روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۷ آذر
۱۳۹۶

Tue. 28 Nov 2017
۹ ربیع‌الاول ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۳۹ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

«فرصت امروز» از تجربه «بلک فرایدی» در ایران گزارش می‌دهد

جمعه سیاه ایرانی

«جمعه سیاه» یا «حراج جمعه» (Black Friday) روز بعد از عید شکرگزاری در آمریکا است که عملا آخرین جمعه ماه نوامبر به...

۲

یادداشت

نقدی بر دیدگاه طرفداران افزایش نرخ ارز

مرتضی افقه
کارشناس اقتصادی

مهم‌ترین مانع بانک مرکزی برای اجرای طرح ارز تک نرخی، کافی نبودن منابع ارزی است که در صورت اعمال سیاست تک‌نرخی شدن ارز، نمی‌تواند از افزایش شدید و در نتیجه ایجاد شوک منفی در بازار ارز و سایر بازارها جلوگیری کند. در واقع، بیشتر از آنکه قیمت فعلی ارز یا پایین بودن نرخ ارز به فعالان بخش تجارت آسیب وارد کند، بی‌ثباتی و انتظار نسبت به...

۲

افزایش ۱۸,۵ درصدی معاملات مسکن تهران در آبان ماه نشان می‌دهد

رونق در بازار خانه‌های کوچک و ارزان

فرصت امروز: تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در آبان ماه امسال ۱۴ هزار و ۸۰۰ هزار واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۸,۵ درصد افزایش نشان می‌دهد. براساس گزارش جدید بانک مرکزی، متوسط قیمت خریدوفروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران در ماه آبان ۴۸,۹ میلیون ریال بود که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۰,۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران برگرفته از آمارهای خام سامانه ثبت ...

۳

به دستور رئیس‌کل بانک مرکزی، کمیته بانکی مناطق زلزله‌زده تشکیل شد

اشتغال در اولویت نظام بانکی

۴

وزیر صنعت، معدن و تجارت:

باید صنعت لوازم خانگی را در کشور گسترده کنیم

۶

یادداشت

چرخش نقدینگی به سمت بورس

محمودرضا خواجه‌نصیری
مدیرعامل تأمین سرمایه تمدن

بازار، طی هفته گذشته شاهد تحرکات خوبی بود و نکته قابل توجهی که...

۵

مدیریت و کسب‌وکار

- ۶ نکته کلیدی برای مدیریت کسب‌وکارهای کوچک
- افراد موفق چگونه اهداف خود را تعیین می‌کنند
- بحران روابط عمومی و طرح و نقشه فائق‌آمدن بر آن
- آشنایی با ژئومارکتینگ و بازاریابی مجاورت
- گشت‌وگذار در سرزمین عجایب
- هدایای تبلیغاتی برند شما را محبوب می‌کنند

