روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۲۲ شهریور ۱۴۰۰

Mon.13 Sep 2021
۶ صفر ۱۴۴۳ - سال هفتم
شماره ۱۸۵۹
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

شاخص کل مجددا کانال ۱,۵ میلیون واحدی را از دست داد

سقوط آزاد بورس

فرصت امروز: بازار سرمایه در دومین روز هفته روندی منفی داشت و شاخص کل بورس با افت قابل توجه ۴۰ هزار و ۴۶۶ واحدی به رقم یک میلیون و ۴۸۹ هزار واحد رسید. شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز با ۱۳ هزار و ۲۸۵ واحد کاهش، رقم ۴۵۰ هزار و ۵۹ واحد را به ثبت رساند. در معاملات بیست و یکمین روز شهریورماه بیش از ۷ میلیارد و ۵۱۶ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق...

۴

بازگشت تومان و قِران به واحد پول ملی به کجا رسید؟

سرگذشت حذف صفر از پول ملی

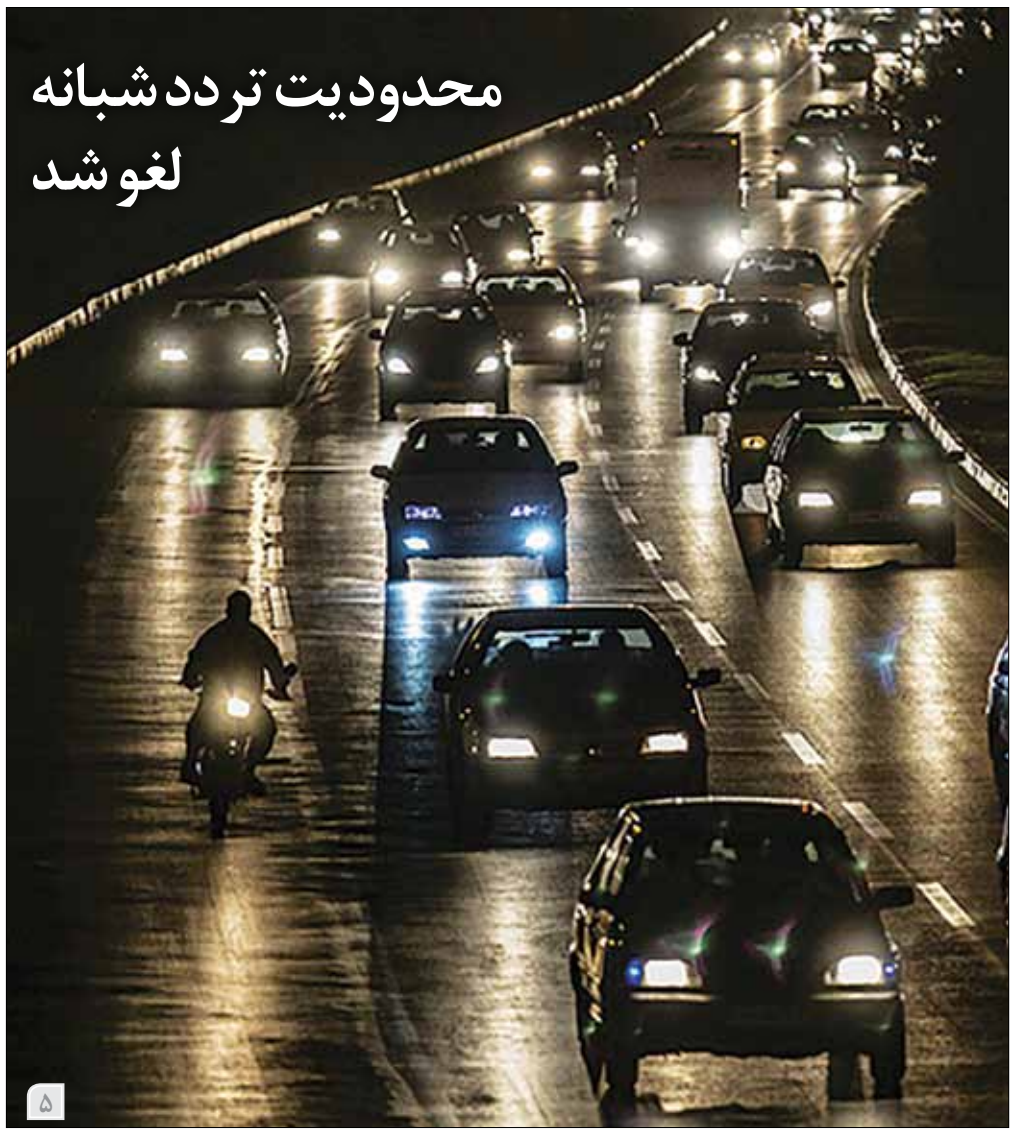
با وجودی که در دهه‌های اخیر بارها درباره تغییر واحد پول ملی و حذف صفرها بحث شد و در اردیبهشت ۱۳۹۹ نیز ماده واحده‌ای به تصویب رسید، اما این طرح با گذر از دولت قبل به میز تصمیم‌گیری دولت جدید محول شد. به گزارش ایبنا؛ اولین بار ایده حذف صفر از ریال در سال ۱۳۷۲ مطرح شد و بانک مرکزی در آن زمان مطالعات گسترده‌ای را در این زمینه آغاز کرد، اما در سال ۱۳۸۶ مجددا ایده حذف صفر از پول ملی با دستور رئیس جمهور وقت رسانه‌ای شد. در آن زمان از مردم خواسته شد تا نظرات خود را پیرامون نام واحد جدید پولی و همچنین میزان...

۳

طالبان باعث زوال موقعیت ایران در ژئواکونومی افغانستان می‌شود؟

فرصت و تهدید همسایه شرقی

۲



محدودیت تردد شبانه لغو شد

۵

یادداشت

طالبان و بازار ترانزیتی ایران

فاطمه مقیمی
عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران

پس از آنکه طالبان در افغانستان قدرت را به دست گرفت، شرایط صادرات و ترانزیت حتی در مرزها هم با وقفه همراه شد. حالا آنطور که مسئولان می‌گویند تردد کامیون‌های ایرانی در مرزهای افغانستان بدون مشکل انجام می‌شود و دائما وضعیت امنیت کامیون‌داران رصد می‌شود. به نظر می‌رسد در حال حاضر مرزهای سه‌گانه افغانستان باز است و رفت و آمد و تردد کامیون‌داران ایرانی به صورت عادی در آنها جریان دارد. اما موضوع مهمی که در این شرایط حائز اهمیت است، امنیت دریافت و پرداخت هزینه‌های مربوطه به کرایه و تجارت مربوطه است. به عبارت دیگر، اگر این امنیت در چارچوبی که باید شکل نگیرد، ممکن است امنیت ارسال کالا زیر سوال برود. خیلی از کالاهای ترانزیتی از مبادی مختلف از مرز ایران وارد افغانستان می‌شود. به عبارتی در مبادی مختلف نسبت به...

۲

مدیریت و کسب‌وکار

بررسی اهداف و بخش‌های مختلف برنامه کسب و کار

برنامه کسب و کار چیست؟

در دوره و زمانه‌ای که نزدیک به نیمی از کسب و کارهای کوچک پس از راه‌اندازی به سرعت با شکست رو به رو می‌شوند، تلاش برای مدیریت کسب و کار به طور دقیق امر بسیار مهمی خواهد بود. وقتی صحبت از مدیریت دقیق کسب و کار می‌شود، هیچ چیز به اندازه یک برنامه درست به کار کارآفرینان نخواهد آمد. برنامه کسب و کار به شما امکان فراهم‌سازی تمام نیازهای برندتان و همچنین پیش‌بینی فرآیندهایی که باید پیگیری کنید را خواهد داد. با این حساب نیاز هر کسب و کاری در بازار یک برنامه دقیق و حساب شده است. اگر کسب و کار شما بدون برنامه در بازار حضور پیدا کند، به احتمال زیاد شانسی برای تضمین سود و همچنین موفقیت‌تان در بازار نخواهد داشت. این امر بسیاری از کارآفرینان را به طور قابل ملاحظه‌ای با...

۸

«تامین مالی جمعی» چگونه به کمک کسب وکارهای کوچک می‌آید؟

ارتش مورچه‌های تامین مالی

فرصت امروز: «تامین مالی جمعی» به فرآیند تامین بودجه یک پروژه با جمع‌آوری مبالغ اندک از تعداد زیادی از افراد گفته می‌شود. «تامین سرمایه جمعی» یکی از ابزارهای نوین تامین مالی و یکی از بخش‌های فناوری مالی (فین‌تک) است که سرمایه‌های کوچک و اندک را در بلوک‌های کوچک جمع‌آوری می‌کند تا به سرمایه موردنیاز برای طرح موردنظر دست یابد، درست مثل ارتش مورچه‌هایی که با کمک یکدیگر بارهای بسیار بزرگ‌تر از جثه و وزن خود را جابه‌جا می‌کنند. این مقوله در چهارمین نشست کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران بررسی شد و راه‌های رفع خلأ قانونی و فرهنگ‌سازی در استفاده از این ابزار تامین مالی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط موشکافی شد. در ابتدای این نشست، فریال مستوفی رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران، یکی از برنامه‌های این کمیسیون در دوره جدید فعالیتش را معرفی روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط برشمرد و گفت: «بررسی این روش‌ها تا حدودی می‌تواند برای این بنگاه‌ها راهگشا باشد. کما اینکه تجربه سایر کشورها در استفاده از روش تامین مالی جمعی به ویژه در حوزه استارت‌آپ‌ها موفق ارزیابی شده است، اما با وجود آنکه بیش از یک سال از تصویب استفاده از این روش در ایران سپری می‌شود، اما حجم تامین مالی مبتنی بر آن محدود است.» او سپس به دلایل عدم بهره‌گیری از این ابزار در ایران پرداخت و خلأ قانونی و عدم حمایت قانون از این ابزار و همچنین نبود یک پلتفرم جامع را به عنوان مهمترین دلایل اقبال اندک بنگاه‌های اقتصادی در برابر این روش برشمرد: «سال گذشته روش «تامین مالی جمعی» در شورای پول و اعتبار مبتنی بر سهام به تصویب رسید. هدف این شورا از تصویب این روش، توسعه اشتغال و کارآفرینی و حمایت از کسب و کارهای نوپا و تجمیع وجوه خرد مردم تحت محیط اینترنت عنوان شده است. همچنین سازمان بورس موظف شده است که با همکاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ظرف یک سال نسبت به تدوین آیین‌نامه اجرایی استفاده از این ابزار اقدام کند.» مستوفی با اشاره به اینکه «ریسک سرمایه‌گذاری در این روش به دلیل ماهیت کسب وکارها بالاست و نیاز به فرهنگ‌سازی گسترده دارد، توضیح داد: «ممکن است سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای وارد این حوزه شوند و توقع داشته باشند که این سرمایه‌گذاری با سود بالا همراه باشد، در حالی که باید بدانند این نوع سرمایه‌گذاری پرریسک است و در بلندمدت برای آنان بازگشت سرمایه به همراه دارد.» در ادامه این جلسه، جعفر محمدی مدیرعامل پلتفرم دونگی به ارائه گزارش «توسعه بهره‌مندی کسب‌وکارهای کوچک (SMB) ها از تامین مالی جمعی» پرداخت و وضعیت بازار جهانی تامین مالی SMB ها، الزامات تامین مالی هوشمند، شرایط و ابعاد تامین مالی جمعی، جایگاه تامین مالی و روند آماری آن در دنیا، تاریخچه شروع فعالیت تامین مالی جمعی در کشور، نمونه‌های موفق تامین مالی به این روش، فرآیندها و شرایط تامین مالی، دلایل عدم پذیرش طرح‌های درخواستی (لزوم دارابودن شخصیت حقوقی در حالی که عمدتا دارای شخصیت صنفی هستند) را تشریح کرد. به گفته او، «ناشناخته بودن تامین مالی جمعی در کشور، هزینه بالای فرهنگ‌سازی، آماده نبودن بازیگران کلیدی برای شکل‌گیری همکاری‌های استراتژیک و مطابق با تجارب جهانی، عدم شناخت کافی حاکمیت و در نتیجه آماده نبودن بسیاری از چارچوب‌ها و روال‌ها و زمانبر بودن رفع آنها، از جمله موانع توسعه این بازار است.» همچنین علی عمیدی، مدیرعامل پلتفرم کارن کراد به معرفی پروژه‌هایی که قرار است در حوزه «تامین مالی جمعی» اجرا شوند، پرداخت و گفت: «برای توسعه بهره‌گیری از این روش باید تکلیف برخی از ابهامات روشن شود؛ از جمله شناسایی شرکت‌هایی که توانمندی لازم برای جمع‌آوری سرمایه از مردم را دارا هستند، پوشش ریسک‌های سرمایه‌گذاری و انتقال آن به نهادهای حمایتی و فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی از جمله موارد قابل بررسی در حوزه تامین مالی جمعی هستند.» به گفته عمیدی، «برای فرهنگ‌سازی در این خصوص، برنامه تلویزیونی با عنوان کارویا با هدف تامین مالی برای شرکت‌های دانش‌بنیان، توسط صندوق نوآوری و شکوفایی در حال برنامه‌ریزی و اجرا است.» نعمت‌اله شهبازی، مدیرکل دفتر تامین منابع مالی وزارت صمت نیز به فهرستی از مطالبات نظیر «تسهیل‌گری استفاده از این ابزار» برای پیگیری از سازمان بورس و فرابورس اشاره کرد و با بیان اینکه «توسعه ابزارهای تامین مالی در حوزه تولید، از ماموریت‌های مهم وزارت صمت» است، از اقدامات انجام شده در وزارت صمت در راستای توسعه این ابزار تامین مالی گزارش داد. او به نقش صندوق ضمانت صنایع کوچک در توسعه این ابزار اشاره کرد و گفت: «طراحی مدلی برای استفاده از ظرفیت‌های این صندوق برای ضمانت و توسعه این ابزار در دستور کار وزارت صمت قرار گرفته است. همچنین ایجاد انگیزه در پلتفرم‌ها با توجه به افزایش سقف تامین مالی با این روش، ضرورت افزایش سقف کارمزد پلتفرم‌ها، پیگیری افزایش سقف پرداخت از طریق درگاه پلتفرم‌ها، امکان مشارکت سبدگردان‌ها، امکان استفاده اصناف حقیقی از این ابزار با سقف کمتر و فرهنگ‌سازی و ترویج از جمله مواردی است که اجرای آنها از سوی سازمان بورس و فرابورس باید مورد پیگیری قرار گیرد.» در ادامه نشست نیز سایر اعضا و حاضران به بیان دیدگاه‌ها و نقطه نظرات خود پرداختند و به «لزوم توجه به عدم خدشه‌دار شدن اعتماد سرمایه‌گذاران در فرآیند این روش تامین مالی»، «ضرورت بازنگری و افزایش در سقف محدود تعیین شده» و «جلوگیری از بوروکراتیک شدن» استفاده از این ابزار اشاره کردند. همچنین «چگونگی اثبات زیان برای سرمایه‌گذار و وجود مشکلات حقوقی در این روش تامین مالی» و «چگونگی محاسبه قیمت تمام شده، نرخ سالانه و سود سرمایه‌گذار» از جمله پرسش‌هایی بود که در این نشست مطرح شد.

در پاسخ به این سوالات، جعفر محمدی مدیرعامل پلتفرم دونگی گفت: «اگر سرمایه‌پذیر مطابق با ریسک‌های از قبل ارائه شده در کسب و کار، متضرر شود، این زیان برعهده دو طرف است، اما اگر برخلاف این موارد، عمل کند، سرمایه‌پذیر مقصر است. سود ثابت وجود ندارد و سود سرمایه‌گذار بسته به هر پروژه، متفاوت است. همچنین درخصوص پرداخت مالیات نیز «عبارت گواهی شراکت تامین مالی جمعی» به مصادیق معافیت‌های مالیاتی افزوده شده است.» همچنین رضا عربی، مدیرعامل پلتفرم پارس فاندینگ درخصوص مالیات بر سود سرمایه‌گذاران توضیح داد و گفت: «هزینه تامین مالی در تامین مالی جمعی که برعهده سرمایه‌پذیر است، معاف از مالیات نیست و لازم است در فهرست مطالبات از سازمان‌های بورس و فرابورس، موضوع معافیت مالیاتی هزینه تامین مالی جمعی نیز افزوده شود.» فریال مستوفی نیز در پایان نشست و در جمع‌بندی موارد مطرح شده گفت که «مطالبات و اقدامات لازم در راستای توسعه تامین مالی با روش تامین مالی جمعی (crowd funding)، طی مکاتبه‌ای به مراجع ذی‌ربط ارسال می‌شود.»

مجلس چه کسب‌وکارهایی را بی‌نیاز از اخذ مجوز می‌کند؟

در مسیر مقررات‌زدایی

متاسفانه در شرایط کنونی اقتصاد ایران که بیش از همیشه به کارآفرینی، سرمایه‌گذاری و خوداشتغالی نیاز دارد، بارها دیده شده که برای راه‌اندازی یک کسب و کار باید ۴۰ تا ۵۰ مجوز مختلف و انواع استعلام‌ها و موافقت اصولی گرفته شود. از سوی دیگر، فرآیند اخذ این مجوزها به قدری طولانی بوده و با سلیقه‌های گوناگون انجام می‌شود که نهایتا یا کارآفرین از راه‌اندازی کسب‌وکار پشیمان می‌شود و یا ناگزیر به سمت کسب و کار سیاه مجوزفروشی می‌رود.

بی‌شک یکی از زیرساخت‌های موردنیاز برای محیط کسب و کاری که رونق‌دهنده و اشتغال‌آفرین باشد، ساماندهی قوانین، مقررات و مجوزهاست. در حال حاضر، کارآفرین ایرانی برای ورود به محیط کسب و کار با اقیانوسی از مجوزها روبه‌روست که در آن بیش از ۱۳۰۰ عنوان مجوز وجود دارد؛ به طوری که این اقیانوس پرگرداب، یکی از چالش‌های اصلی محیط کسب‌وکار ایران است. فرآیند اخذ مجوزهای لازم برای عموم کسب‌وکارها به گونه‌ای است که بازار سیاه بسیار پررونقی در فروش مجوز یا کارچاق‌کنی اخذ مجوز به‌وجود آمده است. در این میان، راه پرپیچ و خم اصلاح مجوزها و تجربه نه چندان موثر پنج سال گذشته استقرار هیأت مقررات‌زدایی و علی‌الخصوص تنزل سالانه رتبه شاخص شروع کسب‌وکار، نشان از مشکل اساسی و نهادینه شده مجوزها دارد و انتظار می‌رود دولتمردان از نکات گفته شده دریابند که راه پیموده شده در اصلاح مجوزها درست نبوده و صرف نهادسازی و قانون‌نویسی مشکلی را حل نمی‌کند. براساس تجربیات ناشی از مسیر پیموده شده در سنوات گذشته و تجربه کشورهای پیشرو در تسهیل محیط کسب‌وکار، یکی از نکات کلیدی در ایجاد تحول در این عرصه، بی‌نیاز کردن عموم مشاغل از اخذ مجوز شروع کار است. پسینی کردن مجوزهای کسب‌وکار، امری است که در کشورهای مختلفی از جمله آمریکا، استرالیا، گرجستان و آذربایجان با موفقیت پیاده شده است. سازوکاری که عمده کسب‌وکارها را از نیاز به طی کردن فرآیند اخذ مجوز پیش از شروع بی‌نیاز کرده و عمده مشاغل صرفا با ثبت‌نام الکترونیکی و بارگذاری اطلاعات حداقلی، به آغاز فعالیت اقتصادی خود می‌پردازند. در همین حال، مجلس شورای اسلامی طرحی را برای تسهیل صدور برخی از مجوزهای کسب‌وکار در دستور کار خود قرار داده است. کمیسیون ویژه جهش تولید مجلس، طرح «تسهیل صدور برخی از مجوزهای کسب‌وکار» را در تاریخ ۹ تیرماه تصویب و به صحن علنی مجلس ارسال کرد. قرار است این طرح از این هفته در صحن علنی مجلس بررسی شود تا نمایندگان پیرامون اصلاح نظام مجوزدهی نظر دهند.

براساس این طرح، عموم کسب‌وکارها بی‌نیاز از اخذ مجوز بوده و تنها کسب‌وکارهایی که تهدیدی برای سلامت و امنیت و محیط زیست بوده و یا ملزم به استفاده از منابع طبیعی باشند، نیازمند طی کردن اخذ مجوز هستند. در ادبیات طرح تنظیم شده، به کسب‌وکارهایی که نیازی به اخذ مجوز ندارند، «کسب‌وکارهای ثبت‌محور» گفته می‌شود. در صورت تصویب این طرح، متقاضیان آغاز این دسته از کسب‌وکارها کافی است نوع کسب‌وکار خود را تعیین و اطلاعات هویتی و مکان راه‌اندازی کسب‌وکارشان را ثبت نمایند. سپس با ثبت تعهد الکترونیک نسبت به شرایط درج شده برای کسب‌وکار مدنظر، می‌توانند مدرک آغاز فعالیت خود را به‌صورت برخط دریافت نمایند و کار خود را آغاز کنند. فرآیند «ثبت محوری» در بسیاری از کشورهای دنیا تحت عنوان «Registration» به کار گرفته شده و پاسخگوی تسریع در شروع کسب‌وکارها بوده است. متقاضیان آغاز کسب‌وکار با مطالعه قوانین درج شده و شرایطی که به صراحت ذکر شده است، می‌بایست تعهد خویش نسبت به آگاهی از شرایط و رعایت تمام موارد را اعلام کنند، تا پس از این تعهد در صورت ثبت شکایت از سوی مردم یا در نظارت‌های تعزیرات و اصناف، اگر شرایط قیدشده رعایت نشده باشد، با کسب‌وکار موردنظر و مالک حقوقی آن طبق قانون برخورد خواهد شد. یکی از مزایای این طرح، توجه به رویکرد نظارت به جای رویکرد گزینش است. در رویه‌های حاکم بر مجوزمحوری، با دریافت استعلام‌های لازم برای آغاز یک کسب‌وکار، مجوز صادر شده و پس از آن نظارت قابل توجهی بر ادامه روند کار صورت نمی‌گیرد، اما با شروع به کار فرآیند ثبت‌محوری، دستگاه‌های اجرایی باید هم خود را بر نظارت معطوف کرده و نسبت به گزارشات مردمی یا همان قاعده معروف «سوت‌زنی» بیش از پیش استقبال نمایند. این رویه یکی از مشکلات جدی نظام مجوزمحوری را که باعث ایجاد فساد در کسب‌وکارهای مجوزدار می‌شد، کاهش خواهد داد. در این زمینه، مصطفی زمانیان عضو هیأت علمی دانشگاه امیرکبیر درباره آخرین وضعیت مجوزهای وکالت، کارشناسی رسمی و سردفتری در طرح «تسهیل مجوزهای کسب‌وکار» به «فارس» می‌گوید: «در طرح تسهیل مجوزهای کسب‌وکار، از سه مجوز وکالت، کارشناسی رسمی و سردفتری ظرفیت‌زدایی صورت گرفته است. در روش جایگزین عملا صلاحیت جایگزین ظرفیت‌گذاری شده است. در این روش نمره تراز هر شخص معیار پذیرش یا رد وی در آزمون‌های صلاحیت‌سنجی سه حرفه مذکور خواهد بود.» به گفته وی، «در اصل فلسفه مجوز شغلی مثل وکالت، نمادی از صلاحیت یک فرد است. اگر موضوع صلاحیت است، نمی‌توان ظرفیت پذیرش را تعیین کرد. اگر یک نمره‌ای هم وجود داشته باشد، مثلا هر کسی از ۱۵ به بالا گرفته در واقع صلاحیت دارد، باز هم مشکلی ایجاد می‌کند. چون آزمون یک سال سخت است و یک سال ساده است و نمی‌شود گفت صلاحیت افراد را به چنین روشی گره زد، چون این آزمون سخت و ساده می‌شود.» زمانیان با اشاره به لزوم تسهیل مجوز وکالت با احتساب اخذ میانگین نمره می‌افزاید: «از بین کل شرکت‌کنندگان، یک درصد اول در نظر گرفته می‌شود و فرض کنید که ۱۰۰ هزار نفر امتحان دادند که هزار نفر یک درصد اول می‌شوند. میانگین نمره این هزار نفر محاسبه شده و هر کسی که ۷۰درصد این عدد را کسب کند می‌تواند پروانه بگیرد. در مجموع، مجوز گرفتن تنها منوط به کارهایی باشد که به سلامت، بهداشت، موضوعات زیست‌محیطی، منابع طبیعی یا امنیت ملی مربوط می‌شود و عملا خیلی از کسب‌وکارهایی که معطل اخذ مجوز هستند، یکباره وارد کار می‌شوند.»

