://www.qeshmports.com> یا دفتر شرکت واقع در قشم- اسکله بندر بهمن - شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم مراجعه و یک سری کامل از اسناد مناقصه را دریافت نمایند.

مهلت و محل تسلیم پیشنهادات مناقصه: متقاضیان باید پیشنهادات خود را از تاریخ ۱۴۰۵/۰۷/۰۲ تا ساعت ۱۴:۰۰ مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۱ در دفتر مرکزی شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه قشم واقع در بندر بهمن قشم تحویل دهند.

زمان و محل تشکیل کمیسیون و بازگشایی پاکتها: تاریخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۲ ساعت ۱۱:۰۰ صبح در دفتر مدیریت شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم

تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: شرکت کننده در مناقصه باید ضمانت نامه بانکی بنام شرکت توسعه و مدیریت بنادر و فرودگاه منطقه آزاد قشم با شناسه ملی ۱۰۸۶۱۵۰۶۱۲۵ به مبلغ ۹۰۰۰۰۰۰۰۰ (نه میلیارد و شصصد میلیون ریال) با ذکر عنوان مناقصه تهیه و متضم به اسناد مناقصه ارائه گردد، مدت اعتبار ضمانتنامه فوق از تاریخ آخرین روز تحویل پیشنهادهای به مدت سه ماه و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید می‌باشد، علاوه بر آن ضمانتنامه های بانکی باید طبق فرم های مورد قبول تنظیم شود. (ضمانتنامه بانکی از بانک های خصوصی و دولتی مورد تایید بوده و ضمانتنامه های مربوط به موسسات مالی و اعتباری مورد تایید نمی باشد)

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۲۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۲۹