این روبات‌های خطرناک

۸ تا ۱۶

تشکیل هلدینگ تجاری؛ راهکار نجات تولید ملی

تجمیع صنایع کوچک، افق صادراتی را افزایش می‌دهد

تقویت تولید ملی بحثی است که به‌ویژه در سال اقتصاد مقاومتی، اشتغال و تولید بسیار پررنگ شده و نسخه‌های مختلفی در جهت نیل به این موضوع توسط افراد مختلف پیچیده می‌شود. با گسترده شدن رکود در بازار کشور از پنج سال گذشته تاکنون و همچنین واردات بی‌رویه محصولات خارجی، صنایع و تولیدکنندگان کوچک نتوانستند کالاهای‌شان را در بازار به فروش برسانند و این موضوع موجب شد دامنه رکود به حوزه تولید نیز وارد شود؛ در این شرایط چطور می‌توانستیم از تولیدکننده‌ای که توانایی فروش کالای خود را در داخل نداشت، توقع داشته باشیم که این کالا را در بازارهای خارجی به فروش برساند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، بسیاری از صاحب‌نظران امر و کارشناسان تجارت معتقدند که تشکیل هلدینگ‌ها و مجموعه‌های سرمایه‌گذاری بهترین راهکار برای نجات صنایع کوچک و تولیدات داخلی هر کشور به‌ویژه ایران است. هلدینگ شرکتی است که یک یا چند شرکت دیگر را در خود تجمیع کرده و آنها را کنترل می‌کند. درواقع هر شرکتی که سهام شرکت دیگری را جهت اعمال مدیریت در آن خریداری می‌کند، یک شرکت هلدینگ است. سهام مدیریتی تعاریف متفاوتی دارد اما معمولا بین ۱۶ تا ۵۰ درصد و بیش از ۳۳ درصد را سهام مدیریتی می‌دانند. اکثر شرکت‌های سرمایه‌گذاری که در ایران تأسیس شده‌اند، در بخشی از سرمایه‌گذاری‌های خود به‌عنوان هلدینگ عمل می‌کنند. هلدینگ‌ها هم مانند فعالیت‌های تجاری مشابه خود مزایا و معایبی دارند؛ فعالیت مجموعه‌ها و تولیدکنندگان کوچک در یک هلدینگ بزرگ موجب می‌شود یک زنجیره تولیدی تشکیل شود که هر کسی در آن باید وظایف مشخصی را انجام دهد. به‌عنوان مثال تولیدکننده قطعات لوازم خانگی یا مونتاژکار همان محصول دیگر مجبور نیستند به بازاریابی و چگونگی فروش خود در بازار یا صادرات بیندیشند، اما در کنار این مزیت و بسیاری از مزایای دیگر، اداره کردن هلدینگ‌ها هم کار آسانی نیست و مدیریت مجموعه‌ای از مدیران بخش‌خصوصی، نیازمند توانایی بالایی در این حوزه است، همچنین هزینه‌های سربار هلدینگ‌ها بالا بوده و احتمال ورشکستگی آنها بیشتر است.

هلدینگ‌ها اگر دولتی باشند محکوم به شکستند

عبدالله رضیان، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس اظهار کرد: تشکیل هلدینگ‌ها و کنسرسیوم‌های تجاری زمانی موفق خواهد بود که توسط بخش‌خصوصی انجام شود و دولت در آن نقشی نداشته باشد. وی در ادامه افزود: با وجود رانت‌های مختلف از جمله رانت‌های اطلاعاتی که پشت سر دولت قرار دارد، تشکیل هلدینگ‌های دولتی نه‌تنها موجب تحول جدیدی در بازار داخلی و خارجی محصولات ایرانی نشده، بلکه فساد را در این حوزه گسترش می‌دهد. رضیان با اشاره به توانایی بالای بخش‌خصوصی، تصریح کرد: اگر به بخش‌خصوصی میدان دهیم، قابلیت انجام کارها و ایجاد تحولات بزرگ در اقتصاد کشور را دارد. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس تأکید کرد: در بسیاری از صنایع داخلی توانسته‌ایم به استانداردهای جهانی دست یابیم، اما صنایعی مانند صنعت خودروسازی که همیشه وابسته به دولت بوده‌اند، با استانداردهای جهانی فاصله زیادی دارند. وی با تأکید بر عدم وجود منابع مالی لازم در دولت، بیان کرد: باید برنامه مشخصی برای جذب سرمایه بخش‌خصوصی و تزریق آن به طرح‌های توسعه‌ای و زیربنایی در کشور داشته باشیم تا بتوانیم رکود فعلی در اقتصاد کشور را از بین برده و به رونق اقتصادی دست پیدا کنیم.