در این بین، نهاد پژوهشی مجلس نیز در گزارش اخیر خود به طرح «تسهیل صدور برخی از مجوزهای کسب‌وکار» پرداخته و می‌نویسد: «طرح تسهیل صدور مجوزهای کسب وکار با ۶ ماده قصد دارد علاوه بر الزام وزارت امور اقتصادی و دارایی به اعلامی کردن صدور برخی مجوزها (ماده ۱)، احکامی در جهت شفاف‌سازی قوانین ناظر به کسب وکار (ماده ۲) و تسهیل و شفاف سازی تأمین مالی تولید (ماده ۳) به قانون بهبود محیط کسب وکار اضافه نماید و علاوه بر آنها، بازار خدمات حقوقی را نیز از انحصار خارج نماید (مواد ۴ و ۵ و ۶).»

از نظر مرکز پژوهش‌ها، «دلیل عدم تسهیل صدور مجوزهای کسب وکار، ضعف قانون نیست، بلکه ضعف اراده اجرایی است؛ شاهد مثال آنکه با گذشت حدود ۱۴ سال از تصویب ماده (۷) قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل وچهارم (۴۴) قانون اساسی، هنوز شرایط صدور همه مجوزهای کسب وکار نه شفاف شده و نه سهل شده است. هرچند با این رویکرد، مرکز پژوهش‌های مجلس طبعا با اصلاح مکرر این ماده موافق نیست (به خصوص که از آخرین اصلاح این ماده در بهمن ماه ۱۳۹۹ هنوز مدت زمان چندانی نگذشته است و به ویژه در مورد احکام ماده (۱) طرح تسهیل صدور مجوزهای کسب وکار، اساسا نیازی به قانونگذاری نیست و دولت می‌تواند در حیطه اختیارات خود چنین برنامه‌ها و اصلاحاتی را اجرا کند و تصویب چنین ماده‌ای اختیار ویژه ای به هیأت مقررات‌زدایی و هیأت وزیران نمی‌دهد و قدرت و اختیار این مراجع را نسبت به وضعیت فعلی چندان افزایش نمی‌دهد. بنابراین اصلاح ماده (۱) درخصوص فرآیند صدور مجوزها ضرورتی نداشته و در صورت ضرورت اصلاح نیز بهتر است از طریق ارائه لایحه از سوی دولت صورت پذیرد. مواد (۲) و (۳) نیز واجد ایرادات مهمی است که در صورت اصرار نمایندگان محترم به تصویب آن، لازم است برای اصلاح به کمیسیون بازگشته یا در صحن علنی مجلس، اصلاحات پیشنهادی اعمال گردد.»

یادداشت

طالبان و بازار ترانزیتی ایران

فاطمه مقیمی
عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران

پس از آنکه طالبان در افغانستان قدرت را به دست گرفت، شرایط صادرات و ترانزیت حتی در مرزها هم با وقفه همراه شد. حالا آنطور که مسئولان می‌گویند تردد کامیون‌های ایرانی در مرزهای افغانستان بدون مشکل انجام می‌شود و دائما وضعیت امنیت کامیون‌داران رصد می‌شود. به نظر می‌رسد در حال حاضر مرزهای سه‌گانه افغانستان باز است و رفت و آمد و تردد کامیون‌داران ایرانی به صورت عادی در آنها جریان دارد. اما موضوع مهمی که در این شرایط حائز اهمیت است، امنیت دریافت و پرداخت هزینه‌های مربوطه به کرایه و تجارت مربوطه است. به عبارت دیگر، اگر این امنیت در چارچوبی که باید شکل نگیرد، ممکن است امنیت ارسال کالا زیر سوال برود. خیلی از کالاهای ترانزیتی از مبادی مختلف از مرز ایران وارد افغانستان می‌شود. به عبارتی در مبادی مختلف نسبت به این مسئله، توجه ویژه وجود دارد تا امنیت سرمایه‌گذاری در بازار ترانزیتی دچار مشکل نشود. آنطور که مسئولان می‌گویند، تنش‌هایی که اخیرا به وجود آمده در برخی از شهرهای بزرگ مانند کابل است، اما در شهرهای مرزی افغانستان که کامیون‌داران تردد می‌کنند، مشکل خاصی وجود ندارد و وضعیت از نظر امنیتی به عنوان یک مسئله مهم دائما رصد خواهد شد، اما آنچه در این میان مهم است، این است که اگر تفاوت زمانی در بازپرداخت مبلغ و شرایط پرداخت به وجود آید، مسیر ترانزیتی که به افغانستان داشتیم ممکن است دچار مشکل شود. یکی از مسائل مهم و اساسی برای ایران، ارزآوری برای کشور است. حالا یکی از موارد مهم این درآمد هم استفاده از مسیرهای ترانزیتی و صادرات است. ترانزیت به تامین شرایط مربوطه، تعهد پرداخت هزینه‌های ترانزیت و حمل و نقل از یک طرف و از طرف دیگر به امنیت و روان بودن مرزها وابسته است. البته که در شرایط فعلی به غیر چند از روز اول که طالبان قدرت را در افغانستان به دست گرفت، فعلا مشکلی در تردد در مرزها وجود ندارد و رفت و آمدها به راحتی انجام می‌شود، اما برای محکم‌کاری و بهبود شرایط بهتر است که از طرف دولت برای امنیت پول و طرف کاری تاییدیه صادر شود.

پول آمریکا چطور به شکست افغانستان کمک کرد؟

میلیونرهای ۱۱ سپتامبری

روزانه ۲۹۰ میلیون دلار به مدت ۷۳۰۰ روز! طبق پروژه هزینه‌های جنگ دانشگاه براون، این مبلغی است که آمریکا برای ۲۰ سال جنگ و ایجاد توسعه یک ملت در افغانستان هزینه کرده است. به گزارش «سی‌ان‌بی‌سی»، با این وجود، طالبان تنها ۹ روز طول کشید تا همه مراکز استان‌ها را تصرف، ارتش را منحل و دولت مورد حمایت ایالات متحده را در ماه اوت سرنگون کند. هنگامی که طالبان، کابل را بدون شلیک یک گلوله تصرف کرد، جو بایدن، رئیس‌جمهوری ایالات متحده افغان‌ها را متهم کرد که در دفاع از کشور خود کوتاهی کرده‌اند. بایدن در روز ۱۶ اوت گفت که رهبران سیاسی افغانستان تسلیم شدند و فرار کردند و ارتش افغانستان نیز بدون ذره‌ای تلاش برای جنگیدن تسلیم شد.

فارغ از هرگونه لفاظی بایدن، او هیچ اشاره‌ای به مقصر بودن آمریکا در جنگی که آغاز شده بود، نکرد. زمانی که سربازان آمریکایی به افغانستان حمله کردند تا از القاعده به‌خاطر حملات تروریستی که منجر به کشته‌شدن ۲۹۷۷ نفر در ۱۱ سپتامبر سال ۲۰۱۱ شد، انتقام بگیرند. حالا سفارت آمریکا در کابل بسته شده و سربازان آمریکایی هم رفته‌اند، اما صدها میلیارد دلاری که ایالات متحده صرف جنگ خود در خاک افغانستان کرد هنوز در سراسر افغانستان قابل مشاهده است. پایگاه‌های هوایی متروکه، پروژه‌های عمرانی نیمه‌تمام و ده‌ها هزار اسلحه غیرقابل‌ردیابی در حومه‌های شهر همه با پول آمریکا خریداری شده است. دلارهای آمریکا همچنین طبقه «میلیونرهای ۱۱ سپتامبر» را ایجاد کرد، طبقه‌ای کوچک از جوانان، افغان‌های فوق ثروتمند که ثروت خود را به‌عنوان پیمانکار برای ارتش‌های خارجی به دست آوردند. تعداد کمی از این میلیونرها الگویی برای نسل جدید کارآفرینان و نیکوکاران افغان شدند، اما بسیاری دیگر از روابط خانوادگی خود با مقامات دولتی یا فرماندهان ارتش ایالتی به‌منظور تضمین قراردادهای پرسود سوءاستفاده کردند. از نظر کروکر، ایالات متحده، مسئول بسیاری از فسادها در افغانستان است، چراکه میلیاردها دلار بیشتر از آنچه این اقتصاد می‌توانست جذب کند، در این کشور سرازیر کرد. کروکر می‌گوید: شما نمی‌توانید این میزان پول را در یک وضعیت و جامعه بسیار شکننده وارد کنید و باعث فساد در آن نشوید. کروکر یکی از ۵۰۰ مقام رسمی بود که توسط بازرس ویژه بازسازی افغانستان در پروژه‌ای تحت عنوان «درس‌های آموخته‌شده» مورد مصاحبه قرار گرفت. در سال‌های اولیه جنگ در افغانستان، زمانی که سربازان آمریکایی هنوز در حال شکار تروریست‌های القاعده و طالبان بودند، ایده استفاده از پیمانکاران محلی افغان برای تأمین پایگاه‌های نظامی ایالات متحده، ایده خوبی به نظر می‌رسید. در مقابل، در عراق، بیشتر کارهای تأمین و تدارکات نیروهای آمریکایی توسط غیرعراقی‌ها انجام می‌شد، معمولا هم از طریق قرارداد با شرکت‌های بزرگ چندملیتی. اما در افغانستان، اعطای قراردادهای دولتی به اتباع افغان به‌عنوان بخش کلیدی استراتژی ضدشورش ایالات متحده در نظر گرفته شد. این قانون حتی در سیاست رسمی پنتاگون به‌عنوان «اول افغانستان» شناخته شد و در سال ۲۰۰۸ به تصویب کنگره رسید. نویسندگان گزارش ۲۰۱۱ کنگره در مورد قرارداد نظامی نوشتند: «به‌کارگیری اتباع محلی، پول را به اقتصاد محلی تزریق می‌کند و ارائه آموزش‌های شغلی و ایجاد حمایت بین شهروندان محلی می‌تواند به ایالات متحده درک پیچیده‌تری از چشم‌انداز محلی ارائه دهد.» چند تن از افغان‌ها، میلیونرهایی شدند که به‌عنوان پیمانکار آمریکایی و مترجم سربازان آمریکایی کار می‌کردند و به همراه نیروهای خدماتی در مأموریت خطرناک در برخی از مرگبارترین سال‌های جنگ تبدیل شدند. وفاداری آنها به‌عنوان مترجم بعدا در مشاغل سخت و دشوار قراردادهای دفاعی به آنها کمک کرد. یکی از آنها، فهیم هاشمی بود که ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ به‌عنوان معلم زبان انگلیسی در کابل کار می‌کرد و وقتی نیروهای آمریکایی وارد این کشور شدند، به‌عنوان مترجم استخدام شد. او بعدا شرکت کوچک تأمین‌کننده کالاها و سوخت پایگاه‌های نظامی را تأسیس کرد. امروز شرکت او، شرکتی بزرگ با یک ایستگاه تلویزیونی، امکانات تولید، سرمایه‌گذاری در املاک، حمل‌ونقل و یک شرکت هواپیمایی نوپا است که همه آنها هم در افغانستان مستقر هستند.

طالبان باعث زوال موقعیت ایران در ژئواکونومی افغانستان می‌شود؟

فرصت و تهدید همسایه شرقی

فرصت امروز: تحولات دو دهه گذشته ایران و افغانستان نشان می‌دهد که ابزارهای اقتصادی، نقش مهمی در تامین منافع هر دو کشور بازی کرده است. در شرایطی که ابزارهای فرهنگی مثل مذهب و زبان فارسی عمدتا حساسیت‌زا و سیاسی شده، ابزارهای اقتصادی به تحکیم مناسبات و روابط ایران و افغانستان کمک کرده است. در واقع، در ۱۸ سال گذشته افزایش صادرات، تسهیل ترانزیت کالا از طریق گذرگاه‌های شرقی و تبدیل شدن به بزرگترین شریک تجاری افغانستان، از مهمترین ابزارها و فن‌های اقتصادی ایران در راستای افزایش همگرایی با افغانستان بود. حالا با روی کار آمدن دوباره طالبان در افغانستان، به نظر می‌رسد همه چیز در نقطه صفر قرار گرفته است. سوال این است که آیا افغانستان همچنان یکی از بزرگترین شرکای تجاری ایران باقی می‌ماند و یا طالبان باعث زوال موقعیت ایران در ژئواکونومی افغانستان می‌شود؟

در پاسخ به این سوالات، بازوی پژوهشی بخش خصوصی در هفتمین گزارش «پایش تحولات تجارت جهانی»، به تحولات افغانستان و همچنین تحولات منطقه‌ای مؤثر بر جایگاه حمل‌ونقلی و ترانزیتی ایران پرداخته است. در این گزارش، مجموعه‌ای از تحولات اخیر در دولایه جهانی و منطقه‌ای محیط ژئواکونومیک ایران بررسی شده و در ذیل عنوان پایش تحولات در لایه منطقه‌ای، به رخدادهای اخیر افغانستان اشاره شده است. طبق گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، افغانستان همچنان در صدر اخبار تحولات منطقه‌ای قرار دارد و کنترل شدید آمریکا بر ذخایر ارزی افغانستان و جلوگیری از ارسال کمک‌های بشردوستانه باعث بالا رفتن احتمال فروپاشی اقتصادی این کشور شده است. به همین جهت طالبان می‌کوشد افغانستان را به بخشی از کریدور اقتصادی چین-پاکستان تبدیل نماید که این امر ممکن است سبب زوال موقعیت ایران در ژئواکونومی افغانستان شود.

اهرم‌های اقتصادی آمریکا برای مهار طالبان

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران به عنوان بازوی پژوهشی بخش خصوصی، از چندی پیش در سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» به بررسی رویدادهای کلیدی در محیط ژئواکونومیک ایران پرداخته و در این گزارش‌ها، رویدادهای کلیدی از منظر تأثیرگذاری بر دیپلماسی اقتصادی و موقعیت ژئواکونومیک ایران مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرند. در هفتمین گزارش از این سلسله گزارش‌ها، مجموعه‌ای از تحولات اخیر در دولایه جهانی و منطقه‌ای محیط ژئواکونومیک ایران مورد بحث و بررسی قرار گرفته و در لابه‌لای آن، تحولات اخیر همسایه شرقی و موقعیت ایران در ژئواکونومی افغانستان با ظهور دوباره طالبان مورد کنکاش قرار گرفته است. سوال این است که آیا وجود طالبان و قدرت گرفتن این گروه در افغانستان می‌تواند جایگاه ترانزیتی ایران در منطقه را به چالش بکشد؟

براساس این گزارش، در هفته‌های اخیر آمریکا با خروج از افغانستان که به معنای پایان تکیه بر قدرت نظامی است، به طور فزاینده بر اهرم‌های اقتصادی برای کنترل رفتار طالبان و اثرگذاری بر آن متمرکز می‌شود. از ۹ میلیارد دلار ذخایر ارزی دولت افغانستان ۷ میلیارد دلار آن در آمریکا نگهداری می‌شود، ۱.۳ میلیارد دلار از آن در سایر حساب‌های بین‌المللی و ۷۰۰ هزار دلار آن در بانک تسویه‌حساب‌های بین‌المللی نگهداری می‌شود. این ارقام به خوبی نشان‌دهنده توان ایالات متحده برای تأثیرگذاری بر رفتار اقتصادی طالبان است. پس از سقوط کابل، آمریکا دسترسی طالبان به این منابع مالی را مسدود کرده و گفته است که در حال حاضر تصمیمی برای گشایش، جز ارائه مجوزهای محدود و بشردوستانه ندارد. البته اقدام آمریکا با مخالفت گروه‌های حقوق بشری و نیز روسیه مواجه شده است. روسیه استدلال می‌کند که منزوی کردن طالبان و عدم دسترسی آنان به منابع مالی احتمالا باعث می‌شود به تجارت مواد مخدر یا قاچاق اسلحه روی بیاورند که برای جامعه بین‌المللی تبعات منفی خواهد داشت.

اهرم دیگر آمریکا، وابستگی شدید افغانستان به اقتصاد جهانی است. افغانستان شدیدا کشوری وابسته به واردات است. در سال ۲۰۱۹ حجم واردات کالایی این کشور ۸.۶ میلیارد دلار بوده است. زغال‌سنگ، گندم و نفت در صدر کالاهای وارداتی افغانستان بودند. افزون بر این ۷۰ درصد از نیروی برق افغانستان از طریق واردات تأمین می‌شود و سالانه هزینه‌ای حدود ۲۷۰ میلیون دلار دربر دارد. طالبان امکان پرداخت چنین هزینه‌ای برای واردات برق بدون دسترسی به منابع مالی افغانستان ندارد. برآوردها نشان می‌دهد که طالبان تنها امکان تأمین منابع مالی برای دو روز از واردات افغانستان را دارد.

اهرم دیگر آمریکا در برابر طالبان، موقعیت ویژه این کشور در میان ارائه‌دهندگان کمک‌های بین‌المللی به افغانستان است. تحریم‌های ایالات متحده عملا مانع کمک‌های بشردوستانه و افغانستان می‌شود. از همین رو این کشور در هفته‌های اخیر مجوزهای محدودی برای ارائه کمک‌های بشردوستانه به افغانستان صادر کرده است. پیش از سقوط کابل و برآمدن طالبان، افغانستان سالانه ۸.۵ میلیارد دلار کمک دریافت می‌کرد. این میزان کمک ۴۳ درصد تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل می‌دهد. ۷۵ درصد از هزینه‌های عمومی این کشور از طریق کمک‌ها تأمین می‌شد و ۵۰ درصد بودجه این کشور وابسته به کمک‌های بین‌المللی بود. از همین روست که در هفته‌های اخیر مقامات بلندپایه دولت پیشین افغانستان هشدار داده‌اند که در صورت که مبادلات مالی افغانستان با جهان مسدود بماند و کمک‌ها همچنان متوقف باشد، اقتصاد این کشور از هم خواهد گسیخت. به‌عنوان نمونه‌ای دیگر، شرکت انکشاف ملی که انجام پروژه‌های عمرانی در این کشور را برعهده دارد، اعلام کرده که ۷۰۰ پروژه عمرانی این شرکت در نقاط مختلف افغانستان به دلیل قطع کمک‌های بین‌المللی متوقف شده‌اند. مهم‌تر آنکه ۹۰ درصد از هزینه‌های نیروهای نظامی و امنیتی این کشور از طریق کمک‌های بین‌المللی تأمین می‌شد. طالبان برای برقراری ثبات در کشور جنگ‌زده و مستعد تنش، نیازمند ارتشی کارآمد است و چنین ارتشی نیازمند منابع مالی عظیم است که از درون افغانستان قابل تأمین نیست.

افغانستان به کریدور چین-پاکستان می‌پیوندد؟

اثر تحریم‌های آمریکا در قطع و کاهش مبادلات سیستم مالی بین‌المللی با بانک‌های افغانستان سریع‌تر از سایر بخش‌های اقتصاد بروز یافته است. از ۱۲ بانک موجود در افغانستان، سه تای آنها بانک‌های دولتی است که تحت کنترل طالبان قرار می‌گیرد؛ بنابراین مستقیما تحت تحریم‌های آمریکاست. سایر بانک‌های افغانستان خصوصی هستند و به شبکه بانکی بین‌المللی برای انجام تراکنش‌ها به‌شدت وابسته‌اند. در هفته‌های اخیر بانک‌های بزرگ بین‌المللی از جمله «bank citi» مراودات با شبکه بانکی افغانستان را به حالت تعلیق درآورده‌اند و دلیل آن را نگرانی از نقض تحریم‌های آمریکا برشمرده‌اند. اتاق بازرگانی افغانستان-آمریکا که شبکه بانکی افغانستان نیز بخشی از آن محسوب می‌شود، از دولت این کشور خواسته تا مجوزهای محدودی برای تراکنش‌های بانکی صادر کند.

منابع مالی حاصل از نیروی کار افغانستان در خارج از این کشور نیز نقش قابل‌توجهی در اقتصاد آن دارد. ۴ درصد تولید ناخالص داخلی افغانستان را منابع مالی ارسال شده توسط کارگران این کشور در سایر نقاط جهان تشکیل می‌دهد. این منابع خرد مالی از طریق مؤسساتی چون وسترن یونیون و مانی گرام منتقل می‌شوند. هر دوی این موسسات، همکاری با افغانستان را به حالت تعلیق درآوردند. البته آمریکا در روزهای گذشته به آنها مجوز فعالیت در افغانستان را داده است.

در تحولی دیگر، طالبان نشانه‌های فزاینده‌ای از نزدیکی و همکاری اقتصادی با پاکستان بروز داده است. در روزهای پس از تصرف کابل توسط طالبان برای نخستین‌بار ۵۰۰ تن کود شیمیایی از بندر گوادر پاکستان به افغانستان ارسال شد. افزون بر این، طالبان به‌شدت بر همکاری با چین و پاکستان تاکید کرده و صریحا افغانستان را به‌عنوان بخشی از کریدور اقتصادی چین-پاکستان برشمرده است. به نظر می‌رسد طالبان با پیش‌بینی روابط پرتنش با آمریکا و تداوم تحریم‌های این کشور می‌کوشد بیشتر و بیشتر به چین نزدیک شود تا بخشی از مشکلات اقتصادی از این مسیر کاهش یابد.

تاکید طالبان بر تبدیل افغانستان به بخشی از کریدور اقتصادی چین-پاکستان به آن معناست که مسیر همکاری سه‌جانبه ایران، هند و افغانستان بر محور چابهار در آینده اولویتی نخواهد داشت و حاکمان جدید افغانستان تمایلی به استفاده از مسیر چابهار برای نقل‌وانتقال کالا نخواهند داشت. به عبارت دیگر، رقابت قدیمی چابهار با گوادر و کراچی با سلطه طالبان بر افغانستان احتمالا به سود گوادر و کراچی حل‌وفصل خواهد شد. مهم‌تر آنکه تبدیل‌شدن افغانستان به بخشی از کریدور اقتصادی چین-پاکستان به معنای زوال موقعیت ایران در ژئواکونومی افغانستان نیز خواهد بود. البته هنوز برای سخن گفتن قاطع در این باره باید قدری احتیاط کرد، اما روندها به‌سوی تنیدگی ژئواکونومی افغانستان در پاکستان پیش می‌رود و این امر بی‌شک علیه منافع اقتصادی دولت و بخش خصوصی ایران است.

۸ نکته از روابط یکصد ساله ایران و افغانستان

* ایران و افغانستان در نیمه نخست قرن ۱۹ برای اعاده حاکمیت بر هرات و قندهار، هشت بار وارد جنگ شدند. یکی از مهمترین نتایج این جنگ‌ها، عهدنامه پاریس و استقلال رسمی افغانستان بود. در این سال‌ها، فقدان ابزارهای دیپلماتیک اقتصادی اثر بسزایی در اتکای ایران به ابزار جنگ در تعاملات دو کشور داشت.

* در نیمه دوم قرن نوزدهم، تداوم ضعف ابزارهای دیپلماتیک و اقتصادی، یکی از علل واگرایی اقتصادی دو جانبه افغانستان و ایران بود. لوازم دیپلماتیک بهره‌گیری از ابزار اقتصاد در مناسبات ایران و افغانستان با تاسیس سفارت و کنسولگری و انعقاد عهدنامه مودت در اوایل قرن بیستم رقم خورد.