کالای صادراتی بی‌کیفیت، ضربه به تولید داخل

حسین گروسی، کارشناس تجارت اظهار کرد: تقویت کنسرسیوم‌هایی که در خود، شرکت‌های تجاری و برندهای کوچک را جا داده‌اند، به معنای تقویت صادرات است. وی با بیان این موضوع که بسیاری از شرکت‌ها یا افراد کوچک، با صادرات کالای نامرغوب باعث بی‌کیفیت نشان دادن کالای ایرانی در بازار جهانی شده‌اند، افزود: با تشکیل هلدینگ‌های بزرگ در سطح کشور دیگر یک تولیدکننده یا تاجر کوچک برای صادرات کالای خود، اقدام نکرده و این کار را به شرکت مادر خواهند سپرد که تخصص لازم را در این حوزه دارد. گروسی تصریح کرد: در صورتی‌که این کنسرسیوم‌ها به صورت تخصصی تشکیل شده و هر کدام موظف به فروش یک سری از کالا از یک صنف خاص مانند موادغذایی یا کاشی و سرامیک شوند، شاهد نتیجه نهایی بهتری خواهیم بود. وی همچنین اضافه کرد: با روش تجمیع کالاهای مشابه در یک هلدینگ می‌توانیم صنایع معدنی و فولاد را گرد هم آورده و مشکلات تأمین زنجیره فولاد را برطرف کنیم. عضو کمیسیون صنایع و معادن در دوره نهم مجلس گفت: با محقق شدن تجمیع صنایع مختلف، امر آموزش‌های تجاری نیز با سهولت بیشتری انجام خواهد گرفت، همچنین می‌توانیم دست بخش‌خصوصی کشور را برای جهانی شدن گرفته و به سمت رشد و پیشرفت هدایت کنیم.

تشکیل هلدینگ‌های تجاری، راهکار نجات تولید کشور

موید حسینی صدر، کارشناس تجارت اظهار کرد: برای کسب موفقیت در تولید و رونق بازار کشور، نیازمند توجه به بازارهای بین‌المللی هستیم و این اتفاقی است که در تمام کشورهای پیشرفته دنیا افتاده است. وی در ادامه افزود: در صورتی‌که بتوانیم در کشور هلدینگ‌های بزرگ تشکیل داده که صاحب برند مشخص و قوی باشند، شرکت‌ها و تولیدکننده‌های کوچک می‌توانند قدرت گرفته و در بازار رقابت داخلی و خارجی با پشتوانه کافی وارد شوند. حسینی صدر اضافه کرد: برندسازی می‌تواند در عین جلوگیری از زمین خوردن تولیدکننده‌های کوچک، موجب اطمینان و اعتماد بیشتر مردم برای خرید کالای مورد نیازشان شود. عضو کمیسیون صنایع و معادن دوره نهم مجلس تصریح کرد: تجمیع تولیدکننده‌های کوچک در قالب هلدینگ‌های بزرگ صاحب برند، نه‌تنها به تولید ملی کمک می‌کند، بلکه موجب اشتغال‌زایی و افزایش صادرات نیز خواهد شد. وی با بیان اینکه توجه به تشکیل این هلدینگ‌ها در کشور ما مغفول مانده است، گفت: در برخی از کشورهای دنیا این هلدینگ‌ها و شرکت‌های بزرگ با دو نام تجاری، یکی برای فعالیت و فروش داخلی و دیگری برای جذب مشتری در خارج فعالیت می‌کنند. حسینی صدر در پایان تأکید کرد: امیدواریم با توجه بیشتر مسئولان و برنامه‌ریزان کشور به مبحث تجمیع تولیدکننده‌ها، شاهد رونق تولید ملی در آینده نزدیک باشیم.

معاون اول رئیس‌جمهور اعلام کرد

اتخاذ تصمیم‌های مهم برای برگشت زندگی، کار و تولید در مناطق زلزله‌زده

معاون اول رئیس‌جمهوری گفت امیدواریم در جلسه‌ای که با حضور نیمی از اعضای هیأت دولت برگزار می‌شود، تصمیم‌های خوبی برای برگشت زندگی به روال عادی، کار و تولید در مناطق زلزله‌زده کرمانشاه اتخاذ کنیم. اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری در بدو ورود به کرمانشاه در مصاحبه با خبرنگاران افزود: هدف از این سفر بازدید از مناطق زلزله‌زده و رسیدگی به وضعیت مردم در این مناطق است. وی با اشاره به اینکه در ۱۵ روز گذشته اقدام‌های گسترده توسط دولت و سایر نیروها برای امدادرسانی به مناطق زلزله‌زده انجام شده است، گفت: تلاش‌ها برای کمک و اسکان مردم در مناطق زلزله‌زده بیشتر خواهد شد. دکتر جهانگیری با اشاره به اینکه ابتدا قرار بود برای اسکان موقت مردم وجوه نقد پرداخت شود تا آنها خانه اجاره کنند، اظهار داشت: با توجه به مشکلات موجود تصمیم گرفته شد به کسانی که تمایل دارند کانکس تحویل شود. وی اظهار کرد: هم‌اکنون هر دو راهکار برای اسکان موقت زلزله‌زدگان پیش‌بینی شده است و مردم می‌توانند در این خصوص تصمیم‌گیری کنند. معاون اول رئیس‌جمهوری با بیان اینکه همزمان کار اسکان دائم نیز آغاز شده، گفت: منابع مالی برای اسکان دائم تامین شده، آواربرداری به سرعت در حال انجام است و مراحل بعدی نیز به سرعت پیش خواهد رفت. وی اظهار امیدواری کرد با برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده مردم سریع‌تر به خانه‌های دائم بروند و کار مهم‌تر دیگر یعنی برگشت به کار و زندگی در مناطق زلزله‌زده انجام شود. جهانگیری با اشاره به حضور وزرا و معاونان رئیس‌جمهوری در این سفر، گفت: آنها ماموریت دارند حرکت اقتصادی در مناطق زلزله‌زده را آغاز کنند و با تصمیم‌گیری واحدهای کشاورزی، دامداری و خدماتی را برای تداوم فعالیت آماده کنند تا آنها ادامه کار دهند. جهانگیری را در این سفر وزرای راه و شهرسازی، صنعت، معدن و تجارت، بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، نیرو، رئیس‌کل بانک مرکزی، رئیس سازمان برنامه و بودجه، معاون امور مجلس رئیس‌جمهوری، رئیس جمعیت هلال احمر و رئیس ستاد مدیریت بحران کشور همراهی می‌کنند.

معاون اول رئیس‌جمهوری در جمع مردم زلزله‌زده شهر ازگله گفت: دولت تمام تلاش خود را به کار خواهد بست تا آثار زلزله را از زندگی مردم برطرف کرده و مشکلات آنان را کاهش دهد و در این مسیر تا آخرین لحظه در کنار شما خواهیم بود. اسحاق جهانگیری روز دوشنبه در جریان سفر به استان کرمانشاه، در شهر ازگله از توابع ثلاث باباجانی در میان مردم این شهر حضور یافت و ضمن بازدید از برخی خانه‌های تخریب‌شده و چادرهای اسکان موقت، با مردم این منطقه به گفت‌وگو پرداخت. جهانگیری با اشاره به برنامه‌ریزی‌ها برای احداث کانکس و برپایی چادرهای اسکان موقت که هم‌اکنون در دستور کار قرار دارد، گفت: ما در تلاش هستیم تا سرپناهی مطمئن برای مردم فراهم کنیم و قراردادهایی با دستگاه‌های مرتبط منعقد شده و کارها با سرعت در دست انجام است. جهانگیری همچنین با اشاره به برنامه‌ریزی انجام‌شده برای اعطای وام قرض‌الحسنه به مردم آسیب‌دیده در زلزله، خاطرنشان کرد: این تسهیلات به صورت قرض‌الحسنه و بدون سود است و دوره بازپرداخت آن بسیار طولانی است به‌گونه‌ای که هیچ فشاری بر مردم وارد نشود. معاون اول رئیس‌جمهوری ادامه داد: به صورت جدی در تلاش هستیم تا امور زندگی مردم را به وضعیت پیش از زلزله بازگردانیم و کشاورزی، تولید، صنعت و دامداری مردم که در جریان زلزله دچار مشکل شده، دوباره احیا شود و تلاش خواهیم کرد که وضعیت زندگی مردم به وضعیت بهتر از قبل از وقوع زلزله تبدیل شود.