* در دهه سوم این قرن، روابط دیپلماتیک دو کشور متأثر از اجرای سیاست نوسازی دولت رضاشاه و امان‌الله خان گسترش یافت. دولت پهلوی اول از طریق ابزارهای سیاسی و دیپلماتیک، از جمله به رسمیت شناختن دولت جدید افغانستان و انعقاد عهدنامه‌های مودت در سال ۱۳۰۰ و ۱۳۰۶ و پیمان سعدآباد در سال ۱۳۱۶، در همگرایی سیاسی نسبتا موفق عمل کرد. انعقاد موافقت‌نامه هیرمند در سال ۱۳۱۸، با اهداف اقتصادی محصول نزدیکی تهران-کابل و تغییر رفتار افغانستان پیرامون مسئله آب دشت سیستان بود. تا این زمان به علت اولویت داشتن مسائل سیاسی-امنیتی، هنوز ابزارها و مناسبات اقتصادی دو کشور شکل نگرفته بود.

* ظهور دولت‌های محافظه‌کار در افغانستان که ضدنوسازی بودند، سقوط پهلوی اول و جنگ جهانی دوم مانع تداوم فرآیند همگرایی دو کشور در دهه ۱۳۲۰ بود. اما در اوایل دهه ۱۳۳۰، گرایش ایران به کشورهای مجاور به ویژه حوزه شرقی با هدف دور زدن تحریم‌های نفتی انگلیس از طریق فروش نفت به آنها از استراتژی‌های سیاست خارجی ایران بود که انعقاد نخستین موافقت‌نامه نفتی با افغانستان در سال ۱۳۳۰ را می‌توان از دستاوردهای آن دانست. به این ترتیب نفت برای اولین بار در تاریخ تعاملات دو کشور مورد توجه قرار گرفت. در همین دهه جنگ سرد باعث شد تا نخستین بار دولت ایران ایدئولوژی و موضع‌گیری گفتمان سیاست خارجی افغانستان را تغییر دهد. در این دوره رابطه دو کشور متأثر از منازعات بلوک شرق و غرب بود. هرچند دولت پهلوی تلاش کرد با ابزارهای اقتصادی و حمایت‌های مالی، جای شوروی را که در طرح‌های توسعه‌ای افغانستان مشارکت می‌کرد بگیرد، اما ناکام ماند.

* در دهه ۱۳۴۰ و نیمه نخست دهه ۵۰، افغانستان وابستگی بیشتری به کالاهای ایرانی پیدا می‌کند و سطح گسترده‌ای از روابط اقتصادی تهران-کابل رقم می‌خورد، اما تحولات نیمه دوم دهه ۱۳۵۰، از جمله فروپاشی دولت داوودخان و پهلوی دوم و مهمتر از همه اشغال افغانستان و آغاز جنگ تحمیلی در ایران، مانع از آن شد تا این روابط اقتصادی تداوم یابد.

* از اواخر دهه ۵۰، الگوی شیعی دولتمداری در ایران در تضاد کامل با الگوی ماتریالیستی حزب دموکراتیک خلق افغانستان قرار گرفت. پس از انقلاب ۵۷، دولتمردان ایران مصمم بودند کشورهای همجوار مثل افغانستان از مدل نظام سیاسی آنان الگوبرداری کنند، اما پس از ناکامی در توسل به ابزارهای سیاسی یعنی به رسمیت نشناختن دولت شبه کمونیستی کابل، به حداقل رساندن مناسبات خارجی با آن و محکومیت تجاوز شوروی برای تغییر رفتار داخلی و خارجی دولت وقت افغانستان، از ابزارهای نظامی استفاده کرد.

* در دوران اشغال و حاکمیت حزب دموکراتیک خلق، مجاهدین افغان توسط ایران از نظر مالی، لجستیکی و تسلیحاتی حمایت شدند. در سال ۱۳۶۰ بود که با خروج نیروهای شوروی و سقوط نظام شبه کمونیستی کابل، دولت مجاهدین روی کار آمد. این دولت از متحدان ایران بود. اما با ظهور طالبان، شرایط تغییر کرد. ایدئولوژی طالبان هرچند که محافظه‌کار و فاقد داعیه صدور و محدود به مرزهای داخلی افغانستان بود، اما در نظر ایران تهدید بزرگی محسوب می‌شد. در عمل، ایران رویکردی محافظه‌کارانه در برابر امارات اسلامی طالبان اتخاذ کرد. اعطای پناهندگی به رهبران مجاهدین و محکومیت رفتارهای بنیادگرایانه طالبان از مهمترین تلاش‌های دولت برای تضعیف طالبان بود. ایران با موافقت ضمنی با سرنگونی طالبان توسط آمریکا و ناتو از سیاست تغییر رفتار فراتر رفت و در راستای سقوط امارت اسلامی طالبان گام برداشت.

* هرچند دولت دموکراتیک و پساطالبانی افغانستان از نظر ایران از همان آغاز گرایش به غرب داشت، حمایت‌های اقتصادی ایران از دولت کرزای (کمک‌های بلاعوض و مشارکت در طرح‌های توسعه‌ای) برای تعدیل سیاست‌های ایران هراسی برخی کشورهای غربی در افغانستان انجام شد. در ۱۸ سال گذشته افزایش صادرات، تسهیل ترانزیت کالا از طریق گذرگاه‌های شرقی و تبدیل شدن به بزرگترین شریک تجاری افغانستان، از مهمترین ابزارها و فن‌های اقتصادی ایران در راستای افزایش همگرایی با افغانستان بود.

بازگشت تومان و قِران به واحد پول ملی به کجا رسید؟

سرگذشت حذف صفر از پول ملی

با وجودی که در دهه‌های اخیر بارها درباره تغییر واحد پول ملی و حذف صفرها بحث شـد و در اردیبهشـت ۱۳۹۹ نیز ماده واحده‌ای به تصویب رسید، اما این طرح با گذر از دولت قبل به میز تصمیم‌گیری دولت جدید محول شد.

به گزارش ایبنا؛ اولین بار ایده حذف صفر از ریال در سال ۱۳۷۲ مطرح شد و بانک مرکزی در آن زمان مطالعات گسترده‌ای را در این زمینه آغاز کرد، اما در سال ۱۳۸۶ مجددا ایده حذف صفر از پول ملی با دستور رئیس جمهور وقت رسانه‌ای شد. در آن زمان از مردم خواسته شد تا نظرات خود را پیرامون نام واحد جدید پولی و همچنین میزان صفرهایی که باید از پول ملی حذف شوند ارائه دهند، ولی عمر دولت دهم به اجرای این رفرم پولی قد نداد و این طرح با تغییر دولت به فراموشی سپرده شد.

در نهایـت با گذر از دولت احمدی‌نژاد، در سـال ۱۳۹۵ حذف صفر باز هم سـوژه شـد. به گونه‌ای که حسـین قضاوی، معاون وقت وزیر اقتصاد در آبـان این سـال در اظهارات خود به مانند زمانـی که در بانک مرکزی حضور داشـت، بر ضرورت حذف صفرها از پـول ملی تاکید کرد و گفت: «این نظر شـخصی بنده اسـت و هنوز بحث جدی در دولت درباره حذف صفرها از پول ملی صورت نگرفته است.» هرچند بعد از این مصاحبه و در مـورخ ۱۷ آذرماه ۱۳۹۵ خبری از هیـأت دولت بیرون آمد که حکایت از رأی کابینـه دولـت یازدهم به اصلاح پول ملی و تغییر واحد پولی از ریال به تومان داشت.

موضوع حذف صفر از پول ملی بعد از این تاریخ مسکوت ماند، تا اینکه دوبـاره در ۱۱ دی ماه ۱۳۹۷ و با رونمایـی از ایران چک‌های جدید یک بار دیگر موضوع حذف صفر از پول ملی به خبر رسانه‌ها تبدیل شد. بانک مرکـزی از ایران چک‌های ۵۰ هزار تومانـی رونمایی کرد که چهار صفر آن کمرنگ شـده بـود و همین موضوع حذف چهار صفـر از پول ملی را تقویـت می‌کرد. سـرانجام در نهم مردادمـاه ۱۳۹۸ هیأت دولت تصویب کـرد که چهار صفر از پول ملی حذف شـود. پـس از تصویب این لایحه (اصلاح قانون پولی و بانکی کشور) در هیأت دولت، این موضوع برای طی تشـریفات قانونی در ۳۰ مردادماه ۱۳۹۸ به مجلس ارسال شد. سپس در ۷ مهرماه ۱۳۹۸ نمایندگان با تصویب یک فوریت این لایحه، آن را جهت بررسی‌های تکمیلی و ابعاد مختلف اجرایی به کمیسیون اقتصادی مجلس ارجاع دادند. سرانجام این لایحه با انجام اصلاحات جزئی در عنوان و متن در ۶ بهمن ۱۳۹۸ مورد تصویب کمیسیون اقتصادی مجلس قرار گرفت و مقدمات جهت طرح موضوع در صحن علنی مجلس فراهم شد.

سرانجام با گذشـت حدود ۴۵ روز از سال ۱۳۹۹، بررسی لایحه اصلاح قانون پولی و بانکی کشـور در دستور کار جلسه علنی مجلس قرار گرفت که در جریان بررسی کلیات این لایحه، سه نماینده به عنوان موافق و سه نماینده به عنوان مخالف صحبت کردند و نهایتا پس از اظهارات عبدالناصر همتی، رئیـس کل وقت بانک مرکزی و اعلام نظر کمیسـیون اقتصادی مجلس به عنوان موافق، کلیات لایحه اصلاح قانون پولی و بانکی کشور با اکثریت آرا به تصویب رسید. طبق این لایحه، واحد پول ملی کشور از ریال به تومان تغییر کرده و چهار صفر نیز از پول ملی حذف می‌شـود؛ فرآیند اجرایی این طرح پنج سـال از تاریخ تصویب قانون پیش‌بینی شده است. از پنج سـال فرآیند اجرای طرح، دو سـال طرح مورد بررسی قرار خواهد گرفت و سه سال اجرای طرح یعنی تغییر واحد پول ملی از ریال به تومان به طول خواهد انجامید.

در متن ماده واحده‌ای که نمایندگان در نشست علنی ۱۵ اردیبهشت ۱۳۹۹ با تصویب آن موافقت کردند، آمده اسـت: واحد پول ایران تومان اسـت و هر تومان برابر ۱۰ هزار ریال جاری و معادل یکصد قِران است. برابری پول‌های خارجی نسبت به تومان و نرخ خرید و فروش ارز توسط بانک مرکزی جمهوری اسـلامی ایران در چارچوب نظام ارزی حاکم و بـا رعایت ذخایر ارزی و تعهدات کشـور در مقابـل صندوق بین‌المللی پول محاسـبه و تعیین می‌شود (تبصره ۱). دوره گردش موازی و اعتبار همزمـان تومـان و ریال که در ایـن قانون دوره گذار نامیده می‌شـود حداکثر سه سـال با رعایت تبصره ۴ این ماده است. طریقه جمع‌آوری و شـرایط خروج اسکناس‌ها و سـکه‌های ریال از جریان، بر طبق مفاد بند (ب) ماده (۳) و بند (ج) ماده (۴) این قانون حسـب مورد تعیین یا اجرا می‌شـود (تبصره ۲). پـس از پایان دوره گذار تعهداتی که پیش از این براساس واحد پول ریال ایجاد شده است تنها با واحد پول تومان و یا اجزای آن قابل ایفا است (تبصره ۳). بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران موظف اسـت ظرف مدت دو سـال از تاریخ لازم‌الاجرا شدن این قانون، ترتیبات اجرایی لازم را جهت آغاز دوره گذار فراهم کند (تبصره ۴). آیین‌نامـه اجرایی این ماده ظرف مدت سـه ماه از تاریخ لازم‌الاجرا شـدن توسط بانک مرکزی جمهوری اسـلامی ایران تهیه می‌شود و به تصویب هیأت وزیران می‌رسد (تبصره ۵).

براساس این گزارش، پس از تصویب لایحه اصلاح ماده یک قانون پولی و بانکی کشـور در مجلس شورای اسـلامی، این لایحه به شورای نگهبان ارجاع شـد. شـورای‌نگهبان ابتدا ابهامی در مورد ایـن لایحه مطرح کرد. هادی طحان‌نظیف، عضو حقوقدان شـورای نگهبـان در خردادماه ۱۳۹۹ در صفحه شـخصی‌اش در فضای مجازی نوشت: «شورای نگهبان وظیفه انطباق مصوبه با قانون اساسـی و موازین شرعی را برعهده دارد و صرفا در این چارچوب اعـلام نظر می‌کند. لذا این مصوبه با توجه به اینکه یکی از معیارهای محاسبه و تعیین برابری پول‌های خارجی نسبت به تومان و نرخ خرید و فروش ارز، را «تعهدات کشور در مقابل صندوق بین‌المللی پول» و این تعهدات روشن نبود، دارای ابهام شناخته شد.» البته در نهایت با پاسخ مصوبه کمیسـیون اقتصادی مجلس، این ابهام برطرف شـد. اما در ادامه روند بررسی، مرکز پژوهش‌های مجلس لایحه اصلاح قانون پولی و بانکی کشـور را مغایر جزء «۲» بند «۹» سیاسـت‌های کلی نظام قانون‌گذاری ارزیابی کرد.

حـال با اتمام کار دولت دوازدهم و آغاز فعالیت دولت سـیزدهم، افکار عمومی منتظرند تا ببینند سـرانجام اجرای این مصوبه و لایحه دولت به کجا می‌رسد. با وجودی که در طول دهه‌های اخیر بارها درباره تغییر واحد پول ملی و حذف صفرها بحث شـده بود، امـا در دهه ۱۳۹۰ اجرای این طرح به‌صورت جدی مطرح شـد. بنابراین با توجه به اینکه بانک مرکزی نیز همواره از آمادگی برای عرضه و انتشـار اسکناس‌های جدید با ویژگی موردنظر قانون خبر داده اسـت، حال باید منتظر ماند تا مشخص شود در دولت جدید، سیاسـت‌گذار به دنبال پیگیری و اجرای مصوبه حذف چهار صفر از پول ملی هست یا نه.

اما نکته مهمی که کارشناسـان اقتصادی بـر آن تاکید دارند، پیش‌نیاز اساسـی این مسـئله، یعنی مهار و کنترل تورم است؛ موضوعی که بانک مرکزی همواره با برنامه و سیاست‌گذاری خود به دنبال اجرای موفقیت‌آمیز آن اسـت، اما عدم استقلال این نهاد پولی و مالی کشورمان و موازی‌کاری برخی دستگاه‌های اقتصادی دولت، برنامه‌ریزی کارشناسی بانک مرکزی را به سرانجام مطلوبی نمی‌رساند. در نتیجه پیشنهاد می‌شود که در صورت تصمیم‌گیـری برای اجرای قانون حذف صفـر از پول ملی، اجازه دهیم تا بانـک مرکزی در اجرای وظایف خود در زمینه کنترل تورم و نقدینگی، با استقلال کافی و مناسب حرکت کند تا پیش‌نیاز حذف چهار صفر از پول ملی با موفقیت همراه باشد و نهایتا نتایج مطلوب این طرح را در اقتصاد و معیشت مردم ببینیم.

بی‌توجهی شورای حل اختلاف شهرها به مصوبه ستاد ملی کرونا

صدور حکم تخلیه برای اجاره‌نشین‌ها ادامه دارد

درحالی ستاد ملی مقابله با کرونا، شوراهای حل اختلاف را از صدور حکم تخلیه برای مستأجران منع کرده که این شوراها به‌خصوص در شهرستان‌ها و در شرایط قرمز کرونایی احکام تخلیه صادر می‌کنند.

به گزارش تسـنیم، نیمه خردادماه امسال بود که محمد اسلامی، وزیر سـابق راه و شهرسازی از تصویب افزایش مبلغ وام ودیعه مسکن در ستاد ملی مقابله با کرونا خبر داد و گفت که «تمدید قراردادهای اجاره برای یک سال دیگر تمدید شد.» او با بیان اینکه «وزارت راه و شهرسازی تغییراتی درخصوص شـرایط تمدید قراردادهای اجاره مسـکن در نظر دارد، افزود: «در جلسه آتی ستاد ملی مقابله با کرونا، مصوبه جدید تمدید قراردادهای اجاره مسکن تصویب خواهد شد و تصمیمات جدید ستاد ملی کرونا پس از تصویب برای اجرا ابلاغ خواهد شد.» اسلامی همچنین از تصویب پرداخت وام ودیعه مسکن خبر داد و گفت: «وزارت راه و شهرسازی پیشنهاد افزایش مبلغ وام ودیعه مسکن را به ستاد ملی مقابله با کرونا داده که امیدواریم در اسرع وقت مصوب و برای اجرا ابلاغ شود. با توجه به مصوبه ستاد ملی کرونا شـورای حل اختلاف به هیچ عنوان حق صدور حکم تخلیه برای مستاجر ندارد. نماینده شورای حل اختلاف در کمیته‌های اقتصادی ستاد ملی کرونا حضور داشت و در جریان صدور حکم تخلیه برای مستاجران قرار گرفت. هیچ مالکی بدون شـروط اعلام شده که براساس آن می‌توان حکم تخلیه گرفت، نمی‌تواند برای صدور حکم تخلیه اقدام کند، ضمن اینکه مستاجران مکلف هستند که حقوق مالک را رعایت کنند.»

اواخر خردادماه امسال ستاد ملی مقابله با کرونا در جلسه هفتاد و دوم، تمدید یک سـاله قراردادهای اجاره با رقم افزایش نرخ‌ها را به این شـرح تصویب و اعـلام کرد: حداکثر افزایش مبلغ اجاره‌بهـا یا مبلغ رهن برای قراردادهای اجاره در کلانشهر تهران تا سقف ۲۵ درصد، سایر کلانشهرها تا سقف ۲۰ درصد و سایر مناطق شهری تا سقف ۱۵ درصد است. با عنایت به اسـتمرار شرایط بیماری کرونا، تمام قراردادهای اجاره املاک مسکونی که تا پایان سال ۱۴۰۰ اعتبار آنها به اتمام می‌رسد در صورت عدم توافق طرفین و تمایل مسـتأجرین به مدت یک سال به صورت خودکار تمدید می‌شود. همچنین براساس مصوبه ستاد ملی کرونا نیازی به مراجعه مالک و مستاجر به بنگاه‌های املاک برای تمدید قراردادها نیست.

با وجود مصوبه صریح ستاد ملی مقابله با کرونا، اما خبر می‌رسد برخی شـوراهای حل اختلاف اقدام به صدور حکم تخلیه برای مستأجران بدون توجه به شـروط اعلام شده از سـوی ستاد ملی کرونا می‌کنند. در همین رابطه یک مستأجر می‌گوید: «پدر و مادر بنده ساکن بابلسر یک روز قبل از اینکه موعد اجاره‌شـان تمام شود همسر مالک تماس گرفت و با تهدید به تخلیه سـاختمان و در صورتی که شرایط والدینم را می‌دانستند، بدون اینکه صحبتی در خصوص تمدید داشـته باشـند ما را بـه داوری که در قرارداد ذکر شـده اسـت، ارجاع داد. وقتی به آنجا مراجعه کردیم، داور با توجه به شـرایط پدر و مادرم به ما گفت حق با شماست و بنده از شرایط داوری استعفا می‌دهم!»

وی با اشـاره به اینکه مالک در بابلسـر دارای چندین ملک است، ادامه می‌دهد: «همسر مالک با مادرم تماس گرفت و گفت که در ... آشنا دارم و چند روزه اسباب و اثاثیه شما را بیرون می‌ریزم. بعد از چند روز نیز شورای حل اختلاف در کمال ناباوری بدون در نظر گرفتن شرایط پدر و مادر پیرم و بدون توجه به شروط ستاد ملی کرونا، اقدام به صدور حکم تخلیه کرد. وقتی به شـورای حل اختلاف مراجعه کردیم آنها با صراحت اعلام کردند اینجا مصوبه سـتاد ملی کرونا اجرا نمی‌شود و از این خبرها نیست. برای پیگیری مسئله پیش آمده به اصناف هم مراجعه کردم که در پاسخ گفتند در اخبار زیاد گفته می‌شود نباید حکم تخلیه برای مستأجران صادر شود، اما به‌صـورت مکتوب مصوبه‌ای نداریم، به فرمانداری مراجعه کنید. وقتی به فرمانداری مراجعه کردم که ستاد مقابله با کرونا در آنجا واقع است آنها گفتند که ما نمی‌دانیم، مصوبه‌ای به ما ابلاغ نشـده اسـت، به اداره راه و شهرسازی مراجعه کنید. وقتی به اداره راه و شهرسازی هم مراجعه کردم آنها گفتند که ما هیچ کاری نمی‌توانیم برای شما انجام بدهیم.»

گفتنی اسـت متوسـط قیمت مسکن شـهر تهران در مردادماه امسال براسـاس گزارش بانک مرکزی، ۳۰ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان در هر متر مربع بوده که نسبت به ماه قبل ۳.۱ درصد و نسبت به مشابه سال قبل ۳۴ درصد افزایش یافته است. تعداد معاملات نیز ۵.۵ هزار فقره بود که نسبت به ماه قبل ۸.۴ درصد افزایش و در مقایسه با ماه مشابه در سال قبل ۳۹.۴ کاهش را نشان می‌دهد.

بانک نامه

دلار به کانال ۲۶ هزار تومانی عقبگرد کرد

روند نزولی قیمت سکه و طلا

قیمـت دلار در بازار آزاد برای دومین روز متوالی کاهش یافت و اسـکناس سـبز آمریکایی در بازار آزاد تهران با کاهش حدود ۱۵۰ تومانی به ۲۷ هزار و ۵۹۰ تومان رسـید. قیمت دلار در صرافی‌های بانکی نیز با عقبگرد به کانال ۲۶ هزار تومانی همراه شد و نرخ دلار در ایـن صرافی‌ها با ۱۴۵ تومان کاهش بـه ۲۶ هزار و ۸۷۶ تومان رسید. قیمت فروش یورو نیز با ۹۹ تومان کاهش به ۳۱ هزار و ۶۱۳ تومـان رسـید. قیمت خرید هر دلار ۲۶ هـزار و ۴۸۶ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۳۰ هزار و ۹۸۷ تومان اعلام شد. همچنین قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران با کاهش ۴۰ هزار تومانی نسـبت به روز قبـل به رقم ۱۲ میلیون و ۱۰ هزار تومان رسـید. سـکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۱ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان معامله شد. نیم سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۳میلیون و ۶۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۱۶۳ هزار تومان رسید. قیمت هر مثقال طلا نیز ۵ میلیون و ۴۲ هزار تومان شـد. هر انس جهانی طلا نیز یک هزار و ۷۸۸ دلار و ۲۸ سنت قیمت خورد.

مبلغ تراکنش‌های شاپرک کاهش یافت

تراکنش ۵۳۶ هزار میلیاردی در مرداد

مبلغ تراکنش‌های شـبکه الکترونیکی پرداخت کارتی کشـور در پنجمیـن ماه ۱۴۰۰ به بیـش از ۵۳۶ هزار میلیارد تومان رسـید که نسـبت به تیرماه در تعـداد و ارزش ریالی به ترتیب ۶ درصد و ۴ درصد کاهش داشـته است. براسـاس تازه‌ترین گزارش اقتصادی منتشرشده از سوی شاپرک، مجموع تعداد تراکنش‌های انجام‌شده شاپرک در مردادماه امسال به ۳۱۶۱ میلیون عدد رسیده که ارزش ایـن تراکنش‌ها در مجموع بـه بیش از ۵۳۶ هـزار میلیارد تومان می‌رسد که نسـبت به تیرماه ۶,۳۶ درصد در تعداد و ۴,۲۳ درصد کاهش در ارزش ریالی داشـته اسـت. بر این اسـاس، رشد اسمی ماهانه تراکنش‌های شـاپرک در مردادماه نسبت به ماه قبل معادل منفی ۴,۲۳ درصد بوده اسـت. در مردادماه امسال همچنین سهم ابزارهای پذیرش اینترنتی در تراکنش‌های انجام شده ۶,۲۷ درصد و ابـزار پذیـرش موبایلـی ۳,۵۷ درصد بوده و این در حالی اسـت که کارتخوان‌های فروشـگاهی ۹۰,۱۷ درصـد از کل تراکنش‌های انجـام شـده را به خود اختصـاص داده‌اند. از تعـداد تراکنش‌های انجام‌شـده ۸۸,۰۷ درصـد مربوط به خریـد کالا و خدمات، ۷,۶۸ درصد مربوط به پرداخت قبض و خرید شـارژ تلفن همراه و معادل ۴,۲۵ درصد مربوط به مانده‌گیری بوده اسـت. همچنین از مجموع کل تراکنش‌هـای انجام‌شـده در مردادماه معـادل ۹۲,۳۳ درصد موفق و ۷,۶۷ درصد ناموفق بوده، البته تراکنش‌هایی که با سـوییچ شاپرک انجام شـده، ۹۹,۹۹ درصد موفق بوده است. اما از مجموع تراکنش‌هـای ناموفق انجام شـده در این ماه، ۰,۸۴ درصد به دلیل خطـای پذیرندگی، ۰,۱۸ درصد به دلیل خطای شـاپرکی، ۱۳,۶۵ درصد به دلیل خطای صادرکنندگی، ۸۴,۹۵ درصد به دلیل خطای کاربری و ۰,۳۸ درصد به علت خطای کسب‌وکار بوده است. نسبت ارزش تراکنش‌های شـاپرک به نقدینگـی در مردادماه نیز ۱۴,۹۱ درصد بوده و این در حالی اسـت که نسبت اسکناس و مسکوک در دست اشخاص به نقدینگی در این ماه تنها ۱,۹۳ درصد بوده است.