معاون اول رئیس‌جمهوری تاکید کرد: دولت تلاش دارد در اسرع وقت شرایط مردم را به حالت عادی برگرداند، مردم زلزله‌زده در خانه‌های بازسازی‌شده خود ساکن شوند و فرزندان‌شان نیز به مدرسه رفته و کار، کشاورزی و تولیدات آنان نیز احیا شود. اسحاق جهانگیری در جریان سفر به استان کرمانشاه، در روستای زلزله‌زده ناوفره شهرستان سرپل ذهاب حضور یافت و ضمن سرکشی به چادرهای اسکان موقت مردم این روستا، پای درد دل آنان نشست و از دغدغه‌ها و نیازهای‌شان مطلع شد. معاون اول رئیس‌جمهوری اظهار داشت: با تجربیاتی که در کشور وجود دارد، در دو هفته گذشته کارهای خوبی برای کمک به زلزله‌زدگان انجام شده، البته همه این کارها وظیفه مسئولان بوده و خود مردم نیز با جوانمردی پای کار آمدند و در کنار ارتش، سپاه، نیروهای مسلح و مسئولان در صحنه حضور یافتند و همه تلاش ما این است که شرایط را به‌گونه‌ای ساماندهی کنیم که وضعیت مردم از دوران قبل از وقوع زلزله نیز بهتر شود. وی با اشاره به مطالبات مردم روستای ناوفره مبنی بر افزایش تسهیلات و کمک‌های بلاعوض دولت افزود: هیچ مسئله و مشکلی از چشم دولت و دست‌اندرکاران پنهان نخواهد ماند و چنانچه کمبودهایی وجود داشته باشد، در جلسات تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی‌های لازم صورت خواهد گرفت.

تبریک
سرکار خانم دکتر فاطمه جوادی
انتخاب شما بعنوان اولین بانوی شهردار تاریخ شهرستان خلخال
بسی مایه افتخار است. امید که با شایستگی و درایتی که در شما سراغ داریم شاهد خدمات ارزنده ای برای شهرستان خلخال باشیم.
سیدمسعود یعقوبی
هشجین

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

نقدی بر دیدگاه طرفداران افزایش نرخ ارز

مرتضی افقه
کارشناس اقتصادی

مهم‌ترین مانع بانک مرکزی برای اجرای طرح ارز تک نرخی، کافی نبودن منابع ارزی است که در صورت اعمال سیاست تک‌نرخی شدن ارز، نمی‌تواند از افزایش شدید و در نتیجه ایجاد شوک منفی در بازار ارز و سایر بازارها جلوگیری کند. در واقع، بیشتر از آنکه قیمت فعلی ارز یا پایین بودن نرخ ارز به فعالان بخش تجارت آسیب وارد کند، بی‌ثباتی و انتظار نسبت به تغییرات احتمالی نرخ آن در آینده، آسیب وارد کرده است.

به عقیده من، مطلوب آن است که قیمت ارز همچون سایر کالاها در بازار و از محل برخورد عرضه و تقاضای ارز تعیین شود. با این وصف، به دلیل نقشی که قیمت ارز بر سایر متغیرها و شاخص‌های اقتصادی و اجتماعی کشور دارد دولت‌ها در بیشتر سال‌های گذشته نرخ آن را به صورت مدیریت شده و در حالت شناور، کنترل کرده‌اند. به نظر می‌رسد با توجه به ساختارهای اقتصادی، اجتماعی و سیاسی موجود، این سیاست کماکان مطلوب‌ترین باشد.

در اینجا لازم است دلیل طرفداران افزایش قیمت ارز را تحلیل و نقد کنم. منتقدان مدیریت نرخ ارز توسط دولت معتقدند که این سیاست موجب پایین ماندن نرخ ارز در مقایسه با نرخ تورم طی سال‌های گذشته شده است که نتیجه آن کاهش صادرات و افزایش واردات بوده است. آنها معتقدند دولت باید با افزایش قیمت ارز، زمینه افزایش صادرات کشور را بیش از ۵۰درصد فراهم کند. به دو دلیل این فرض صحیح نیست؛ نخست آنکه صادرات غیرنفتی کشور که طی سال‌های گذشته ادعا می‌شود از مرز ۵۰میلیارد دلار عبور کرده است، مواد خام معدنی یا محصولات خام و نیمه خام کشاورزی هستند که صدور آنها نه‌تنها مفید نیست، بلکه در میان‌مدت و بلندمدت مضر نیز خواهد بود.

حدود ۵۰درصد باقیمانده صادرات غیرنفتی طی سال‌های اخیر نیز محصولات پتروشیمی است که اگرچه در کوتاه‌مدت و میان‌مدت ممکن است مفید باشد، اما در بلندمدت نه مفید و نه قابل تفاخر است، بنابراین بازی کردن با نرخ ارز با هدف افزایش این ترکیب از صادرات غیرنفتی به زیان کشور است، زیرا در میان مدت و بلندمدت منجر به تخلیه مواد خام و معدنی کشور خواهد شد و همان ایرادی را دارد که سال‌هاست در مورد صدور نفت خام بیان می‌شود.

این درحالی است که تولیدکنندگان و تجار داخلی ما این ظرفیت را دارند که به جای مواد خام، محصولات ساخته شده و نهایی را صادر کنند، اما موانع بسیار زیاد و متعدد باعث شده است که تولیدکننده داخلی نتواند از استعدادها و ظرفیت‌های خود بهره ببرد و به ناچار به صدور مواد خام روی آورد. همچنین هنوز بخش‌های کشاورزی، صنعت، خدمات و نفت کشور به واردات مواد خام و نیمه خام یا کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای نیاز دارند و همچنین با افزایش بی‌رویه قیمت ارز، تورم وارداتی به‌شدت به قدرت خرید مردم لطمه وارد خواهد کرد.

بنابراین در انتخاب سیاست مناسب برای تعیین نرخ ارز همه این جوانب باید در نظر گرفته شود و از اقدامات احساسی و فاقد مبانی عملی به صورت جدی باید پرهیز کرد. ثبات قیمت همه کالاها از جمله قیمت ارز برای بخش تولید، آنچه تهدیدکننده تولید و تجارت و مصرف است، به‌شدت ضروری است.