بنـا بر تحلیـل آمارهـای رسـمی در مردادماه، ابـزار کارتخوان فروشـگاهی با ۲۹۴ تراکنش به ازای هر کارتخوان در مکان نخست قـرار می‌گیرد و پذیرش اینترنتـی با ۱۲۱ تراکنش به ازای هر ابزار و پذیـرش موبایلی با ۷۷ تراکنش بـه ازای هر ابزار فعال به ترتیب در مکان‌های بعدی قرار می‌گیرند. افزون بر این، متوسـط تراکنش هر ابزار پذیرش شـاپرکی در ماه مذکور معادل ۲۴۷ تراکنش است که این تعداد نسـبت به مقدار مشابه در ماه گذشته کاهش ۱۷,۳۱ واحدی (۶,۵۴ درصدی) را تجربه کرده اسـت. همچنین بیشترین کاهش متوسط تعداد تراکنش مربوط به کارتخوان فروشگاهی بوده اسـت. شاخص مهم دیگر، شاخص متوسط مبلغ تراکنش‌ها به ازای هر ابزار پذیرش اسـت که بنا بر آمارهای رسمی، متوسط مبلغ هر تراکنش در ابزار پذیرش اینترنتی ۳۹,۳ میلیون تومان بوده که این عدد برای کارتخوان‌های فروشگاهی ۴۸ میلیون و ۶۶۲ هزار تومان و برای پذیرش موبایلی تنها ۷۸۵ هزار تومان بوده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی مطرح کرد

ریزش قیمت مسکن در محلات هدف سفته‌بازان

معـاون وزیر راه و شهرسـازی بـا بیان اینکه قیمت مسـکن در محله‌هایـی از تهران که دارای ماهیت سـرمایه‌ای هسـتند با افت بیشـتری نسبت به مناطق مصرفی مواجه شده است، گفت معتقدم تقاضای واقعی هیچ‌گاه دچار رکود نمی‌شـود و دولت از سازندگانی که در این بخش اقدام به ساخت و ساز کنند حمایت می‌کند.

محمود محمودزاده در گفت‌وگو با ایسـنا، افزود: بهترین راه برای کاهش قیمت خانه این اسـت که مسـکن مصرفی احداث کنیم و بازار را از حالت سـرمایه‌ای بیرون بیاوریم. یعنی به شـکل هدفمند واحدهایی برای متقاضیان واقعی و واجد شرایط احداث کنیم. یکی از دلایلی که دولت سیاسـت تولید یک میلیون واحد مسـکونی در سال را مطرح کرده این است که مسکن در استطاعت برای خانوارها سـاخته شود. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه بازار مسکن در شـش ماه گذشـته به ثبات رسیده اسـت، گفت: اگر آمار را به تفکیک محلات بررسی کنیم، می‌بینیم در بسیاری از مناطق تهران که ماهیت سـوداگری دارد با کاهـش قیمت‌های به مراتب بیش از میانگین کل مواجه شـده‌ایم. بنابراین بازار در حوزه سرمایه‌گذاری کـه در تراز ارز و سـکه قرار می‌گیرد کشـش نـدارد، اما در بخش مصرفی شرایط متفاوت است.

بـه اعتقاد محمودزاده، بازار مسـکن را از نظر ماهیتی باید به دو شـاخه کلی تقسـیم‌بندی کرد؛ یک بخش تقاضای واقعی است که به اعتقاد من یک فعالیت دائمی اسـت و رکود ندارد. اگر سازندگان سـودهای متعارف و منطقـی را در نظر بگیرند همـواره در بخش تقاضـای واقعی، کار هسـت و دولـت نیز با طرح‌های تشـویقی از سازندگان حمایت می‌کند.

خبرنامه

مدیرعامل بورس کالا:

قیمت‌گذاری دستوری تجربه‌ای شکست‌خورده است

مدیرعامل بورس کالای ایران بر لزوم پرهیز از قیمت‌گذاری دستوری به عنوان تجربه‌ای تکراری و شکست‌خورده تاکید کرد.

حامد سلطانی‌نژاد با اشاره به برخی اظهارات غیرکارشناسی گفت: متاسفانه برخی با تصور حمایت از مصرف‌کننده خواستار سرکوب قیمت و قیمت‌گذاری دستوری تولیدات صنایع بالادستی می‌شوند که بارها طی سالیان گذشته اثبات شده که این سیاست‌ها نتیجه‌ای جز توزیع رانت بین برخی واسطه‌های غیرضرور و تشدید تقاضاهای کاذب در بازار را ندارد. به اعتقاد سلطانی‌نژاد، سیاست‌های ضدبازار و سرکوب قیمت تولیدات صنایع بالادستی، تجربه‌ای شکست‌خورده بوده و تنها راه بهبود بازار، ارتقای شفافیت و پرهیز از اقدامات رانت‌زا است.

عملکرد ۴ ماهه بودجه ۱۴۰۰ نشان می‌دهد

از درآمد ناچیز نفتی تا فروش صفر سهام دولتی

به گفته مشاور رئیس دیوان محاسبات، در سال ۱۴۰۰ براساس قانون بودجه بایستی حدود ۲۵۵ هزار میلیارد تومان سهام شرکت‌های دولتی عرضه شود که در چهار ماهه ابتدای سال تنها ۲۰۰ میلیارد تومان آن هم در قالب اقساط واگذاری وصول شده است.

عبدالله صفایی‌نسب با اشاره به عملکرد نامطلوب منابع بودجه ۱۴۰۰ در چهار ماهه اول سال به تسنیم، گفت: در بخش درآمدها در حالی که مجلس در قالب قانون بودجه حدود ۴۵۵ هزار میلیارد تومان درآمد اعم از درآمد گمرکی، مالیاتی، عوارض و... تصویب کرده بود که در برش چهار دوازدهم شاهد تحقق ۷۷ درصدی بودیم. همچنین در بخش درآمدهای مالیاتی و گمرکی شاهد تحقق ۸۲ درصدی بودیم.

به گفته مشاور رئیس دیوان محاسبات، در بخش واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای از منابع مصوب ۳۹۵ هزار میلیارد تومانی برای کل سال تنها ۱۱ هزار میلیارد تومان درآمد به خزانه واریز شده که نسبت درآمد به برش ۴ دوازدهم فقط ۸.۷ درصد بوده است. در زیر بخش نفت و میعانات نیز تحقق درآمد حدود ۱۰ درصد بوده است.

او با اشاره به قیمت واگذاری دارایی‌های مالی گفت: به نسبت برش چهار دوازدهم مصوب بودجه، شاهد عملکرد ۵۰ درصدی واگذاری دارایی‌های مالی هستیم. در بخش فروش اوراق نیز با عرضه ۶۴ هزار میلیارد تومانی تقریبا عملکرد ۱۴۴ درصدی محقق شده است. نکته جالب توجه اینکه در قیمت واگذاری دارایی‌های مالی ۲۵۵ هزار میلیارد تومان فروش سهام شرکت‌های دولتی لحاظ شده بود که باید در چهار ماهه ابتدای سال ۸۷ هزار میلیارد تومان سهام عرضه می‌شد که تنها ۱۹۸ میلیارد تومان و چیزی نزدیک به ۲ درصد محقق و به خزانه واریز شده است.

صفایی‌نسب در انتها گفت: کل ظرفیت صندوق توسعه ملی برای بودجه ۱۴۰۰ رقمی نزدیک به ۳۶ هزار میلیارد تومان بود که در چهار ماهه امکان استفاده از ۱۲ هزار میلیارد تومان آن وجود داشت. در این مدت نیز دولت با توجه به محدودیت فروش نفت و کمبود ورود سهم نفت به صندوق حدود ۶ هزار میلیارد تومان از منابع برداشت کرد که نسبت آن حدود ۵۰ درصد مصوب چهار ماهه است.

کدام کشورها در ایران سرمایه‌گذاری بیشتری کردند؟

جغرافیای جذب سرمایه

در پنج ماهه اول امسال حجم سرمایه‌گذاری خارجی مصوب در بخش صنعت، معدن و تجارت نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵۴ درصد کاهش داشته و کشورهای امارات، ترکیه و افغانستان بیشترین حجم سرمایه‌گذاری را در ایران انجام داده‌اند. جدیدترین آمار منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) نشان می‌دهد که در پنج ماهه اول امسال، ۶۸ مورد سرمایه‌گذاری خارجی به ارزش بیش از ۴۸۵ میلیون دلار در سراسر کشور تصویب شده که از لحاظ تعداد ۱۲۶ درصد و از نظر ارزش ۴۴ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشته است. البته ۴۹ مورد از کل طرح‌ها با حجم سرمایه‌گذاری ۳۸۸ میلیون دلار یعنی حدود ۸۰ درصد از کل، در بخش صنعت، معدن و تجارت بوده است. همچنین از این تعداد در بخش‌های صنعت، معدن و تجارت، ۱۹ مورد در حال بهره‌برداری و مابقی در حال طی مراحل اجرایی است.

براساس آمارها، سرمایه‌گذاری خارجی مصوب در بخش صنعت، معدن و تجارت در این مدت نسبت به مدت مشابه سال قبل از لحاظ تعداد تغییری نکرده، اما از نظر ارزش ۵۴ درصد کاهش داشته و به لحاظ تعداد پروژه‌ها، سهم بخش صنعت ۹۷.۹ درصد، معدن ۲.۱ درصد و تجارت صفر درصد بوده است. در این میان از بین ۴۹ مورد سرمایه‌گذاری خارجی در این بخش، ۱۹ شرکت با ۱۰۰درصد سهامدار خارجی، ۲۱ شرکت به صورت مشارکتی با شرکای داخل (J.V) و ۹ مورد به صورت مشارکت مدنی، بیع متقابل و BOT اجرا می‌شود.

براساس اطلاعات منتشرشده از سوی وزارت صمت، بیشترین حجم سرمایه‌گذاری خارجی در دوره مورد بررسی نیز در گروه‌های ساخت رادیو، تلویزیون و وسایل ارتباطی با ۲۲۳.۳ میلیون دلار، ساخت مواد و محصولات شیمیایی با ۹۱.۷ میلیون دلار، ساخت فلزات اساسی با ۳۷.۴ میلیون دلار، ساخت چوب و محصولات چوب و چوب‌پنبه به استثنای مبلمان با ۷.۲ میلیون دلار بوده است. همچنین پنج کشور اول از لحاظ ارزش سرمایه‌گذاری خارجی مصوب نیز کشورهای امارات با ۳۱۸.۹ میلیون دلار، ترکیه با ۲۷.۵ میلیون دلار، افغانستان با ۱۵.۵ میلیون دلار هنگ کنگ با ۷.۵ میلیون دلار و آلمان با ۶.۷ میلیون دلار هستند.

در این میان، استان‌های کرمان ۶۴ درصد، مرکزی ۱۲ درصد، تهران ۱۰ درصد، آذربایجان شرقی ۹ درصد و البرز ۵ درصد از حجم سرمایه‌گذاری خارجی مصوب در بخش صنعت، معدن و تجارت را جذب کرده‌اند. سرمایه‌گذاری خارجی مصوب شامل کلیه درخواست‌ها اعم از سرمایه‌گذاری جهت ایجاد طرح‌های جدید، خرید سهام شرکت‌های موجود و همچنین سرمایه‌گذاری‌های خارجی در قالب ترتیبات قراردادی است.

گفتنی است وزارت صنعت، معدن و تجارت به تازگی در گزارشی از تصویب ۶۸ مورد سرمایه‌گذاری خارجی با ارزش ۴۸۵ میلیون دلار در کل کشور در پنج ماهه نخست امسال خبر داد و حجم سرمایه‌گذاری خارجی بخش صنعت، معدن و تجارت در پنج ماهه نخست امسال را ۳۸۸ میلیون دلار معادل ۸۰درصد میزان سرمایه‌گذاری خارجی در کشور اعلام کرد.

شاخص کل مجددا کانال ۱.۵ میلیون واحدی را از دست داد

سقوط آزاد بورس

فرصت امروز: بازار سرمایه در دومین روز هفته روندی منفی داشت و شاخص کل بورس با افت قابل توجه ۴۰ هزار و ۴۶۶ واحدی به رقم یک میلیون و ۴۸۹ هزار واحد رسید. شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز با ۱۳ هزار و ۲۸۵ واحد کاهش، رقم ۴۵۰ هزار و ۵۹ واحد را به ثبت رساند.

در معاملات بیست و یکمین روز شهریورماه بیش از ۷ میلیارد و ۵۱۶ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۶۲ هزار و ۱۶۰ میلیارد ریال دادوستد شد. شاخص بازار اول کاهش ۳۶ هزار و ۷۴۵ واحدی و شاخص بازار دوم، کاهش ۵۹ هزار و ۳۴۶ واحدی را تجربه کردند. گروه فرآورده‌های نفتی با ۵۷ هزار و ۷۰۶ معامله به ارزش ۵ هزار و ۴۴۴ میلیارد ریال، گروه فلزات اساسی با ۶۵ هزار و ۹۳۵ معامله به ارزش ۵ هزار و ۳۹۱ میلیارد ریال، گروه خودرو با ۷۰ هزار و ۹۳۳ معامله به ارزش ۴ هزار و ۴۸۰ میلیارد ریال، گروه شیمیایی با ۶۰ هزار و ۴۹۶ معامله به ارزش ۳ هزار و ۷۵۵ میلیارد ریال و گروه مواد دارویی با ۳۹ هزار و ۵۳۶ معامله به ارزش ۳ هزار و ۱۶۳ میلیارد ریال در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند. در آن سوی بازار سرمایه نیز قرمزپوشی آیفکس با کاهش ۴۱۰ واحدی رقم خورد و شاخص کل فرابورس به رقم ۲۲ هزار و ۴۰۰ واحد رسید.

افت دسته‌جمعی شاخص‌ها در روز یکشنبه

در جریان معاملات روز یکشنبه ۵۶ نماد بورسی مثبت و ۳۳۰ نماد منفی بودند که از میان آنها بیشترین تاثیر مثبت را بورس کالای ایران (کالا) با ۲۴۴ واحد، آلومینیوم ایران (فایرا) با ۱۴۸ واحد، فرآوری معدنی اپال کانی پارس (اپال) با ۱۰۴ واحد، کارخانجات داروپخش (دارو) با ۹۶ واحد و آسان پرداخت پرشین (آپ) با ۹۱ واحد داشتند. در سوی مقابل نیز معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با ۲هزار و ۹۴۱ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۲ هزار و ۷۴۱ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۲ هزار و ۳۳۷ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با ۲ هزار و ۸۸ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با یک هزار و ۲۱۲ واحد، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با یک هزار و ۱۳۴ واحد، توسعه معادن و فلزات (ومعادن) با یک هزار و ۱۳۰ واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با یک هزار و ۶۳ واحد، پالایش نفت تهران (شتران) با ۹۷۲ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شبندر) با ۹۷۱ واحد و پتروشیمی نوری (نوری) با ۹۰۸ واحد تاثیر منفی بر شاخص بورس داشتند.

همچنین شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا)، سپید ماکان (سپید)، پالایش نفت اصفهان (شپنا)، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد)، گروه دارویی برکت (برکت)، سایپا (خساپا) و ایران خودرو (خودرو) از جمله نمادهای پُرتراکنش بودند. گروه فرآورده‌های نفتی هم در معاملات یکشنبه صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۶۶۵ میلیون و ۸۶۷ میلیون برگه سهم به ارزش ۵ هزار و ۴۴۴ میلیارد ریال دادوستد شد.

در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص فرابورس بیش از ۴۱۰ واحد کاهش

داشت و بر روی کانال ۲۲ هزار و ۴۰۰ واحد ثابت ماند. در این بازار ۲ میلیارد و ۵۴۲ میلیون برگه سهم به ارزش ۱۸۵ هزار و ۹۴۰ میلیارد ریال داد و ستد شد. در معاملات دیروز فرابورس ایران، ۶۸ نماد فرابورسی مثبت و ۱۸۱ نماد منفی بودند که از میان آنها، شرکت فرابورس ایران با ۸ واحد، مجتمع جهان فولاد سیرجان با ۵ واحد، بیمه پاسارگاد با ۳,۴۹ واحد، شرکت توکاریل با ۳,۴۲ واحد و شرکت پتروشیمی مارون با ۲,۷۸ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص فرابورس داشتند. همچنین شرکت پلیمر آریاساسول با ۶۳,۷۹ واحد، شرکت پتروشیمی زاگرس با ۲۶ واحد، شرکت سنگ آهن گهر زمین با ۲۳,۷۵ واحد، شرکت فولاد هرمزگان جنوب با ۱۹,۶۶ واحد و شرکت پتروشیمی تندگویان با ۱۸,۸۸ واحد بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص فرابورس داشتند.

سمت و سوی بورس در ادامه سال ۱۴۰۰

پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که معاملات بورس تا پایان شهریورماه با نوسان همراه خواهد بود، اما طبق برآوردها انتظار می‌رود بازار سرمایه در شش ماه دوم سال بیشترین بازدهی را نسبت به سایر بازارها در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد. در این باره پیمان حدادی، کارشناس بازار سرمایه به روند معقول معاملات بورس در وضعیت فعلی اشاره کرد و گفت: با توجه به اینکه بازار سرمایه اکنون در موقعیت مناسب سرمایه‌گذاری قرار گرفته است، اما همچنان برخی از ریسک‌ها، تهدیدکننده معاملات این بازار هستند که می‌توان از آنها به عنوان عامل تغییر مسیر این بازار از روند صعودی یاد کرد.

او با تاکید بر اینکه وجود ریسک در روند بازار چندان اتفاق عجیبی در معاملات بازار نیست، افزود: در همه دوره‌های معاملاتی بازار سهام، شاهد وجود ریسک‌های متعدد در بازار هستیم و نمی‌توان آن را به عنوان موضوعی موقتی تلقی کرد.

حدادی وجود ریسک در بازار را همیشگی اعلام کرد و ادامه داد: میزان اثرگذاری ریسک در بازار در دوره‌های مختلف متفاوت است؛ بنابراین سهامداران نباید از وجود ریسک‌های بازار ترسی داشته باشند و با ایجاد کوچک‌ترین تغییری در روند معاملات بورس اقدام به فروش سهام و رفتارهای هیجانی کنند. ریسک‌های تهدیدکننده معاملات بورس که اکنون روند این بازار را تحت تاثیر خود قرار داده است، ابهامات موجود در چند حوزه است که با رفع آنها می‌توان شاهد افزایش سرعت در روند صعودی معاملات بورس باشیم.

وی مهمترین ریسک فعلی بازار سهام را نگاه دولت جدید به سیاست خارجی درخصوص موضوع برجام و مذاکرات وین عنوان کرد و افزود: باید دید نتیجه مذاکرات وین به چه صورتی خواهد بود زیرا نتیجه نهایی آن می‌تواند با تاثیر متفاوت در روند بازار همراه باشد.

حدادی همچنین به افزایش اهمیت مذاکرات برجام نسبت به گذشته اشاره کرد و گفت: مباحثی که در روزهای گذشته به نقل از آژانس بین‌المللی هسته‌ای در رابطه با فعالیت‌های صلح‌آمیز کشور مطرح شده است، اثرات مذاکرات وین را نسبت به گذشته بسیار بیشتر کرده است.

این کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر اینکه برخی چنین تصوری را دارند که مذاکرات برجام باعث کاهش قیمت ارز می‌شود و به مراتب بر روند بازار تاثیرگذار خواهد بود، تاکید کرد: این موضوع باید مدنظر سهامداران حاضر در بازار باشد که روند اصلاحی بازار تحت تاثیر اتفاقات رخ داده موقتی خواهد بود و بازار دوباره بعد از مدتی به مسیر اصلی معاملات خود باز می‌گردد. در مقابل برخی معتقدند که ممکن است توقف در مذاکرات ادامه‌دار باشد که این امر منجر به افزایش قیمت دلار و تاثیر مثبت بر روند بازار می‌شود.

او با اشاره به اینکه در کنار این مسائل ریسک دیگری تهدیدکننده معاملات بازار نیست، گفت: در مقابل ریسک‌های تهدیدکننده بازار با موضوع عملیات خوب شرکت‌ها همراه هستیم که در میزان تولید، فروش و قیمت، روند باثبات و رو به رشدی را شاهد خواهیم بود. به نظر می‌رسد معاملات بازار سهام تا پایان شهریور به صورت نوسانی خواهد بود و از ابتدای مهرماه با انتشار گزارش شهریورماه شرکت‌ها در تولید و فروش شاهد افزایش ارزش معاملات، سپس رشد قیمت‌ها و عبور شاخص بورس از محدوده یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحدی باشیم.

رعایت پروتکل‌های بهداشتی به ۴۱ درصد رسید

ارزش ۴۲۱ میلیون دلاری واکسن‌های وارداتی

طبق گفته معاون فنی گمرک ایران، ارزش حدود ۴۹.۸ میلیون دز واکسنی که تاکنون وارد ایران شده حدود ۴۲۱ میلیون دلار است. آخرین وضعیت واردات واکسن از نیمه بهمن سال گذشته تاکنون (که با نظارت گمرک ایران ترخیص و به وزارت بهداشت تحویل شده است) نشان می‌دهد که طی ۵۰ مرحله ۴۹ میلیون و ۸۷۳ هزار و ۶۰۶ دز واکسن وارد ایران شده است. در همین حال، مهرداد ارونقی معاون فنی گمرک ایران، جزییات ارزش گمرکی واردات واکسن‌های ترخیصی از سوی گمرک را اعلام کرد و از ارزش ۴۲۱ میلیون دلاری واکسن‌های وارداتی خبر داد. به گفته این مقام مسئول در گمرک، دُز واکسن سینوفارم چین ۹,۲ دلار، آسترازنکا چین چهار دلار، آسترازنکای ژاپن چهار دلار، کوواکس ایتالیا چهار دلار، اسپوتنیک روسیه ۱۰ دلار، آسترازنکا روسیه ۶.۵ دلار، کوواکس کره چهار دلار، آسترازنکای اتریش چهار دلار و بهارات هند ۱۴.۵ دلار بوده که این برند، گران‌ترین برند واکسن‌های وارداتی به شمار می‌رود. او همچنین با اشاره به توزیع واکسن‌های وارداتی یادآور شد: ۴۰ میلیون و ۷۲۶ هزار و ۳۹۶ دُز سینوفارم چین، یک میلیون و ۴۴۹ هزار و ۶۰۰ دُز آسترازنکا از چین، ۲ میلیون و ۹۱۱ هزار و ۸۱۰ دُز آسترازنکا از ژاپن، یک میلیون و ۴۵۲ هزار دُز آسترازنکا از ایتالیا (کوواکس)، یک میلیون و ۴۵ هزار دُز اسپوتنیک و ۹۶۳ هزار دُز آسترازنکا از روسیه، ۷۰۰ هزار و ۸۰۰ دُز آسترازنکا از کره جنوبی(کوواکس) و ۱۲۵ هزار دُز بهارات از هند وارد ایران شده است. بر این اساس ارزش مجموع واکسن‌های وارداتی از ابتدا تاکنون حدود ۴۲۱ میلیون دلار است. گفتنی است بخشی از واکسن‌های وارداتی به عنوان اهدا به ایران بوده است، ضمن اینکه در ابتدای جریان واردات واکسن چالش‌های زیادی در رابطه با تامین ارز و نقل و انتقال منابع و فشار تحریم‌ها در این رابطه مطرح بود.