منبع: خبرآنلاین

اقتصاد کلان

تورم همچنان تک‌رقمی ماند

تورم ۹.۹ درصدی آبان‌ماه

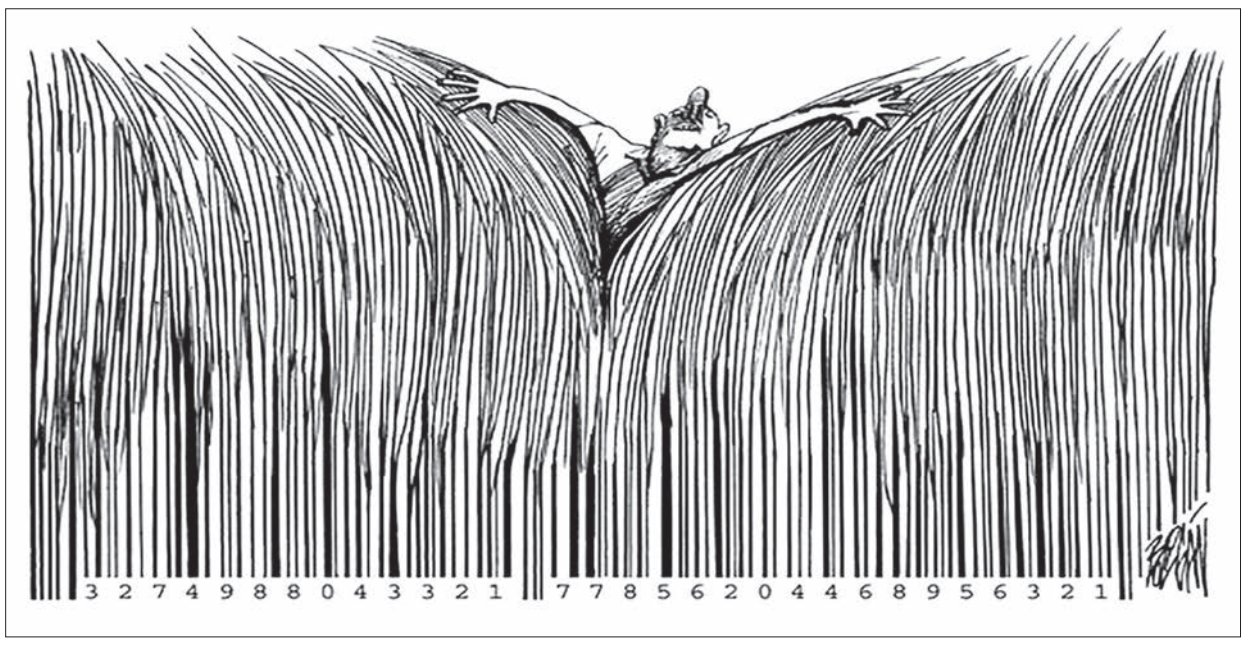
نرخ تورم در ۱۲ ماه منتهی به آبان‌ماه ۱۳۹۶ نسبت به ۱۲ ماه منتهی به آبان‌ماه ۱۳۹۵ معادل ۹.۹ درصد است.

به گزارش «فرصت امروز» به نقل از بانک مرکزی، خلاصه نتایج به‌دست آمده از شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران براساس سال پایه ۱۰۰=۱۳۹۵ به این شرح است:

* شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران در آبان‌ماه ۱۳۹۶ به عدد ۱۰۹.۸ رسید که نسبت به ماه قبل ۱. ۳ درصد افزایش یافت.
* شاخص مذکور در آبان‌ماه ۱۳۹۶ نسبت به ماه مشابه سال قبل معادل ۹.۶ درصد افزایش داشته است.

«فرصت امروز» از تجربه «بلک فرایدی» در ایران گزارش می‌دهد

جمعه سیاه ایرانی



فرصت امروز: «جمعه سیاه» یا «حراج جمعه» (Black Friday) روز بعد از عید شکرگزاری در آمریکا است که عملا آخرین جمعه ماه نوامبر به شمار رفته و شروع آیین خرید برای کریسمس به حساب می‌آید. این روز، یک روز تعطیل نیست، اما اکثر شرکت‌ها به کارکنان خود اجازه می‌دهند که این روز را مرخصی گرفته و به خرید سال نو بروند. گزارش اینترفاکس نشان می‌دهد که شهروندان آمریکا در جمعه سیاه امسال و در مدت ۲۴ ساعت، بیش از ۵ میلیارد دلار در فروشگاه‌های آنلاین خرید کردند. این میزان خرید آنلاین در این روز ۱۶.۹ درصد در مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته رشد داشته است؛ بهره‌گیری از نرم‌افزارهای تخفیف که امکان دسترسی به ۱۰۰ سایت بزرگ آنلاین را در اینترنت برای کاربران فراهم کرده، مهم‌ترین عامل در افزایش فروش در جمعه سیاه آمریکا بوده است.

اما در کنار افزایش فروش اینترنتی، خریدهای مستقیم از فروشگاه‌ها نیز در این روز در مقایسه با سال گذشته، یک درصد کاهش داشته است. در حقیقت، حراج اینترنتی در سال‌های اخیر جایگزین حراج بزرگ «بلک فرایدی» شده و به نظر می‌رسد که در سال‌های آینده حضور فیزیکی در فروشگاه‌ها در روز «جمعه سیاه» به حداقل ممکن برسد.