در این میان، آخرین آمارها نشان می‌دهد رعایت پروتکل‌های بهداشتی به ۴۱ درصد و پوشش ماسک در اماکن عمومی به ۴۸ درصد رسیده است. به گفته وزارت بهداشتی‌ها، سیر نزولی دلتاکرونا آغاز شده، اما با توجه به ارتفاع قله این پیک، همچنان ۱۶۸ شهر در وضعیت قرمز کرونایی قرار دارند و میزان مرگ و میرها نیز همچنان سه رقمی است. البته مسئولان بهداشت و درمان کشور امیدوارند که تا سه هفته آینده میزان مرگ و میر هم به طور قابل توجهی کاهش یابد؛ البته هنوز برای دو رقمی شدن مرگ و میر زود است و نباید سهل‌انگاری کنیم. بنابراین با سرعت گرفتن واکسیناسیون در کشور، همچنان یکی از مسائل مهم رعایت پروتکل‌های بهداشتی است. در حال حاضر، میانگین رعایت دستورالعمل‌های بهداشتی در کشور ۴۱,۶۹ درصد است، عددی که هنوز برای کنترل بیماری با وجود سرعت عمل در واکسیناسیون، قابل قبول نیست. بررسی میزان رعایت پروتکل‌های بهداشتی در استان‌های مختلف تا هفدهم شهریورماه امسال نشان می‌دهد که استان یزد با رعایت ۵۲ تا ۶۴ درصدی بیشترین میزان رعایت پروتکل‌های بهداشتی را به خود اختصاص داده است. همچنین استان‌های با رنگ قرمز روشن نظیر مازندران، گلستان و اصفهان دارای ۴۳ تا ۵۱ درصد رعایت پروتکل‌های بهداشتی هستند. در عین حال استان‌های با رنگ قرمز تیره نیز مانند گیلان، خراسان رضوی، کرمان و فارس با میزان رعایت ۳۳ تا ۴۲ درصدی دارای کمترین میزان رعایت پروتکل‌ها هستند. همچنین براساس اعلام معاونت بهداشت وزارت بهداشت، میانگین رعایت پروتکل‌های بهداشتی در کشور شامل رعایت بهداشت فردی، استفاده از ماسک، رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی و رعایت تهویه مناسب از دهم تا هفدهم شهریورماه امسال بالغ بر ۴۱,۶۹ درصد بوده است. بر این اساس، میانگین رعایت پروتکل‌های بهداشتی در اماکن عمومی استان‌های کشور از دهم تا هفدهم شهریورماه بالغ بر ۴۱,۶۹ درصد بوده است. میانگین رعایت بهداشت فردی مناسب در اماکن عمومی نیز در استان‌های کشور ۵۰,۸۳ درصد بوده است. در عین حال میانگین رعایت تهویه مناسب در اماکن عمومی استان‌های کشور ۴۷,۱۶ درصد بوده است. میانگین درصد موارد استفاده از ماسک در اماکن عمومی استان‌های کشور نیز ۴۸,۲۵ درصد بوده است. همچنین میانگین درصد رعایت پروتکل فاصله‌گذاری در اماکن عمومی کشور به ۴۱,۶۹ درصد رسیده است.

محدودیت تردد شبانه لغو شد

سخنگوی ستاد ملی مقابله با کرونا از لغو محدودیت‌های تردد شبانه خبر داد و گفت رفع محدودیت‌های تردد شبانه به این معنا نیست که با ترددهای غیرضروری، احتیاط‌های مربوط به فراگیری کرونا را کنار بگذاریم. به گزارش ایرنا، علیرضا رییسی روز یکشنبه در یک گفت وگوی تلویزیونی تصریح کرد: اعمال هر محدودیتی با هدف سلامت مردم بود و اگر منع تردد شبانه ایجاد شد برای این بود که دورهمی‌ها صورت نگیرد و به دنبال آن شیوع کرونا گسترش نیابد.

وی گفت: باید توجه کرد که ایجاد هر محدودیتی به خاطر حفظ سلامت مردم بوده است. رییسی ادامه داد: با توجه به اینکه مراکز واکسیناسیون افزایش یافته و مراکز شبانه‌روزی هم ایجاد شده است برداشتن و لغو منع تردد به این معنا نیست که دورهمی‌ها برگزار شود و خواهش ما از مردم این است که با برداشتن منع تردد در خیابان نچرخند و فقط برای تزریق واکسن کرونا از منزل خارج شوند.

سخنگوی ستاد ملی مقابله با کرونا گفت: نکته دیگر اینکه مردم بدانند با تزریق واکسن ایمنی کامل را ندارند و بر این باور نباشند که می‌توانند ماسک نزنند.

وی در پاسخ به سوال مجری با تاکید بر اینکه پس شما لغو منع تردد را اعلام می‌کنید، تصریح کرد: البته من یواشکی اعلام می‌کنم که منع تردد برداشته شده است، اما مردم بیرون نیایند، مگر در همان ساعات منع تردد برای تزریق واکسن بیرون بیایند.

همانطور که پیش از این اعلام شده، برابر تصمیم ستاد ملی مقابله با کرونا، تردد از ساعت ۲۲ تا سه بامداد در معابر تمام شهرهای کشور با هر وضعیت کرونایی اعم از قرمز، نارنجی، زرد و آبی ممنوع بوده و خودروهای غیرمجاز ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شوند.

تعطیلی واحدهای قطعه‌سازی با حضور گسترده مجموعه‌سازان در تولید قطعه

عضو هیأت مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور گفت استفاده از مجموعه‌سازان موجب تعطیلی بسیاری از واحدهای قطعه‌سازی و هدررفت سرمایه‌گذاری‌ها می‌شود.

محمود نجفی سهی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، در خصوص برنامه وزیر صمت مبنی بر استفاده از مجموعه‌سازان در صنعت قطعه‌سازی و کاهش تعدد قطعه‌سازان با هدف ارتقای کیفیت، کاهش قیمت و کاهش زیان‌دهی صنعت خودرو اظهار داشت: متاسفانه این بحث برای صنعت قطعه‌سازی بسیار خطرناک است و دلیل آن این است که فرهنگ فعالیت گروهی در جامعه ما وجود ندارد.

وی افزود: زمانی هزار و ۲۰۰ قطعه‌ساز فعالیت داشتند و اکنون تعداد آنها به ۳۰۰ تا ۷۰۰ واحد رسیده است. اگر در تولید قطعه صرفا از مجموعه‌سازان استفاده شود، تعداد بیشتری از واحدهای قطعه‌سازی به تعطیلی کشیده خواهند شد، زیرا از ضوابط و فرهنگ کار گروهی تبعیت نمی‌کنیم.

عضو هیأت مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور گفت: مجموعه‌سازانی هستند که برخی از قطعات موردنیاز خطوط تولید خودرو را از طریق واردات از کشوری نظیر چین تامین می‌کنند و انعقاد قرارداد تضمین خرید با قطعه‌سازان داخلی مبنی بر الزام نسبت به خرید قطعه در صورت تایید را نمی‌پذیرند، بدین ترتیب به عنوان مثال، سرمایه‌گذاری حدود یک تا ۱,۵ میلیارد تومان قطعه‌سازان داخلی برای تولید و ساخت قالب به هدر می‌رود.

نجفی سهی ادامه داد: ضابطه‌ای مبنی بر ممانعت از واردات قطعات مشابه ساخت داخل وجود ندارد و سال‌ها است که شاهد واردات قطعات داخلی هستیم. عملیاتی شدن برنامه وزیر مبنی بر استفاده از مجموعه‌سازان، بزرگ‌ترین لطمه را بر صنعت قطعه‌سازی داخلی وارد خواهد کرد. وی بیان کرد: ای کاش وزیر صمت در یک جلسه عمومی، نظرات جامعه قطعه‌سازی را در این باره جویا می‌شدند. متاسفانه تشکل‌های قطعه‌سازی فعلی، جامعه‌ای نیستند که منافع صنف را در نظر داشته باشند، بلکه تصمیم‌گیری‌ها مبتنی بر منافع تعداد محدودی از اعضا است.

عضو هیأت مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور اذعان داشت: حدود ۳۰ سال از تولید قطعه و خودرو با روال کنونی می‌گذرد و تا قبل از چهار سال اخیر، صنعت خودرو تا این اندازه با مشکلات متعدد مواجه نبوده است. اگر شیوه قدیمی تامین قطعه از طریق زنجیره تامین نواقص و مشکلاتی داشت، تغییر و اصلاح شیوه توجیه‌پذیر بود، در حالی که ریشه مشکلات صنعت خودرو، قطعه‌سازی نیست و ناشی از بلاتکلیفی در صنعت خودرو است، ضمن اینکه مشکلات موجود در صنعت خودرو و قطعه، در سایر صنایع نیز به چشم می‌خورد. نجفی سهی در پایان با اشاره به تبعیت قیمت مواد اولیه از نرخ ارز و فساد موجود در بورس نسبت به توزیع مواد اولیه خاطرنشان کرد: تدبیری برای رفع این وضعیت اندیشیده نمی‌شود، در مقابل تعداد بالای قطعه‌سازان به عنوان ایراد مطرح شده، در حالی که با مشارکت همین تعداد از قطعه‌سازان، تیراژ تولید خودرو تا یک میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه افزایش یافت. اگر کیفیت، مطلوب مصرف‌کنندگان نیست، به قطعه‌ساز برنمی‌گردد. سابقه تولید خودروهای پراید و پژو به ۳۰ سال قبل بازمی‌گردد، در حالی که تولید این خودروها و مونتاژ محصولات چینی، انتخاب قطعه‌سازان نیست و نیازمند ریشه‌یابی برای رفع مشکلات هستیم.

نماگر بازار سهام

قیمت‌گذاری در دولت سیزدهم چه سمت و سویی به خود می‌گیرد

عضو هیأت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران با توجه به اشتباه خواندن قیمت‌گذاری دستوری از سوی وزیر صمت دولت سیزدهم و در عین حال اذعان ایشان به نادرستی رهاسازی قیمت خودرو، درخصوص وضعیت کنونی و آتی قیمت‌گذاری این محصول توضیحاتی مطرح کرد.

آرمان خالقی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، با توجه به اظهار وزیر صمت مبنی بر اشتباه بودن قیمت‌گذاری دستوری و همچنین رها کردن قیمت‌ها در پاسخ به این پرسش که اظهارات ایشان چگونه در صنعت خودرو نمود پیدا می‌کند، بیان کرد: اگر بخواهیم به این مبحث بپردازیم که این موضوع در صنعت خودرو، چگونه قابل اجرا خواهد بود، می‌بایست بگوییم، دخالت دولت در مسند سیاست‌گذار و تعیین دستوری قیمت خودرو آن چیزی است که اکنون در صنعت خودرو جریان دارد.

وی افزود: در حال حاضر قیمت مواد پتروشیمی به شکل دستوری تعیین می‌شود و سپس با عرضه در بورس، براساس بازار آزاد قیمت‌گذاری شده و به دست تولیدکنندگان قطعات می‌رسد.

عضو هیأت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران همچنین گفت: اکنون قطعه‌ساز نیاز خود به مواد اولیه را از طریق بورس تامین می‌کند و بر همین اساس، افزایش نرخ مواد اولیه، موجب افزایش قیمت خودرو می‌شود، اما در خصوص خودرو، رفتار دوگانه دولت را شاهد هستیم، به طوری که مواد اولیه از طریق بورس در اختیار قطعه‌ساز و خودروساز قرار می‌گیرد و از سوی دیگر محصول خودرو به شیوه دستوری و تاکیدی قیمت‌گذاری می‌شود و خودروساز ناچار از اجرای شیوه قرعه‌کشی می‌گردد.

خالقی گفت: اگر قرار بر این است که با توجه به عطش و تقاضای بازار، سازوکار دیگری برای خودرو در نظر گرفته شود، به نظر نمی‌رسد، رویکرد وزیر صمت عدم دخالت در قیمت‌گذاری خودرو باشد، بلکه قاعدتا بر نظارت بر قیمت تاکید خواهد داشت به طوری که حتی اگر قیمت از سوی خودروساز براساس بهای تمام شده به همراه درصدی سود و با توجه به شرایط بازار تعیین شود، برای اینکه سود نامتعارف و اجحاف در حق مصرف‌کننده اتفاق نیفتد، همچون کالاهای تعزیراتی که مشمول تعزیرات نیست، نظارت وجود خواهد داشت.

وی تصریح کرد: از سوی دیگر، شیوه تعیین فرمول قیمت‌گذاری از سوی شورای رقابت نیز به عنوان یک نهاد غیرتخصصی و الزام خودروساز به اجرای آن، زمینه‌ساز ورود دلالان به بازار خواهد بود.

عضو هیأت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران در پایان خاطرنشان کرد: در نهایت تا تقاضای خودرو در بازار وجود دارد، مابه‌التفاوت قیمت تمام شده کارخانه تا بازار آزاد ولو قیمت کارخانه منصفانه باشد، پابرجا خواهد بود، زیرا صف‌های خرید خودرو همچنان طولانی است. به اعتقاد بنده، وزیر جدید صمت می‌بایست برای این وضعیت، تدابیر تازه‌ای بیندیشد تا قیمت کارخانه به نرخ بازار نزدیک و سود منطقی نیز برای خودروساز تحصیل شود و از سوی دیگر، به منظور حذف دلالان، قیمت بازار به عنوان قیمت پایه قرار بگیرد و مابه‌التفاوت نیز در صندوقی به منظور اجرای طرح‌های تحقیق و توسعه در صنعت خودرو و حمل‌ونقل عمومی ذخیره و هزینه شود. در شرایط ناکارآمد اقتصادی کشور، این راهکار برای صنعت خودرو جوابگو خواهد بود و باید منتظر بمانیم تا موضع وزیر صمت در حوزه خودرو مشخص شود.

آگهی مناقصه عمومی (نوبت اول)

شناسه آگهی ۱۱۸۹۵۳۸

شماره ۲۰۰۰۰۰۱۴۰۳۰۰۰۱۳۸

مورخ ۱۴۰۰/۶/۱۶ مندرج در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت

شماره ۱۰۱ سال ۱۴۰۰

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد عملیات مربوط به: احداث مخازن ۳۰ تا ۲۰۰ مترمکعبی، احداث و تجهیز موتورخانه ها و خطوط انتقال آب فاز ۱ مجتمع آلمالو هشترود را از محل اعتبارات عمرانی و از طریق مناقصه (عمومی) از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به پیمانکار واجد شرایط و دارای رتبه آب واگذار نماید. کلیه مراحل مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. بدیهی است هزینه آگهی از برنده مناقصه اخذ خواهد شد.

الف) به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ب) مبلغ برآورد اولیه معادل: ۷۵۴۳۱۹۳۲۷۸۹ ریال

ج) مبلغ سپرده تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار معادل: ۳۷۷۱۵۹۶۶۳۹ ریال می باشد.

د) مدت اجرای کار: ۱۰ ماه

ه) دستگاه نظارت: مجری طرحهای آبرسانی ملی

و) سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

ز) پیشنهاددهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و حسب مفاد اسناد مناقصه ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را بصورت اصل در وقت مقرر در اسناد به کارفرما تسلیم نماید به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.

مهلت فروش اسناد از تاریخ درج آگهی لغایت ساعت ۱۹ مورخه ۱۴۰۰/۶/۲۷

آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات در سامانه ستاد ایران ساعت ۸ صبح مورخه ۱۴۰۰/۷/۷

زمان و تاریخ بازگشایی پیشنهادات در سامانه ستاد ایران ساعت ۱۰ صبح مورخه ۱۴۰۰/۷/۷

سایت www.abfaazarbaijan.ir

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۰۶/۲۲

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۰۶/۲۳

۷۴۸

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

اهواز

نوبت اول

فراخوان انتخاب مشاور شماره ۴۰۰/۳۲

شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد از شرکتهای خدمات مشاوره دارای حداقل رتبه ۳ در رشته برق جهت انجام مشاوره نظارت بر خدمات مشترکین برق شهرستان اهواز،حمیدیه ،ملاثانی و کارون(شهری ،روستائی) دعوت به همکاری نماید . شرکتهای فوق می توانند اسناد ارزیابی کیفی را از تاریخ درج آگهی نوبت اول به مدت ۵ روز کاری با مراجعه به نشانی های زیر دریافت نمایند:

- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز: WWW.AEPDCO.IR
- پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR
- سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir
- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات www.iets.mporg.ir
- آخرین مهلت بارگذاری اسناد ارزیابی کیفی در سامانه تدارکات الکترونیک دولت بارگذاری (setadiran.ir) تا تاریخ ۱۴۰۰/۰۷/۰۴ ساعت ۱۲:۰۰ میباشد

این آگهی به منظور ارزیابی کیفی انتشار یافته و پس از ارزیابی از متقاضیان واجد شرایط طی مراحل بعدی دعوت بعمل خواهد آورد .به مدارک و اسناد فاقد امضاء، مخدوش ،غیر مستند،و مدارکی که بعد انقضاء مهلت قید شده در آگهی واصل شوند ترتیب اثر داده نخواهد شد.بدیهی است ارائه مدارک هیچ گونه حقی را برای متقاضیان جهت دعوت به ارائه پیشنهاد ایجاد نخواهد کرد

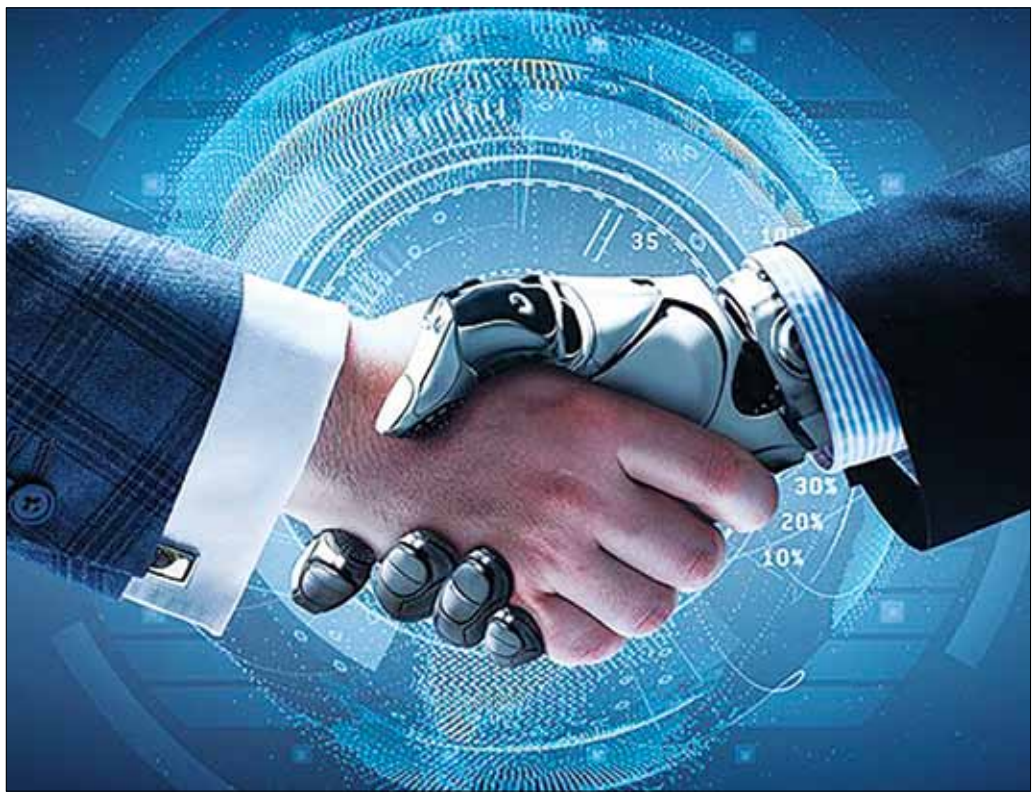
- سایر اطلاعات و جزییات مربوطه در اسناد ارزیابی کیفی مندرج است.

امور تدارکات

۷۵۱

ایده‌های بازاریابی برای ارتباط بهتر با مشتریان

به قلم: آن جین
کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی



نحوه تعامل میان انسان‌ها در طول یک سال و نیم اخیر به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر کرده است. دیگر خبری از ملاقات‌های رو در رو نیست و به جای آن شبکه‌های اجتماعی و دیگر ابزارهای ارتباط آنلاین شهرت بالایی پیدا کرده‌اند. اگرچه اکنون وضعیت شیوع کرونا در بسیاری از نقاط جهان تحت کنترل قرار دارد، اما هنوز هم خیلی از کسب و کارها فعالیت‌شان به طور سابق را پیگیری نمی‌کنند. در این میان تعامل با مشتریان فرآیندی پیچیده و سخت محسوب می‌شود.

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و به طور کلی فضای آنلاین با هدف تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف برای هر برندی مهم است. با این حال کمتر کسب و کاری در عمل توانایی جلب نظر مشتریان به طور مناسب را دارد. دلیل این امر نیز عادت بسیاری از بازاریاب‌ها به تکنیک‌های قدیمی یا به عبارت بهتر پیش از دوران شیوع کروناست. اگر کسب و کار شما نیز در تعامل با مشتریان مشکلات بسیار زیادی دارد، ایده‌های مورد بحث در این مقاله برای شما راهگشا خواهد بود. در ادامه برخی از مهم‌ترین ایده‌های بازاریابی برای تعامل بهینه با مشتریان را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

از سوالات مخاطب استقبال کنید

زونتی هو: مسئول بخش استراتژی موسسه Convince & Convert

امروزه برندها باید نسبت به تعامل با مشتریان‌شان توجه ویژه‌ای نشان دهند. وقتی شما در شبکه‌های اجتماعی هستید، به احتمال زیاد کاربران انگیزه بسیار بیشتری برای طرح سوال از شما دارند. البته این امر به میزان استقبال شما از سوالات کاربران نیز بستگی دارد. اگر شما به طور مداوم نسبت به سوالات آنها توجه لازم را نشان ندهید، در بلندمدت دیگر هیچ‌کس از برندتان سوالی نخواهد کرد. به علاوه شما به طور مداوم در زمینه تاثیرگذاری بر روی کاربران نیز مشکل پیدا خواهید کرد.

خوشبختانه امروزه در هر شبکه اجتماعی امکان پاسخویی به سوالات کاربران در مدت زمانی اندک وجود دارد. شما این کار را هم در قالب پست و همینطور در حین بارگذاری ویدئوهای لایو می‌توانید انجام دهید. چنین کاری به طور قابل ملاحظه‌ای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را بهبود می‌بخشد.

از مخاطب‌تان سوال کنید

سیدنی کریگ هارت: مدیرعامل و موسس آژانس بازاریابی اسمارت سیمپل

شما همیشه نباید منتظر سوالات مشتریان‌تان باشید. گاهی اوقات طرح سوالات دقیق و هیجان‌انگیز به پیشبرد بحث کمک شایانی خواهد کرد. شما با چنین کاری به سادگی هرچه تمام‌تر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا می‌کنید. همچنین انگیزه کاربران برای تعامل با برند شما نیز به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. نکته مهم در این میان طراحی سوالات به طور ساده و در عین حال مطابق با سلیقه مشتریان است. در این صورت شما جواب‌های بسیار زیادی دریافت خواهید کرد و امکان بازنشر آنها به عنوان یک ایده بازاریابی عالی را خواهید داشت.

ابراز همدردی با مشتریان

جاکویی چاکیرلس: رئیس بخش استراتژی دیجیتال در موسسه Quest Digital

مردم در شرایط کرونا نیاز به همدردی بسیار زیادی دارند. این امر نه تنها توصیه‌ای انسان‌دوستانه، بلکه ایده‌ای اجتناب‌ناپذیر در حوزه بازاریابی محسوب می‌شود و هر برندی که به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدفش باشد، باید با ابراز همدردی شروع کند، در غیر این صورت به احتمال بسیار زیاد هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریانش پیدا نخواهد کرد. مشتریان در بازارهای مختلف فقط براساس کیفیت محصولات تصمیم‌گیری نمی‌کنند. یکی از نکات مهم در این میان نحوه ارتباط و تعامل برندها با مشتریان است. بنابراین اگر شما به چنین نکته مهمی توجه نشان دهید، شانس بسیار بالایی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان خواهید داشت.

استفاده از ذهنیت درست

اندی رابینسون: مسئول بخش محتوای دیجیتال در موسسه Corteva Agriscience

استفاده از ذهنیت درست در عرصه بازاریابی به معنای تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس تکنیک‌های روانشناسی دقیق است. این امر شانس شما برای جلب تعامل کاربران را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. با این حساب مشکل زیادی پیش روی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باقی نخواهد ماند.

بهترین راهکار برای درک مشتریان و استفاده از ذهنیت درست در بازاریابی قرار دادن خودتان به جای آنهاست. اینطوری شما امکان درک شرایط و انتظارات مشتریان به ساده‌ترین شکل ممکن را پیدا می‌کنید. این امر در بلندمدت شما را بدل به برند محبوب مشتریان می‌کند.

استفاده از متن

نوز اوربیا: مدیر موسسه مشاوره اوربیا

استفاده از محتوای متنی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هنوز هم ایده بسیار مهمی محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان شرایط مناسب توییتر برای بارگذاری محتوای متنی است. این امر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی به شما خواهد کرد. مهم‌ترین مسئله در اینجا تلاش برای بازخوانی محتوای متنی پیش از انتشار است. شاید این امر بسیار ساده به نظر برسد، اما میزان خطای محتوای شما را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و فرصت تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را به همراه دارد.

درباره ارزش‌های‌تان صحبت کنید

آهاوا لیبتگ: رئیس گروه رسانه‌ای آها

مشتریان به غیر از محصولات یک برند به دیگر نکات جانبی نیز توجه نشان می‌دهند. یکی از نکات جانبی مهم در این میان مربوط به ارزش‌های برندتان است. با این حساب شما باید ارزش‌های کسب و کارتان را به طور قابل ملاحظه‌ای برای مشتریان شرح دهید. این امر به شما فرصت تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان را خواهد داد. با این حساب شما هیچ مشکلی از نظر جلب نظر مشتریان و تاثیرگذاری ویژه بر روی آنها نخواهید داشت.

هر برندی که مایل به جلب نظر مشتریان در بلندمدت و تبدیل‌شان به مشتریان وفادار است، باید نسبت به صحبت کردن درباره ارزش‌های کسب و کارش واکنش نشان دهد، در غیر این صورت به احتمال زیاد هیچ شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدفش نخواهد داشت. ارزش‌های کسب و کار شما به خوبی ذهنیت‌تان را نشان می‌دهد. اگر ذهنیت و نحوه حضور شما در بازار برای مشتریان جذاب باشد، آنها دیگر به سختی از برندتان جدا خواهند شد. این یعنی شما به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مشتریان را پیدا خواهید کرد.

انتخاب یک قهرمان مناسب

مریل اوانس: مدیر موسسه بازاریابی Meryl.net

یکی از بهترین راهکارها برای ایجاد ارتباط با مشتریان مربوط به داستان‌سرایی است. این امر در حوزه بازاریابی اهمیت بسیار زیادی دارد. کسب و کارها با بیان داستان‌های جذاب همیشه امکان جلب نظر مشتریان را پیدا می‌کنند. چنین امری شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تبدیل به برند مورد علاقه مشتریان خواهد کرد. با این حساب دیگر جای نگرانی برای تعامل با مشتریان در فضای آنلاین نخواهد بود. مهم‌ترین بخش در هر داستان بازاریابی مربوط به قهرمان اصلی ماجراست. اگر شما قهرمان خوبی برای داستان‌تان داشته باشید، امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای را خواهید یافت، در غیر این صورت شاید داستان شما کمتر کسی را با خودش همراه کند. این امر یکی از بدترین تجربه‌های مشتریان در رابطه با برندتان را شرح می‌دهد. قهرمان اصلی داستان باید به اندازه کافی باورپذیر باشد تا مشتریان نسبت به مطالعه داستان تا پایان کار روحیه بگیرند، در غیر این صورت شما هرگز شانسی برای جلب نظر مشتریان نخواهید داشت.

کار گروهی

کیتی گِست: موسس برند Keeping it Human

بازاریابی باید همیشه یک وجهه انسانی داشته باشد. گاهی اوقات برندها آنقدر مشغول طراحی محتوا براساس تکنیک‌های بازاریابی و همچنین نکات سئو هستند که در عمل مخاطب هدف را فراموش می‌کنند. این امر دردسرهای بسیار زیادی برای کسب و کارها به همراه خواهد داشت. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف هستید، باید به طور قابل ملاحظه‌ای در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظرش با کار گروهی باشید. این امر فقط مربوط به استفاده از تمام توانایی و ظرفیت اعضای شرکت نیست، بلکه درگیر کردن مشتریان در فرآیند بازاریابی را نیز شامل می‌شود. شما به این ترتیب فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و جلب تعامل‌شان خواهید داشت. این امر در بلندمدت شما را بدل به برندی محبوب برای مشتریان خواهد کرد.

به همه جواب دهید

ویوکا ون روزن: مسئول بخش نظارت بر محتوا در موسسه ونگرسو

وقتی کاربران در شبکه‌های اجتماعی به شما پیام می‌دهند، انتظار دریافت پاسخ را خواهند داشت. این امر اهمیت بسیار زیادی از نقطه نظر بازاریابی دارد. اگر شما به طور مداوم به سوالات و حتی نظرات کاربران جوابی ندهید، به مرور زمان دیگر شانسی برای تاثیرگذاری بر روی آنها نخواهید داشت. این امر مشکلات بسیار زیادی از نقطه نظر بازاریابی برای برندها به همراه دارد. هر کسب و کاری باید در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدفش از تمام ابزارهای در دسترس استفاده کند، در غیر این صورت خیلی زود به دردسر خواهد افتاد. یکی از نکات اساسی در این میان پاسخگویی به تمام کاربران است. این کار ساده شما را بدل به برندی دقیق و حرفه‌ای خواهد کرد، در غیر این صورت دیگر شاهد نظرات و سوالات متعدد مشتریان از برندتان نخواهید بود.

دیدگاه‌تان را عوض کنید

درو مک لِلان: مدیرعامل آژانس مدیریتی اینیستیتو

هدف اصلی شما در بازاریابی باید ایجاد یک انجمن پیرامون برندتان باشد، نه جلب نظر یک مخاطب به خصوص. بنابراین در صورت نیاز باید دیدگاه‌تان نسبت به حوزه بازاریابی را تغییر دهید، در غیر این صورت هیچ شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. بسیاری از برندها برای جلب نظر یک مشتری دست به هر کاری می‌زنند، اما از وضعیت کلی مشتریان بی‌اطلاع هستند. این امر شما را به عنوان یک برند با چالش‌های بسیار زیادی رو به رو خواهد ساخت.

گفت و گو با کاربران واقعی

اشلی گاتوسو

گفت و گو با مخاطب هدف همیشه یکی از ایده‌های جذاب برای پیدا کردن ایده‌های تازه بازاریابی و همچنین افزایش اعتبار برند در میان مشتریان محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان پیدا کردن کاربران واقعی در شبکه‌های اجتماعی است، در غیر این صورت شاید شما با گفت و گوی‌تان هیچ تغییری در وضعیت بازاریابی خود ایجاد نکنید. این امر اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد.

اغلب اوقات مدیران بخش بازاریابی هر برند به طور اختصاصی با برخی از کاربران ارتباط برقرار می‌کنند. این امر با هدف ارزیابی وضعیت بازاریابی برند و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب به طور حرفه‌ای است. بنابراین اگر شما در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان هستید، باید هر چند وقت یک بار خودتان هم دست به کار شده و با مشتریان ارتباط مستقیم برقرار کنید.

ملاقات رو در رو با مخاطب هدف

دنیس شیائو: موسس برند Attention Retention

از زمان همه‌گیری کرونا ملاقات رو در روی مشتریان بدل به امری غیرممکن شده است. با این حساب شما باید به طور قابل ملاحظه‌ای در تلاش برای رفع این چالش باشید. شاید ملاقات واقعی با مشتریان برای بسیاری از برندها ممکن نباشد، اما اگر شما این فرصت را دارید، باید با رعایت نکات بهداشتی ملاقات‌هایی را صورت دهید. همچنین استفاده از ابزارهایی مثل زوم برای ایجاد ارتباط با مشتریان نیز بسیار کاربردی خواهد بود. به هر حال ملاقات‌های رو در رو تاثیرگذاری خاص خودش را در فرآیند بازاریابی دارد. بنابراین شما باید به طور قابل ملاحظه‌ای آن را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت به احتمال زیاد فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان پیدا نخواهید کرد و آنها روز به روز از کسب و کارتان دورتر خواهند شد.

خود واقعی‌تان باشید

اینبار یاگور: نایب رئیس بخش بازاریابی در موسسه Growth Space

شما لازم نیست در حوزه بازاریابی نقش بازی کنید. هر تیم بازاریابی باید به بهترین شکل ممکن ویژگی‌ها و ارزش‌های برندش را بازنمایی کند. این امر خیلی راحت نظر مخاطب هدف را جلب می‌کند. با این حساب شما نیازی به اتلاف وقت و همچنین تحمل دردسرهای اضافی برای بازاریابی را نخواهید داشت.

اشتباه برخی از برندها نقش بازی کردن در زمینه بازاریابی است. این امر مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای از اطراف برندتان پراکنده خواهد کرد. بنابراین هرگز به نقش بازی کردن در زمینه بازاریابی فکر نکنید.

تمرکز بر روی باورپذیربودن

برنی بورگس: نایب رئیس بخش بازاریابی محتوایی در موسسه iQor

باورپذیری محتوا یکی از مهم‌ترین نکات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. هر برندی در فرآیند تعامل با مشتریان باید بر روی باورپذیری محتوای بازاریابی‌اش تمرکز نماید، در غیر این صورت کمتر کسی حتی به محتوای شما واکنش نشان خواهد داد.

ساده‌ترین راهکار برای باورپذیر ساختن محتوای بازاریابی توجه به سلیقه مشتریان و همچنین نظرخواهی از آنهاست. این امر مورد بی‌توجهی شمار بالایی از برندها قرار دارد. با این حساب اگر شما بدان توجه نشان دهید، به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی آنها را به دست خواهید آورد.

تضمین کیفیت محتوای بازاریابی

ژاکلین لوچ: نایب رئیس اجرایی در موسسه SJS Content

کیفیت محتوای بازاریابی شما باید همیشه بالا باشد، به ویژه الان که بحث همه‌گیری کرونا و تعامل صرفا آنلاین با مشتریان نیز در میان است. اگر کیفیت محتوای بازاریابی شما در مقایسه با رقبا حتی اندکی هم پایین‌تر باشد، خیلی از مشتریان بی‌خیال کسب و کارتان می‌شوند. با این حساب شما باید همیشه المان‌های تازه و غافلگیرکننده برای مشتریان داشته باشید. این امر فقط با ارزیابی چندباره کیفیت محتوای بازاریابی و سپس انتشار محتوا امکان‌پذیر خواهد شد، در غیر این صورت کسب و کارتان در برابر رقبا هیچ حرفی برای گفتن نخواهد داشت.

توجه به اصل تداوم

میشل برنر: مدیرعامل موسسه مارکتینگ اینسایدر

وقتی شما در حوزه بازاریابی حضور دارید، باید فعالیت‌تان در بلندمدت مشاهده شود. برخی از برندها پس از چندبار موفقیت در حوزه بازاریابی دیگر توجهی به مخاطب هدف نشان نمی‌دهند. این امر نه تنها شامل توقف روند تولید محتوا، بلکه تعامل با مشتریان در فضای آنلاین نیز می‌شود. به این ترتیب شما دیگر شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. هرچه تداوم عملکرد شما در زمینه تولید محتوای جذاب برای کاربران بیشتر باشد، شانس بالاتری برای جلب نظرشان خواهید داشت. این امر شما را به طور قابل ملاحظه‌ای در کانون توجه مشتریان قرار می‌دهد. بنابراین هرگز بازاریابی و تعامل با مشتریان را فرآیندی کوتاه‌مدت در نظر نگیرید.

نگاه

جنی مجیک: طراح استراتژی در موسسه Convince & Convert

شما برای اینکه محتوای جذابی پیش روی مشتریان قرار دهید، باید اندکی بیشتر به خودتان زحمت دهید و وارد لایه‌های عمیق کسب و کارتان شوید. به اشتراک‌گذاری نکات جذاب و تازه درباره برندتان و همینطور کارمندان آن برای مشتریان جذابیت بالایی خواهد داشت. بنابراین تا جای ممکن از تکرار نکات کلیشه‌ای پرهیز نمایید. این امر فقط شما را در میان مشتریان به طور قابل ملاحظه‌ای بدل به یک برند تکراری خواهد کرد. ارائه نکات و داستان‌های تازه درباره برند زمان زیادی از بازاریاب‌ها می‌گیرد، اما در مقایسه با نتیجه کار امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را خواهید داشت.

منبع: contentmarketinginstitute.com

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کوچصفهان
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۸۰۰۲۱۰۰۰۲۰۶ مورخ ۱۴۰۰/۰۳/۰۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کوچصفهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای نادر یوسفی پور فرگاه فرزند یوسف بشماره شناسنامه ۲۰ صادره از آستانه اشرفیه در ششدانگ یک قطعه زمین محصور مشتمل بر اعیان احداثی به مساحت ۴۷۶/۳۵ متر مربع پلاک ۱۷۲۴ فرعی از مفروز و مجزی شده از پلاک ۵۷۱ فرعی از ۴۱ اصلی واقع در رشت آباد خریداری از مالک رسمی مع الواسطه از ورات مرحوم کلی آقا قاسم پور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: دوشنبه ۱۴۰۰/۰۶/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: چهارشنبه ۱۴۰۰/۰۷/۰۷
۱۰۴۳ م الف — رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کوچصفهان

آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر بر اینکه مالکیت منصرفی و مفروزی آقای سلیمان شریفی هشجین، نسبت به ششدانگ یکباب خانه و محوطه بپلاک ثبتی ۲۱/۲۷۹ اصلی واقع در اراضی قریه زاویه مشایخ از بخش ۱۷ خورشرستم خلخال و قسمتی از پلاکهای اصلی مذکور و اعیانی ۹۰ فرعی، از مالکیت اولیه دده خان شریفی که باستناد رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۰۳۰۰۲۰۰۱۴۹۰ مورخ ۱۴۰۰/۰۴/۲۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت خلخال بمساحت ۱۶۶/۲۰ متر مربع تایید و اعلام گردیده است لذا در اجرای ماده ۳ قانون مذکور مراتب دردو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود و مدت اعتراض از تاریخ اولین نوبت انتشار بمدت ۲ ماه می باشد و معترض باید اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت محل تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به اداره ثبت نسبت به تقدیم دادخواست خود به مرجع قضایی صالح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست را اخذ و به اداره ثبت محل ارائه نماید و در غیر این صورت اداره ثبت مطابق مقررات اقدام خواهد نمود.
تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۰/۰۶/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۰/۰۷/۰۶
مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک خلخال - بهروز شکوری
۷۴۵

مفقودی

برگ سبز خودرو سواری هاچ بک سیستم پراید تیپ ۱۱۱ مدل ۱۳۹۰ بنام امید غریبی و به شماره موتور ۳۹۹۵۵۹۰ به شماره شنایی S۵۴۳۰۰۹۰۰۴۸۵۲۶ به شماره پلاک خودرو ۵۳۷ س ۲۷ ایران ۷۹ مفقود واز درجه اعتبار ساقط می‌باشد.
شهرستان قزوین

آگهی ابلاغ ۱۴۰۰۰۴۹۱۰۳۷۲۰۰۲۵۴۲

بدین وسیله به آقایان ۱- عبداله عباسی رستمی فرزند عابدین شناسنامه شماره ۶۴۱۰ شماره ملی ۲۱۸۰۲۲۶۷۴۸ ساکن رستم کلا- خیابان ابوذر- کوچه دست چپ – کنار منزل رحمتی (بعد از تکیه سلطانی) ۲- سکینه عباسی رستمی فرزند عابدین به شناسنامه ۵۸۱۷ شماره ملی ۲۱۸۰۲۲۰۷۴۱ ساکن رستم کلا- خیابان ابوذر- کوچه دست چپ- کنار منزل رحمتی (بعد از تکیه سلطانی) ۳- صدیقه عباسی رستمی فرزند عابدین به شناسنامه ۵۸۱۸ شماره ملی ۲۱۸۰۲۲۰۷۵۸ ساکن رستم کلا – خیابان ابوذر- کوچه دست چپ – کنار منزل رحمتی (بعد از تکیه سلطانی) ابلاغ می شود که خانم معصومه محمدیان اکردی جهت وصول پنجاه عدد سکه تمام بهار آزادی طلا از مجموع تعداد ۵۰ عدد سکه تمام بهار آزادی طلا به قیمت یوم الرد به استناد مهریه مندرج در سند ازدواج شماره ۶۷۳۸ مورخ ۱۳۷۵/۹/۵ دفترخانه ازدواج ۱۷۸ و طلاق ۱۱۸ روستای زاغمرز علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۱۴۰۰۰۰۱۵۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۴۰۰/۵/۳ مامور، ابلاغ واقعی میسر نگردیده است، لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید، عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.
تاریخ انتشار: ۱۴۰۰/۶/۲۲
مدیر اجرا واحد اجرای اسناد رسمی بهشهر - محسن جعفری
شناسه آگهی ۱۱۸۹۶۶۲

اخبار

در نیروگاه شهید رجایی قزوین محقق شد :

افزایش راندمان برج های خنک کن کمکی

قزوین- خبرنگار فرصت امروز: بـرج های خنک کن کمکی واحدهای بخاری نیروگاه شهید رجایی با هدف افزایش راندمان واحدها از سوی متخصصان این نیروگاه، مورد بازسازی قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، حبیب شریفی مدیر نیروگاه بخار در توضیح این خبر گفت: برای تامین برق پایدار به ویژه در ماه های پیک مصرف برق، ضروری است تا با انجام اقدامات مناسب در حوزه های بهره برداری و تعمیرات، آمادگی واحدها را افزایش دهیم که بر همین اساس، سیستم خنک کن کمکی واحدهای بخاری که دچار اشکال شده بود، از سوی متخصصان این نیروگاه مورد تعمیر و بازسازی قرار گرفته و بهره وری آن افزایش یافت. شـریفی افزود: در عملیات تعمیر و اصلاحی سیسـتم خنک کن کمکی واحدهای بخاری که با پیشنهاد «رضا منتظری» از کارکنان حوزه بهره برداری همراه بود، متخصصان تعمیرات این نیروگاه اقدام به نصب والو درین در انتهای هدر آب اسپری نازل جهت جلوگیری از تجمع گل و لای نمودند که این فعالیت تعمیراتی موجب افزایش راندمان وبهره وری برج های خنک کننده کمکی شده و کاهش قابل توجه مصرف آب را در پی داشت.

جلسه پروژه های عمرانی رشت با مسئولین قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا (ص) برگزار شد

رشت- خبرنگار فرصت امروز: رئیس و اعضای شورای اسلامی شهر رشت، سرپرسـت شهرداری ، معاونین و مدیران شهری با مسئولین قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا (ص) در سالن جلسات شورا دیدار و گفتگو کردند. به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شـهرداری رشت - در ابتدای جلسه رئیس شورای اسلامی شهر رشت، گفت: در اجرای توافق نامه همکاری فی مابین شهرداری رشت و قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا (ص) باید حداکثر منافع برای مردم رشت تامین شود. محمد حسین واثق کارگرنیا با اشاره به انعقاد توافق نامه همکاری فی مابین شهرداری رشت و قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا (ص) اظهار کرد: علیرغم توافق نامه به امضا رسیده ما بین شهرداری و قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا (ص) تاکنون نتیجه ای عاید رشت نشده است و معتقدیم باید از ظرفیت بسیار بالای این قرارگاه در اجرای پروژه های بزرگ و اولویت دار رشت استفاده کنیم. محمد حسین واثق کارگرنیا با بیان اینکه پیش از این، احداث دو پروژه تقاطع غیر همسطح میدان امام حسین (ع) و میدان نیروی دریایی رشت با همکاری قرار گاه مطرح شده بود، افزود: در این باره باید به اولویت های طرح جامع حمل و نقل و ترافیک رشت توجه داشته باشیم و شورا و شهرداری رشت به دلیل اعتمادی که به قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا (ص) به واسطه عملکرد آن در اجرای پروژه های بزرگ در سطح کشور وجود دارد، تمایل به همکاری با این مجموعه توانمند دارند.

پایان مراحل تعیین و ثبت نام موکبهای اربعین حسینی استان مرکزی

اراک- فرناز امیدی: مسئول کمیته اسکان و تغذیه اربعین حسینی ستاد بازسازی عتبات عالیات استان مرکزی از اعزام ۱۳ موکب برای طبخ غذا ، اسکان، توزیع میان وعده برای زائرین اربعین حسـینی خبر داد . حسـین آبادی بیان داشت: ۱۳ موکب برای طبخ غذا، اسکان، توزیع میان وعده برای زائرین اربعین حسینی از استان مرکزی اعزام می شود. وی خاطرنشان کرد : بعد از اعلام ستاد اربعین کشور در خصوص اعزام موکبهای اربعین حسینی و موافقت کشور عراق، اقدام به اطلاع رسـانی در سطح موکبهای استان شد تا موکبهایی که با شرایط فـوق ، توانایی آمادگی و ظرفیت اعزام را دارند ، تعیین و از خادمین خود ثبت نام کنند. مسئول کمیته اسکان و تغذیه اربعین حسینی ستاد بازسازی عتبات عالیات استان مرکزی اظهار داشت : بعد از اعلام آمادگی ۱۳ موکب از موکبهای اربعین حسینی طی مراحل اولیه لیست اعزام خادمین موکب که حدودا ۳۷۰ نفر است جهت خدمت رسانی به زائرین اربعین حسینی در شهرهای مقدس نجف اشرف، مسیر نجف به کربلا و کربلای معلی، به کمیته اسکان و تغذیه کشور ارسال تا پس از تاییدیه از ستاد اربعین حسینی جهت اخذ ویزا اقدامات بعدی برای اعزام موکب ها جهت خدمت رسانی به زائرین اربعین حسینی صورت پذیرد. در پایان حسین آبادی خاطرنشان کرد : بدیهی است یکی از شرایط اصلی برای اعزام خادمین و همچنین اولویت حضور با افرادی است که هر دو مرحله واکسن کرونا را دریافت کرده اند.

مدیر عامل برق منطقه ای گیلان:

معادل قدرت منصوبه فعلی، پتانسیل تولید برق پاک در استان وجود دارد

رشت- خبرنگار فرصت امروز: با استفاده بهینه از انرژی بادی و خورشیدی موجود استان گیلان، ظرفیت تولید برق استان دو برابر خواهد شد «بهمن داراب زاده» مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان در گفتگوی ویژه خبری شبکه باران اسـتان گیلان گفت: قدرت منصوبه و ظرفیت اسمی تولید انرژی برق در اسـتان گیلان ۲۸۵۴ مگاوات است که در صورت استفاده از انرژی های تجدید پذیر و نو در اسـتان گیلان، معادل ظرفیت اسمی تولید برق فعلی استان، می توانیم برق پاک تولید کنیم. وی افزود: به عبارت دیگر با پتانسیل و ظرفیت بسیار خوب استان از نظر انرژی بادی و خورشیدی، چنانچه سرمایه گذاری در بخش انرژی های نو و تجدیدپذیر صورت گیرد بطور حتم ظرفیت تولید انرژی برق استان گیلان دو برابر خواهد شد. داراب زاده گفت:در برنامه های «مهندس محرابیان» وزیر محترم نیرو، توجه ویژه ای به انرژی های نو و تجدیدپذیر شده که انشاا... با این رویکرد و با توجه به پتانسیل و امتیاز ویژه استان در بخش انرژی بادی و خورشیدی، بتوانیم سرمایه گذاران را برای سرمایه گذاری در این بخش ترغیب کنیم. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان گفت: در آینده اهمیت آب به عنوان مایع حیات، بیش از پیش نمایانگر خواهد شد که در آن زمان، با توجه به عدم مصرف آب در تولید انرژی برق در نیروگاه های تجدیدپذیر و نو، ضرورت احداث این نیروگاه ها بیش از پیش احساس خواهد شد و شاید در آن موقع چاره ای جز احداث نیروگاه های بادی و خورشیدی وجود نداشته باشد.

امضای تفاهم نامه همکاری بین مخابرات منطقه گلستان و نیروی انتظامی استان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: تفاهم نامه همکاری بین مخابرات منطقه گلستان و نیروی انتظامی استان امضاء شد . تفاهم نامه ای جهت توسعه زمینه های مشترک و همه جانبه علمی ، آموزشی ، فرهنگی ، ورزشی به منظور بهره گیری از ظرفیت های موجود و تبادل تجربیات بین نیروی انتظامی استان و مخابرات این منطقه منعقد شد .به گفته دکتر غلامعلی شهمرادی این تفاهم نامه با هدف تحقق منویات و رهنمودهای امام راحل(ره) و مقام معظم رهبری درجهت رشد کمی و کیفی فعالیت های علمی ، آموزشی ، فرهنگی ، ورزشی و مشاوره های نظامی به منظور گسترش اخلاق ورزشی ، فضایل دینی و پایداری ارتباطات و محافظت از بیت المال در جامعه از طریق همکاری و تعامل متقابل دو طرف امضاء شده است که هرکدام از طرفین با اجرای تعهدات خود در زمینه توسعه استان گام های موثر برخواهند داشت.

دستگیری سارق حرفه‌ای و کشف ۶ دستگاه ماینر غیرمجاز در شهرکرد

شهرکرد- خبرنگار فرصت مروز: فرماندهی انتظامی شهرستان شهرکرد گفت: با تلاش ماموران یگان امداد شهرستان صبح امروز یک سارق دستگیر و ۶ دستگاه ماینر غیرمجاز و مقادیری ماده مخدر تریاک کشف شد. کوروش بهرامی امروز در گفت‌وگو با خبرنگار فارس در شهرکرد گفت: بامداد امروز ماموران یگان امداد شهرستان شهرکرد در حین گشـت‌زنی در محدوده سه‌راهی خوزستان یک دستگاه خودرو پژو پارس سفید با پلاک مخدوش مشاهده کردند. فرمانده انتظامی شهرستان شهرکرد ادامه داد: ماموران پس از هماهنگی قضائی خودرو را متوقف کرده و به بازرسی از خودرو پرداختند که در همین حین ۲ همدست راننده به خودرو نزدیک شدند ولی به محض مشاهده ماموران، ۲ کیسه‌ای را که در دست داشتند روی زمین پرت کرده و با استفاده از تاریکی هوا، از محل متواری شدند.

رفع تصرف و آزادسازی ۱۰ هزار متربع از حریم و بستر رودخانه کچرود شهرستان نوشهر

ساری – دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شـرکت آب منطقه ای مازندران ،با پیگیری های حقوقی ، نظارت کارشناسـان منابع آب شهرستان نوشهر و با بکارگیری امکانات بیش از ۱۰۰۰۰ مترمربع از اراضی تصرف شده در حریم و بستر رودخانه کچرود در محدوده روستاهای وازیوار،عزت و فراشکلای شهرستان نوشهر رفع تصرف و آزاد گردید. کلانتریان سرپرست منابع آب نوشهر،چالوس و کلاردشت با اشاره به جرم بودن هرگونه تجاوز و ساخت و ساز غیرمجاز در حریم و بستر رودخانه گفت : پس از اخذ حکم قضایی با هماهنگی نیروی انتظامی با اعزام چند دستگاه ماشین آلات برای تخریب ۵ واحد غیر مجاز اقدام نمودیم. وی افزود شهروندان در صورت مشاهده چنین تخلفاتی در هرساعتی از شبانه روز موضوع را با شماره گیری تلفن گویای ۱۸۲۱ به اطلاع شرکت آب منطقه‌ای مازندران برسانند .

با ارزیابی عملکرد سالیانه دستگاه‌های اجرایی استان در سال ۱۳۹۹؛

آبفا آذربایجان شرقی رتبه برتر جشنواره شهید رجایی را کسب کرد

آذربایجان شرقی –ماهان فلاح: شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شـرقی برای هفتمین سـال پیاپی در ارزیابی عملکرد سالیانه دسـتگاه‌های اجرایی عنوان برتر در شاخص های عمومی و اختصاصی سـال ۱۳۹۹ را کسـب کرد. در بیسـت و چهارمین جشنواره شهید رجایی استان آذربایجان شرقی، دستگاه های اجرایی در شاخص‌های عمومی و اختصاصی مورد ارزیابی قرار گرفتند که شـرکت آب و فاضلاب آذربایجان شـرقی در هر دو شاخص‌های عمومی و اختصاصی به عنوان دستگاه برتر معرفی شد و با حضور دکتر پورمحمدی اسـتاندار آذربایجان شرقی از مهندس علیرضا ایمانلو رییس هیئت مدیره و مدیرعامل شـرکت آبفا استان با اهدا لوح و تندیس ویژه، تجلیل شـد. بنابر اعلام روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب اسـتان، جشنواره شهید رجایی با هدف شناسایی و قدردانی از تلاشگران عرصه خدمت و ارتقا و بهبود عملکرد دستگاه های اجرایی در سطوح مختلف از طریق تقدیر و تشویق آنها برگزار می‌شـود و ارتقای کارآمدی، بهره وری، پاسـخگویی و شفافیت عملکرد دسـتگاه های اجرایی، آگاهی مـردم از وضعیت عملکرد دستگاه ها و در نتیجه افزایش اعتماد عمومی و غیره برخی از اهداف برگزاری جشنواره شهید رجایی است. شاخص های اختصاصی که عمدتا برگزیده از ماموریتها و فعالیتهای ذاتی شرکت آبفا آذربایجان شرقی بوده است، شامل: جمعیت تحت پوشش آب شهری، جمعیت تحت پوشش شـبکه جمع آوری فاضلاب شـهری، آب بدون درآمد، هوشمندسازی سامانه های آبرسانی شهری، برنامه ایمنی آب می باشد که خوشبختانه با توجه به تعامل مناسب در سطح ملی و استانی و در سایه تلاش و کوشش پرسـنل شرکت آبفا عملکرد شاخصها غالبا بیشتر از میزان پیش بینی شده بوده است. همچنین ارزیابی شاخص های عمومی در ۶ محور شامل: اصلاح ساختار سازمانی، توسعه دولت الکترونیک و هوشمندسازی اداری، مدیریت سرمایه انسانی، بهبود فضای کسب و کار، ارتقاء سلامت اداری و مسـئولیت پذیری و استقرار نظام مدیریت عملکرد انجام شده است.

اسـتاندار آذربایجان شرقی در این مراسم با اشاره به برگزاری جشنواره شهید رجایی برای انتخاب دستگاه‌های اجرایی برگزیده، گفت: فلسفه برگزاری این جشـنواره، قدردانی از خدمات و تلاش‌های دولتمردان و حمایت از دسـتگاه‌های اجرایی برتر اسـت. وی ادامه داد: وجود برخی کاستی‌ها و نواقص در دستگاه‌های اجرایی غیرقابل انکار است، اما اینکه گفته شـود دستگاه‌ها یا کارکنان دولت کم‌کاری می‌کنند هم شایسته نیسـت. پورمحمدی افزود: برخی شرایط مانند تحریم‌ها و کرونا، کارها را دشـوار کرده و وضعیت منابع و اعتبارات کشـور هم مشخص است که این شرایط سخت را باید در قضاوت نسبت به عملکرد دستگاه‌های اجرایی مورد توجه قرار داد.استاندار آذربایجان شرقی خاطرنشان کرد: از شـرکت آب و فاضلاب استان کمال تشکر و قدرانی را دارم که با وجود شرایط سـخت کم آبی به دلیل خشکسالی توانست با مدیریت و برنامه ریزی صحیح به بحران کم آبی غلبه کند تا قطعی در شـهر نداشته باشیم. شایان ذکر است مراسم تجلیل از برگزیدگان جشنواره شهید رجایی استان با حضور استاندار آذربایجان شرقی و جمعی از مسئولین استانی در محل سالن اجتماعات سازمان مدیریت و برنامه ریزی برگزار شد.

برگزیدگان بیست و چهارمین جشنواره شهید رجایی آذربایجان‌شرقی

بیسـت و چهارمین جشنواره شـهید رجایی آذربایجان‌شرقی با معرفی ۱۵ دسـتگاه برتر و تقدیر از این دسـتگاه‌ها به کار خود پایان داد. طبق اعلام روابط عمومی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان‌شـرقی، برگزیدگان بیست و چهارمین جشنواره شهید رجایی اسـتان که عملکـرد آنها در سـال ۱۳۹۹ در چهار محور «خدمات برتر»، «گروه‌بندی اعلامی سـازمان اداری و استخدامی کشـور»، «شـاخص‌های عمومی» و «شـاخص های عمومی و اختصاصی» مورد ارزیابی قرار گرفته بود، معرفی و مورد تقدیر قرار گرفتند. بر اساس این گزارش در حوزه خدمات برتر «دانشگاه علوم پزشـکی و خدمات بهداشتی، درمانی تبریز»، ادارات کل «ثبت اسناد و املاک»، «جهاد کشـاورزی» و «فرودگاه‌های استان» و شرکت «توزیع نیـروی برق» مورد تقدیر قرار گرفتند. ادارات کل «آموزش و پرورش»، «امور عشـایر»، «راهداری و حمل و نقل جاده ای»، «تعاون، کار و رفاه اجتماعی» و اداره کل «امور اقتصادی و دارایی» به عنوان دسـتگاه‌های اجرایی برتر بر اسـاس گروه‌بندی اعلامی سـازمان اداری و استخدامی کشور معرفی شـدند. در بعد شـاخص‌های عمومی، ادارات کل «امور مالیاتی» و «بهزیسـتی» استان عناوین برتر را به خود اختصاص دادند. شـرکت های «آب منطقه‌ای» و «آب و فاضلاب شـهری» و اداره کل «دامپزشکی» استان نیز موفق شـدند در بعد شاخص های عمومی و اختصاصی (کل) به عنوان دستگاه‌های اجرایی برتر شناخته شوند.

در نشست مشترک میان شرکت ملی حفاری ایران و جهاد دانشگاهی

دکتر گلپایگانی بر حمایت همه جانبه از تولید داخل و بومی سازی تجهیزات و قطعات تاکید کرد

اهواز- شبنم قجاوند: مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت ملی حفاری ایران بر حمایت همه جانبه این شـرکت از تولید داخل و بومی سازی قطعات تجهیزات کاربردی در صنعت نفت و حفاری تاکید کرد.

دکتر حمید رضا گلپایگانی در نشسـت مشترک میان این شرکت و جهاد دانشـگاهی که با حضور رئیس، معاونان و شـماری از مسئولان ملی حفاری و این نهاد برگزار شـد، ضمن تشکر از همکاری های بین دو مجموعـه در زمینه پروژه های پژوهشـی و تولید قطعات، از جهاد دانشگاهی به عنوان یکی از معدود تولید کنندگان دستگاه های حفاری در کشور یاد کرد و ابراز امیدواری نمود که در ارتباط با بازسازی و نوسازی ناوگان حفاری شرکت نیز پرتوان و موفق عمل نماید.

وی در این نشست که به میزبانی شرکت ملی حفاری ایران تشکیل شد، گسترش همکاری بیش از پیش میان این شرکت و جهاد دانشگاهی را خاطرنشـان و اظهار کرد: ظرفیت های قابل توجهی برای توسـعه همکاری های فیمابین دو مجموعه ملاحظه می شود که جای بحث و بررسی دارد. دکتر حمید رضا طیبی نیز با استقبال از میزبانی و همکاری میان شرکت ملی حفاری ایران و جهاد دانشگاهی، گفت: جهاد دانشگاهی کشور و کلیه واحدهای آن در این شرایط حساس ، وظیفه خود می داند که با تمام توان به کمک صنعت از جمله صنعت راهبردی حفاری کشور بیاید. وی با اشـاره به برنامه ریزی های صورت گرفته برای استفاده از تسـهیلات صندوق های نوآوری و شکوفایی جهت تامین هزینه های دسـتیابی به دانش فنی، بر اهمیت هم افزایی و همکاری نزدیک ملی حفاری و جهاد دانشـگاهی برای آسان سـازی و شتاب بخشی در این خصوص و در راستای خودکفایی تاکید نمود. در این نشست که معاون مدیرعامل در امور فنی و مهندسـی و تعدادی از مدیران شرکت حضور داشتند درباره موضوعات مطروحه با جهاد دانشگاهی از جمله وضعیت قراردادها و دستگاه های حفاری تحویل شده و در دست تحویل، ساخت موتورهای درون چاهی در سایزهای مختلف، تولید انواع فیلتر و همچنین تجهیزات فناورانه تبادل نظر شـد. همچنین با توجه به حضور معاون پژوهشی جهاد دانشگاهی و نیز رئیس و معاون جهاد دانشگاهی استان خوزستان در جلسه بر استفاده هرچه بیشتر از ظرفیت جهاد دانشگاهی اسـتان و پژوهشـکده تکنولوژی تولید، در ایجاد شرایط تولید در کنار مصرف کننده جهت اعمال تغییرات و نقاط مورد نیاز صنعت و آسـان سازی آزمایش های میدانی تولیدات تاکید گردید.

افتخاری دیگر برای دادگستری کل استان قم؛

کسب رتبه نخست کشور در ارزیابی و تحلیل نظام مند آمار عملکرد دادگستری ها

قم- خبرنگار فرصت امروز: براسـاس شـاخص هائی همچون «عملکرد بر پایه ورودی»، «عملکرد بر پایه شعب فعال»، «وضعیت پرونده های معوق»، «وضعیت اتقان آراء»، «وضعیت صلح و سازش» و «وضعیت زمان رسیدگی»، دادگستری کل اسـتان قم، رتبه نخست کشور را در میان دادگسـتری های ۳۱ استان کسب کرد. به گزارش روابط عمومی دادگستری کل استان قم و براساس گزارش معاونت راهبردی قوه قضائیه در اجرای مبحث دوم از فصل سوم سند تحول قضائی، با عنایت به اهمیت نظارت بر روند اجرای سیاسـت‌ها و برنامه‌های توسـعه‌ای و تحولی قوه قضائیه، دادگستری کل استان قم توانست «در ارزیابی و تحلیل نظام‌مند آمار عملکرد دادگسـتری‌های سراسر کشور»،رتبه برتر در بازه ی زمانی تیر ۱۳۹۹ لغایت تیر ۱۴۰۰ را کسب نماید که یکی دیگر از موفقیتهای کم نظیر این دادگستری در سطح کشور به شمار می رود. براساس این گـزارش، این رتبه بندی بر مبنای شـاخص هایی همچون : «عملکرد بر پایه ورودی»، «عملکرد بر پایه شـعب فعال»، «وضعیت پرونده های معوق»، «وضعیت اتقان آراء»، «وضعیت صلح و سازش» و «وضعیت زمان رسیدگی» صورت گرفته که دادگستری کل استان قم در میان ۳۱ استان کشـور، رتبه ی برتر را بدست آورده است. شایان ذکر است، دادگستری کل اسـتان قم در بازه ی زمانی فروردین ۱۳۹۹ تا فروردین ۱۴۰۰ نیز توانسته بود - در همین شاخص ها که به صورت فصلی از سوی ستاد قوه قضائیه اعلام می شود رتبه اول کشور را در میان دادگستریها کسب نماید.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خبر داد؛

افزایش عرضه سوخت گاز طبیعی در آذربایجان شرقی

آذربایجان شرقی –ماهان فلاح: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی از افزایش ۳ درصدی عرضه سوخت گاز طبیعی در پنج ماهه سال جاری در جایگاههای سی ان جی استان خبر داد.

علی روح اللهی با اشـاره به اهتمام مدیریت و مسـئولین منطقه در راستای جایگزینی گازطبیعی بجای سوخت مایع در بخش های مختلف مصرف گفت: در پنج ماهه نخسـت سال ۱۴۰۰ مصرف سی ان جی در بخش حمل و نقل استان بیش از ۲۹۶ میلیون مترمکعب بوده که نسبت به مدت مشـابه در سال گذشـته به میزان ۳ درصد رشد داشته است. مدیر شـرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی بابیان اهمیت توسعه صنعت سی ان جی و کاهش آلاینده های زیست محیطی ناشی از مصرف سوخت های فسیلی افزود: هم اکنون طرح ملی تبدیل رایگان خودروهای عمومی باری و مسـافری به سی ان جی در استان در حال اجرا بوده و مالکین خودروهای مذکور می توانند با ثبت نام در سایت GCR.niopdc.ir و دریافت نوبت نسبت به دوگانه سوز کردن خودروی خود اقدام نمایند. روح اللهی در خاتمه تصریح کرد: در خصوص استانداردسازی جایگاههای عرضه گاز طبیعی با پیگیری های مستمر و تعامل با سازمانهای مربوطه کنترل و نظارت کامل بعمل می آید تا خدمات سوخت رسانی مطمئنی در جایگاهها عرضه گردد. لازم به ذکر است جایگاههای سوخت استان ۳۴۵ باب می باشد که تعداد ۱۷۳ باب آن مربوط به جایگاههای سی ان جی است.

توزیع بیش از ۶۱ میلیون لیتر سوخت در بخش صنایع استان

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه آذربایجان شرقی همچنیـن از توزیع بیش از ۶۱ میلیون لیتـر نفتگاز در بخش صنایع استان طی ۵ ماه اول سـال جاری خبر داد. علی روح اللهی با اشاره به منویات مقام معظم رهبری و نامگذاری سال ۱۴۰۰ با عنوان سال تولید، پشتیبانی ها و مانع زدایی ها افزود: در راستای حمایت از تولید و صنایع بیش از ۶۱ میلیون لیتر نفتگاز در بخش کشـاورزی استان طی ۵ ماه اول سال جاری توزیع شده است. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در ادامه افزود: با به حداقل رساندن موانع موجود و هماهنگی با سایر ادارات مرتبط و تاکید بر صرفه‌جویی در انرژی های فسیلی و صیانت از شاخص‌های زیست‌محیطی توزیع نفتگاز بخش صنایع نسـبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۱۳ درصد رشد داشته است. علی روح اللهی یادآور شد: صنایع مصرف کننده فرآورده نفتگاز می توانند بدون مراجعه حضوری، جهت ثبت درخواست سوخت و استفاده از خدمات سـوخت رسـانی برای دریافت سهمیه تخصیصی اطلاعات بانکی خود را در بخش مربوطه در سامانه درخواست فرآورده های نفتی (newtejaratasan.niopdc.ir) ثبت نمایند.

کاهش ۵۹ درصدی مصرف نفت سفید در آذربایجان شرقی

مدیر شـرکت ملی پخش فرآورده های نفتـی منطقه آذربایجان شـرقی همچنین با اشـاره به توزیع بیـش از دو میلیون و نهصد و پنجاه هزار لیتر نفت سـفید در پنج ماه اول سـال ۱۴۰۰ از کاهش ۵۹ درصدی مصرف این فرآورده در استان خبر داد. علی روح اللهی با اشاره به گسترش روزافزون مصرف گاز طبیعی در خانوارهای شهری و روسـتایی و نیز الکترونیکی شدن توزیع فرآورده های نفتی گفت: مصرف نفت سـفید استان در پنج ماهه نخست ۱۴۰۰ با توزیع بیش از دو میلیـون و نهصد و پنجاه هزار لیتر برای خانوارهای شـهری و روستایی فاقد گازطبیعی نسبت به مدت مشابه سال گذشته با کاهش ۵۹ درصدی روبرو بوده اسـت. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شـرقی با بیان اینکـه از حدود یک میلیون خانوار اسـتان تنها ۱۷ هزار خانوار نفت سفید سوز هستند و فرآورده نفت سـفید تنها برای مصرف گرمایش خانوارهای روستایی و شهری فاقـد گاز طبیعـی عرضه می گردد، خاطرنشـان کرد: سرپرسـت خانوارهای مذکور می توانند نسبت به ثبت نام، احراز هویت و معرفی حسـاب بانکی سرپرست خانوار در سـامانه درخواست فرآورده های نفتی در آدرس اینترنتی http://newtejaratasan.niopdc.ir اقدام کنند.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان خبر داد:

افتتاح ۷۴ طرح برق رسانی در هفته دولت

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان از افتتاح ۷۴طرح برق رسانی با اعتباری بالغ بر ۱۲۳۸ میلیارد ریال در هفته دولت خبر داد. هاجر عبدی مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق اسـتان هرمزگان ضمن بیان اینکه در هفته دولت ۷۴ طرح برق رسانی با اعتباری بالغ بر ۱۲۳۸ میلیارد ریال به افتتاح خواهد رسید، ادامه داد: این پروژه‌ها در حوزه‌های تامین برق مشترکین جدید واحد های صنعتی، کشاورزی، مراکز بهداشتی، آموزشی ودرمانی، اصلاح وساماندهی شبکه و احداث شبکه های توزیع برق جدید با بهره گیری از فناوری نوین و همچنین شـبکه های روشنایی معابر شهری و روستایی که در فاصله زمانی بهمن ماه سال گذشته تا شهریور امسال در سراسر استان اجرا شده اند، به بهره‌برداری خواهند رسید. عبدی اظهار داشت: این طرحهای برق رسانی شامل ۷۴ کیلومتر شبکه فشار ضعیف هوایی،۳۹ کیلومتر شبکه فشار ضعیف زمینی،۱۵۶ کیلومتر شبکه فشار متوسط هوایی،۱۵ کیلومتر شبکه فشار متوسط زمینی، ۳۶۰ دستگاه پست هوایی و ۵۵ دستگاه پست زمینی است، در این ایام نیز ۴هزار و ۱۲۸ چراغ روشنایی معابر به بهره برداری می رسـد. مدیرعامل شرکت توزیع برق هرمزگان در ادامه بیان داشت: با اجرای این طرح ها تعداد ۸۰۹۳ مشترک جدید به مشترکین برق استان اضافه شد. و برای بهره برداری از این پروژه ها یک هزار و ۲۳۸ میلیارد ریال هزینه شده است.

چگونه از بایو اینستاگرام بیشترین استفاده را داشته باشیم

به قلم: لین وایلدوود
نویسنده حوزه بازاریابی
مترجم: امیر آل‌علی

امروزه اینستاگرام به مهم‌ترین بستر جهت بازاریابی و تولید محتوا تبدیل شده است. به همین خاطر بسیاری از برندها بودجه‌های زیادی را صرف فعالیت حرفه‌ای در این شبکه اجتماعی می‌کنند. در این رابطه نخستین موردی که مخاطب در رابطه با صفحه شما با آن مواجه خواهد شد، بخش بیو است. در این زمینه همواره توصیه می‌شود که از این بخش بیش‌ترین استفاده را داشته باشید. با این حال با توجه به محدودیت شدید کلمات، این موضوع به یک چالش جدی مواجه شده است که در ادامه هشت ابزار کاربردی برای کمک به شما را بررسی خواهیم کرد.

Shorby-۱

با این ابزار شما می‌توانید یک لینک را اضافه کرده و افراد با کلیک بر روی آن، به امکانات مختلفی دسترسی پیدا خواهند کرد. برای مثال آدرس صفحات شما در شبکه‌های اجتماعی دیگر، درگاه پرداخت، آدرس و ثبت نام در سایت از جمله این موارد محسوب می‌شود. در این رابطه نکته جالب آن است که شما محدودیتی در ارسال لینک‌های موردنظر خود ندارید و می‌توانید شخصی‌سازی‌های لازم را انجام دهید. همچنین این برنامه به شما آمارهای خوبی را مانند تعداد بازدیدکنندگان امروز، می‌دهد. برای استفاده از آن نیز شما باید حق اشتراک ۱۵ دلاری پرداخت نمایید. با این حال امکان استفاده رایگان برای یک هفته نیز مهیا است.

Pallyy-۲

این برنامه شباهت زیادی به مورد قبل دارد. با این تفاوت که پیشنهادهای کاربردی برای فعالیت حرفه‌ای‌تر را به شما ارائه می‌دهد و دسته‌بندی خوبی را دارد. برای مثال اگر از هفت شبکه اجتماعی برخوردار هستید، دیگر نیازی نیست که در صفحه اصلی، افراد تمام آن را مشاهده کنند. همچنین شما می‌توانید در بخش اصلی، فیلم‌ها، تصاویر، آمارها و حتی فایل صوتی قرار دهید. تحت این شرایط شما می‌توانید راحت‌تر برند خودتان را معرفی نمایید. این برنامه با اپلیکیشن‌های ویرایشی نظیر canva، هماهنگی لازم را دارد و می‌توانید مستقیما وارد آنها شوید. همچنین دسته‌بندی نظرات و گزارشات متنوع از دیگر امتیازهای این برنامه محسوب می‌شود. در رابطه با هزینه نکته جذاب این است که شما براساس میزان امکانات، حق اشتراک پرداخت خواهید کرد. با این حال این هزینه از ۱۵ دلار شروع خواهد شد.

Tap.Bio-۳

این برنامه به صورت رایگان به شما این امکان را می‌دهد که بخش‌های موردنیاز را به بخش بایو اضافه نمایید. همچنین برای برندهایی که هنوز به ۱۰ هزار دنبال کننده نرسیده‌اند، امکانی را فراهم می‌آورد تا در بخش استوری بتوانید لینک‌های موردنیاز را به اشتراک بگذارید. همچنین در این برنامه می‌توانید مدیریت سایر شبکه‌ها را نیز در دست بگیرید که این امر به معنای عدم نیاز به خارج شدن‌های مکرر خواهد بود. امکانات این برنامه اگرچه رایگان است، با این حال جهت موارد پیشرفته آن نظیر آمارها و قرار دادن لینک در استوری اینستاگرام، لازم است تا نسخه پولی آن را دریافت نمایید.

Linktree-۴

این برنامه امکاناتی کاملا مشابه Shorby را دارد. با این تفاوت که کاملا رایگان است. این امر باعث شده تا مورد استقبال زیادی قرار گیرد. با این حال اگر تمایلی برای مشاهده تبلیغات ندارید، می‌توانید حق اشتراک ماهیانه شش دلاری آن را انتخاب کنید. نکته جالب این برنامه، امکان ارسال پیامک و ایمیل به افرادی است که در این بخش ثبت نام می‌کنند. برای مثال ممکن است مشتری از طریق لینک درگاه پرداخت، خریدی را انجام داده باشد، تحت این شرایط پیامکی برای وی با متن دلخواه شما ارسال خواهد شد.

Lnk.Bio -۵

در این برنامه نیز تمامی امکاناتی که تاکنون معرفی شده، وجود دارد. با این حال ویژگی جذاب این است که شما می‌توانید نمونه صفحه افراد دیگر را نیز مشاهده کنید. این امر کمک خواهد کرد تا ایده‌های بهتری را داشته باشید. برای دسترسی همیشگی به این برنامه، تنها کافی است که هزینه ۲۴,۹۹ دلاری آن را پرداخت نمایید.

Linkin.bio by Later -۶

مزیت بزرگ این برنامه، امکان استفاده همزمان برای دو صفحه جدا است. پیگیری وضعیت لینک‌های قرار داده شده و میزان استقبال از آنها، از جمله آمارهای مفیدی است که در اختیار شما قرار می‌گیرد. همچنین شما می‌توانید لیستی از مهم‌ترین پست‌ها و استوری‌های خود را نیز قرار دهید تا مخاطبان جدید، با پست‌های قدیمی شما نیز بهتر آشنا شوند. امکان جست و جو از دیگر نکات مهم این برنامه کاربردی محسوب می‌شود. حق اشتراک ماهانه آن نیز ۱۲ دلار است.

ShortStack -۷

این برنامه در کنار امکانات مختلف برای متنوع‌تر کردن بایو اینستاگرام، از بانک اطلاعاتی بسیار خوبی نیز برخوردار است. برای مثال اگر شما نیاز به ایمیل جامعه هدف خود دارید، تنها کافی است تا موقعیت مکانی را مشخص نمایید تا به موارد زیادی دسترسی پیدا کنید. همچنین در بخش دیگر آن، آموزش‌های لازم در زمینه بازاریابی اینترنتی ارائه می‌شود. وجود بیش از ۶۰ قالب متنوع در کنار معرفی ترندهای جدید در زمینه کمپین، از دیگر مواردی است که شما به وسیله این برنامه، به آن دسترسی پیدا خواهید کرد. درواقع برای ایجاد کمپین، شما می‌توانید از فضای موجود در این برنامه نیز استفاده کنید که امکانات لازم برای آن نیز وجود دارد. برای دسترسی کامل به تمامی امکانات، نیاز به پرداخت حق اشتراک ماهانه ۹۹ دلاری است که در بین تمامی گزینه‌های این فهرست، پرهزینه‌ترین محسوب می‌شود.

Leadpages -۸

یکی از مشکلات اکثر افرادی که در اینستاگرام فعالیت دارند این است که اگر سایتی وجود نداشته باشد، عملا بخش بایو کاربرد لازم را نخواهد داشت. در این زمینه طراحی یک سایت حرفه‌ای امری سخت و هزینه‌بر است. به همین خاطر ابزار فوق، فضایی مشابه یک سایت را در اختیار شما قرار می‌دهد که در آن می‌توانید تمامی امکانات موردنیاز خود را برطرف نمایید. ادغام با وردپرس در کنار قالب‌هایی مشابه سایت‌ها، از جمله نکات مثبت آن محسوب می‌شود. با این حال تحلیل وضعیت صفحه و توصیه‌هایی برای بهبود آن، از دیگر مزیت‌های Leadpages محسوب می‌شود.

منبع: bloggingwizard.com

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
دوشنبه | ۲۲ شهریور ۱۴۰۰ | شماره ۱۸۵۹ | صفحه ۸
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

بررسی اهداف و بخش‌های مختلف برنامه کسب و کار

برنامه کسب و کار چیست؟

به قلم: ای جی بلتیس
کارشناس بازاریابی در موسسه هاب اسپات
ترجمه: علی آل‌علی

در دوره و زمانه‌ای که نزدیک به نیمی از کسب و کارهای کوچک پس از راه‌اندازی به سرعت با شکست رو به رو می‌شوند، تلاش برای مدیریت کسب و کار به طور دقیق امر بسیار مهمی خواهد بود. وقتی صحبت از مدیریت دقیق کسب و کار می‌شود، هیچ چیز به اندازه یک برنامه درست به کار کارآفرینان نخواهد آمد. برنامه کسب و کار به شما امکان فراهم‌سازی تمام نیازهای برندتان و همچنین پیش‌بینی فرآیندهایی که باید پیگیری کنید را خواهد داد. با این حساب نیاز هر کسب و کاری در بازار یک برنامه دقیق و حساب شده است.

اگر کسب و کار شما بدون برنامه در بازار حضور پیدا کند، به احتمال زیاد شانسی برای تضمین سود و همچنین موفقیت‌تان در بازار نخواهد داشت. این امر بسیاری از کارآفرینان را به طور قابل ملاحظه‌ای با مشکل رو به رو می‌سازد. با این حساب اگر به دنبال موفقیت در بازار کسب و کار هستید، باید پیش از هر نکته دیگری به دنبال یک برنامه‌ریزی کاربردی باشید، در غیر این صورت هر لحظه امکان شکست کسب و کارتان وجود خواهد داشت.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهم‌ترین نکات درباره طراحی برنامه کسب و کار است. ما پیش از اینکه وارد بحث اصلی شویم، چیستی این برنامه را مورد بررسی قرار می‌دهیم. به این ترتیب شما درک درستی از برنامه کسب و کار خواهید داشت و سپس آماده یادگیری برخی از نکات مهم درباره آن خواهید شد.

برنامه کسب و کار یک سند استراتژیک برای کسب و کارهاست که اهداف و مواردی که باید به آنها دست پیدا کنند را به بهترین شکل ممکن تعیین می‌کند. امروزه هر برند بزرگی دارای یک یا چند برنامه کسب و کار است. این امر به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای کمک خواهد کرد. با این حساب اگر شما به دنبال بهبود وضعیت کسب و کارتان در مدت زمانی کوتاه هستید، باید اول از همه به سراغ طراحی یک برنامه کاربردی بروید.

برنامه کسب و کار چه کاربردی دارد؟

طراحی برنامه کسب و کار با یک چشم‌انداز ساده صورت می‌گیرد. کسب و کارها در طراحی این برنامه اول از همه به دنبال خلاصه‌سازی اهداف پیش روی‌شان هستند. این امر به هر برندی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود وضعیتش در بازار کمک خواهد کرد.

گام بعدی در طراحی برنامه کسب و کار مربوط به توانایی پیش‌بینی و همچنین آماده‌سازی برند برای مواجهه با خواسته‌های مشتریان در بازار است. به عبارت بهتر، در برنامه کسب و کار شما تا حدودی وضعیت بازار را نیز مورد ارزیابی و پیش‌بینی قرار می‌دهید. با این حساب دیگر نکته‌ای در بازار شما را غافلگیر نخواهد کرد.

اگر شما در حال کار بر روی برنامه کسب و کارتان هستید، به احتمال زیاد توجه به اهداف اصلی در این برنامه برای شما بسیار کاربردی خواهد بود. ما در اینجا برخی از اهداف اساسی در این برنامه را گردآوری کرده‌ایم.

تضمین تامین مالی از سوی سرمایه‌گذارها

تضمین مالی از سوی سرمایه‌گذارها امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. یک کسب و کار در صورت مواجهه با بحران مالی خیلی زود ورشکسته خواهد شد. بسیاری از برندها در ابتدای شروع به کارشان با قدرت وارد بازار می‌شوند، اما به دلیل کمبود سرمایه خیلی زود کارشان تمام شده و دیگر کسی آنها را به یاد نخواهد آورد. وضعیت شما هم در بازار در صورت بی‌توجهی به نکات مربوط به برنامه‌ریزی برای تامین سرمایه به همین ترتیب خواهد بود.

بدون تردید هر برندی برای تامین سرمایه با منابع مختلفی در ارتباط است. یکی از نکات مهم در این میان تلاش برای هماهنگی با منابع موردنظر در راستای تنظیم یک برنامه جامع است، در غیر این صورت شاید در میانه راه سرمایه‌گذارتان دیگر بی‌خیال ادامه همکاری با شما شود. در این صورت به احتمال زیاد وضعیت مالی‌تان به سرعت ناپایدار می‌شود.

گردآوری استراتژی اصلی و اهداف اساسی شرکت

هر کسب و کاری در بازار از یک استراتژی اصلی استفاده کرده و به دنبال برخی از اهداف اساسی‌اش است. این امر اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد. بسیاری از برندها بدون هیچ هدف مشخصی در بازار حضور دارند. بدون تردید مشاهده چنین برندهایی جای تعجب ندارد. به هر حال در دور و اطراف هر کارآفرینی بی‌نهایت برند کلیشه‌ای و از قبل شکست‌خورده وجود دارد. یکی از دلایل اصلی وجود چنین برندهایی در کنار همه ما مربوط به بی‌توجهی به برنامه کسب و کار است.

اغلب اوقات وقتی یک برند تمام اهدافش را به طور مکتوب و در قالب یک سند دنبال کند، بسیار ساده‌تر از هر زمان دیگری فرصت تاثیرگذاری بر روی مشتریان را پیدا خواهد کرد. نکته مهم اینکه در بازار نیز مشتریان به برندهایی که از قبل برنامه داشته و حتی گاهی اوقات بخش‌هایی از آن را نیز منتشر می‌کنند، توجه بسیار بیشتری نشان می‌دهند. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان هم که شده باید طراحی یک برنامه دقیق را مدنظر قرار دهید.

قانونی کردن ایده کسب و کار

شما برای اینکه کسب و کارتان را به طور قانونی دنبال کنید، باید یک سند منسجم داشته باشید. این سند چرایی حضور شما در بازار را توضیح می‌دهد. برنامه کسب و کار با توضیح این چرایی به شما برای اخذ تمام مدارک موردنیاز برای شروع به کار و همچنین اقناع مشتریان برای تعامل با برندتان کمک خواهد کرد. با این حساب طراحی برنامه از منظر قانونی دو مزیت اصلی برای شما دارد. اول از همه اینکه دیگر خبری از ایرادات قانونی به کسب و کارتان نخواهد بود و دوم هم اینکه شما به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت پیگیری کسب و کارتان را خواهید داشت.

بی‌شک مزایای طراحی برنامه برای کسب و کار تنوع بسیار زیادی دارد. نکته مهم در این میان درک اهمیت برنامه موردنظر و سپس تلاش برای طراحی یک برنامه درست است، در غیر این صورت شما درگیر مزایای متنوع این راهکار شده و در عمل اجرای آن را فراموش خواهید کرد.

برنامه کسب و کار چه بخش‌هایی دارد؟

پس از مرور کوتاه بر مزایا و کاربردهای برنامه کسب و کار باید به طور قابل ملاحظه‌ای در تلاش برای اجرای آن بود. اولین گام در این میان درک ساختار برنامه کسب و کار است. اینکه چه مواردی باید در این برنامه وجود داشته باشد، اهمیت بسیار بالایی دارد. ما در ادامه برخی از مهم‌ترین اجزای یک برنامه استاندارد کسب و کار را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

موضوع و عنوان اصلی

هر سندی در قالب برنامه کسب و کار باید یک موضوع و عنوان درست داشته باشد. بدون این نکته هیچ‌کس در نگاه اول متوجه ارتباط سند موردنظر با کسب و کار شما نخواهد شد. بنابراین باید به طور قابل ملاحظه‌ای در تلاش برای پیشبرد کارتان در این حوزه باشید. بسیاری از برندها برای اینکه ارتباط میان برنامه کسب و کار و برندشان را برجسته سازند، از نام برندشان در آن استفاده می‌کنند. این امر به سرعت مخاطب را نسبت به ارتباط سند موردنظر با برندتان آگاه خواهد کرد.

موضوع و عنوان اصلی برنامه کسب و کار باید به اندازه کافی کوتاه باشد، در غیر این صورت شاید کمتر کسی به سراغ آن برود. بنابراین اگر در مرحله اول یک عنوان بسیار طولانی برای برنامه کسب و کارتان پیدا کردید، باید به سرعت آن را کوتاه کنید، در غیر این صورت به احتمال زیاد برنامه‌تان حتی یک مخاطب هم پیدا نخواهد کرد.

چکیده کوتاه

بسیاری از افراد حوصله مطالعه دقیق متن برنامه شما را نخواهند داشت. این امر به طور ویژه درباره کارآفرینان مختلف مصداق پیدا می‌کند. همچنین سرمایه‌گذارها نیز به دنبال جزییات برنامه شما نیستند. با این حساب افزودن یک خلاصه کوتاه به برنامه‌تان ایده بسیار خوبی خواهد بود. این امر کلیت برنامه شما را برای مخاطب بیان خواهد کرد. همچنین به شما فرصت بسیار عالی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌دهد.

هرچه چکیده برنامه کسب و کار شما کوتاه‌تر باشد، امکان تاثیرگذاری‌اش بیشتر خواهد شد. بنابراین شما باید به طور قابل ملاحظه‌ای در تلاش برای ساده‌سازی و کوتاه کردن چکیده‌تان باشید. اشتباه بسیاری از کسب و کارها تلاش برای بیان تمام جزییات در این برنامه است. این امر در عمل غیرممکن به نظر می‌رسد. بنابراین شما به جای اینکه در تلاش برای بهبود وضعیت‌تان با یک چکیده طولانی باشید، باید خیلی خلاصه و ساده به سراغ اصل مطلب بروید. این امر جذابیت بسیار بیشتری برای مخاطب‌تان خواهد داشت.

معرفی کسب و کار

هر برنامه کسب و کار باید یک بخش مجزا برای معرفی کسب و کار موردنظر داشته باشد. مشتریان تا زمانی که آگاهی دقیقی از برنامه شما نداشته باشند، هرگز بدان توجه نشان نخواهند داد. این امر اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. بنابراین شما باید کسب و کارتان را در قالبی جذاب و هیجان‌انگیز به مشتریان معرفی کنید.

اغلب اوقات استفاده از داستان برند در بخش معرفی ایده خوبی به نظر می‌رسد. شما با این کار هم مشتریان را به داستان‌تان جلب می‌کنید، هم برندتان را به بهترین شکل ممکن معرفی خواهید کرد.

اهداف مدنظر کسب و کار

کسب و کار شما باید اهداف مشخصی در بازار داشته باشد. این اهداف به طور معمول در تعامل با برخی از فرصت‌های موجود در بازار تعریف می‌شود. بنابراین شما در این بخش باید علاوه بر اشاره به اهداف کسب و کارتان سری هم به فرصت‌های بازار بزنید. اینطوری سرمایه‌گذاران و اعضای شرکت‌تان به خوبی نسبت به پیگیری اهداف موردنظر مطمئن خواهند شد.

بسیاری از برندها در بیان اهداف برندشان به طور کامل اشاره به فرصت‌ها را فراموش می‌کنند. این امر مخاطب برنامه‌تان را نسبت به اعتبار اهداف شما به شک و تردید می‌اندازد. وقتی یک برند اهدافی را تعیین می‌کند، باید راهکارهای دستیابی به آن اهداف را نیز مدنظر قرار دهد، در غیر این صورت هیچ شانسی برای جلب نظر مشتریان نخواهد داشت.

تحلیل رقبا

در هر حوزه‌ای از کسب و کار بیش از یک برند در بازار وجود دارد. بنابراین شما در بازار هیچ وقت تنها نخواهید بود. این امر رقابت سنگین و نزدیکی را به همراه خواهد داشت. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی وضعیت کسب و کارتان هستید، باید خیلی خوب رقابت موجود را ارزیابی کنید، در غیر این صورت شاید هیچ شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نکنید. امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان برنامه‌های بسیار زیادی دارند. اگر برنامه اصلی کسب و کار شما همراه با یک ارزیابی دقیق از رقبا نباشد، شما در نهایت هیچ شانسی برای موفقیت در بازار نخواهید داشت. این بخش در برنامه کسب و کار شما باید با آمارهای دقیق ارزیابی شود.

تعریف بازار هدف

اغلب کسب و کارهای دنیا در مقیاس کوچک فعالیت دارند. این امر تعریف دقیق بازار هدف را از سوی چنین کسب و کارهایی ضروری می‌سازد. اگر شما هم به عنوان یک کسب و کار کوچک در بازار هستید، باید یک بازار هدف مشخص را برای خودتان انتخاب کنید، در غیر این صورت وسوسه حضور در بازارهای مختلف به طور مداوم شما را اذیت خواهد کرد. توصیه اصلی ما به شما انتخاب بازار هدف و سپس تلاش برای طراحی برنامه‌های مختلف در زمینه بازاریابی و تبلیغات است. اگر شما بازارتان را خیلی خوب بشناسید، بازاریابی در آن کار خیلی سختی نخواهد بود.

برنامه بازاریابی

هیچ کسب و کاری بدون برنامه بازاریابی توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را ندارد. با این حساب مشاهده یک بخش مجزا برای بازاریابی در برنامه کسب و کار امر عجیبی نخواهد بود. بودجه‌ای که شما برای بازاریابی در اختیار دارید، همیشه محدود است. با این حساب باید به خوبی توانایی مدیریت بودجه مورد نظر را داشته باشید، در غیر این صورت هیچ شانسی برای جلب نظر مشتریان ندارید.

بسیاری از برندها به دلیل صرف هزینه‌های بالا در حوزه بازاریابی به سرعت با مشکل رو به رو می‌شوند. این امر نه تنها سرمایه کلی برند شما را خیلی زود تمام خواهد کرد، بلکه در عمل فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان هم نخواهید داشت. تنها راه چاره‌تان هم برای بهبود وضعیت بازاریابی‌تان طراحی یک برنامه دقیق است. این برنامه به شما برای کاهش هزینه‌ها و تعامل هرچه بهتر با مشتریان کمک می‌کند.

چکیده وضعیت مالی فعلی و مطلوب شرکت

چکیده وضعیت مالی وضعیت کنونی شما را به بهترین شکل ممکن در اختیار سرمایه‌گذارها و تمام اعضای شرکت قرار می‌دهد. شما با یک گزارش دقیق از وضعیت مالی‌تان امکان بیان شرایط را داشته و حتی در صورت تراز مالی مطلوب‌تان توانایی جذب سرمایه بالا را خواهید داشت.

شما پس از اینکه وضعیت مالی‌تان را به خوبی تشریح کردید، باید نسبت به وضعیت مطلوبی که در سر دارید هم حرف بزنید. این بخش در واقع برنامه‌های شما برای بهبود وضعیت مالی کسب و کارتان را بیان می‌کند. هرچه بیان شما در این بخش منسجم‌تر باشد، در نهایت توانایی تاثیرگذاری بالاتری بر روی سرمایه‌گذارها خواهید داشت. به هر حال سرمایه‌گذارها باید به شما برای سپردن سرمایه‌شان اعتماد کنند.

اعضای تیم شرکت

اگر شما در ابتدای راه هستید، باید در برنامه‌تان برای اعضا و تیم‌های شرکت نیز بیان کنید. کسب و کاری که به دنبال تاثیرگذاری حرفه‌ای بر بازار است، همیشه به کارمندان ماهر نیاز خواهد داشت. بنابراین ورود بدون آمادگی شما به چنین بخشی در حکم نوعی ریسک بزرگ خواهد بود. شما باید همیشه در تلاش برای استفاده از تمام ظرفیت کارمندان شرکت‌تان باشید. البته مهم‌ترین بخش در این میان نیز تعریف دقیق وظایف‌شان است. کارمندان شما تا زمانی که خیلی خوب وظایف‌شان را ندانند، امکان تاثیرگذاری بر روی مشتریان را پیدا نمی‌کنند. بنابراین شما با تعریف وظایف آنها در عمل به بهبود کیفیت کاری‌شان هم کمک خواهید کرد.

برخی از کسب و کارها پیش از اینکه به مرحله استخدام نیروی کار برسند، بخش اعضای شرکت را تکمیل می‌کنند. این امر یک راهنمای جامع در اختیار شما برای استخدام کارمندان مناسب با نیازهای برندتان قرار می‌دهد. اگر شما هنوز تیم کارمندان کاملی ندارید، تهیه این بخش از برنامه‌تان باید اولویت داشته باشد. به این ترتیب شما دقیقا همان کارمندانی که به آنها نیاز دارید، استخدام خواهید کرد.

نیازهای مالی شرکت در آینده

نیازهای مالی شما فقط شامل تامین سرمایه در زمان کنونی نیست. به احتمال زیاد شما در آینده نیز برای پیشبرد کارها و پروژه‌های مختلف‌تان نیازهای مالی گوناگونی خواهید داشت. توصیه ما در این بخش طراحی آخرین فصل برنامه کسب و کارتان براساس نیازهای مالی آینده‌تان است. این امر چشم‌انداز درستی پیش روی سرمایه‌گذارها بری همکاری با شما خواهد داد. با این حساب دیگر جای نگرانی برای تامین مالی کسب و کارتان در آینده نخواهد بود. وقتی شما از تامین سرمایه برندتان در آینده مطمئن باشید، امکان پیشبرد کارها و برنامه‌های‌تان به دقیق‌ترین شکل ممکن و با خیالی راحت را خواهید داشت.

منبع: هاب اسپات