اما افزایش فروش اینترنتی «جمعه سیاه» تنها نکته جالب این ماجرا نبود و مسئله مهم‌تر و جذاب‌تر برای ما ایرانی‌ها این بود که برخی از فروشگاه‌ها در تهران و برخی شهرهای بزرگ کشور در نخستین جمعه آذرماه در همراهی با حراج بازارهای بین‌المللی موسوم به «بلک‌فرایدی» اقدام به حراج اجناس فروشگاه‌های خود کردند.

با اینکه بررسی‌ها نشان می‌دهد که اجناسی که در این روز در ایران حراج خوردند، عمدتا کالاهای ارزان‌قیمت و بی‌کیفیت بودند و گاه تا دو سال در انبار شرکت‌ها مانده بودند، اما در این میان، دو استارت‌آپ مهم ایرانی نیز همزمان با جهان «جمعه سیاه» را با تخفیف‌های ویژه در ایران برگزار و نخستین جمعه آذرماه امسال را به روزی خاطره‌انگیز بدل کردند. دو فروشگاه اینترنتی «دی جی کالا» و «بامیلو» برگزارکننده «جمعه سیاه» ایرانی بودند و با شعارهای «حراجمعه» و «جمعه به خرید» پا به میدان گذاشتند و تلاش کردند که مشتریان بسیاری جذب کنند.

سبقت دوشنبه از جمعه؛ «سایبر ماندی» به‌جای «بلک فرایدی»

به گزارش مانی مگزین، اگرچه در بلک فرایدی ۲۰۱۷ هم فروشگاه‌های سراسر دنیا مثل همیشه شلوغ و پرازدحام بود، اما حتی امسال هم «بلک فرایدی» تنها برای جمعه سوم آذر نبود و حدود یک هفته است که حراج‌های فوق‌العاده فروشگاه‌های بزرگ مانند وال‌مارت، بست‌بای، تارگت و تویزارآس آغاز شده است. با اینکه برخی از خریداران هیجان‌زده از روزها قبل در نزدیکی فروشگاه‌ها چادر زده و در انتظار آغاز حراج فوق‌العاده بودند، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد که در سال‌های اخیر حراج برخی از این فروشگاه‌های بزرگ به‌صورت اینترنتی برگزار می‌شود و به‌طور کلی، حراج اینترنتی در سال‌های اخیر جایگزین حراج بزرگ «بلک فرایدی» شده است.

چنانچه شرکت آمازون به مناسبت این روز، حراج فوق‌العاده‌ای برگزار کرد و توانست درآمد خالص خود را به‌صورت چشمگیری افزایش دهد، همچنین حراجی «بلک فرایدی» دارایی مالک آمازون را با ثبت رشد ۲.۴ میلیارد دلاری به ۱۰۰ میلیارد دلار رساند و از سوی دیگر، سهام شرکت آمازون در پی عبور از حراج روز =«بلک فرایدی» با افزایش ۲درصدی همراه بود. سایت آمازون امسال با رشد ۵۸درصدی رو به‌رو شده و دارایی ۱۰۰میلیارد دلاری این شرکت باعث شده که جف بزوس، نخستین میلیاردری باشد که نسبت به سال ۱۹۹۹ دارایی‌اش از ۱۲ رقم فراتر رفته است.

در این روز، خریداران «بلک فرایدی» تا شنبه ۳۳.۲ میلیارد دلار خرید آنلاین کردند که ۱۸درصد نسبت به سال گذشته بیشتر بوده است. به گفته خریدارها، فروش اینترنتی به‌لحاظ کیفیت و تنوع اجناس بسیار بهتر از حضور فیزیکی است. حالا این احتمال قوت گرفته که در سال‌های آتی «بلک فرایدی» جای خود را به «سایبر ماندی» (دوشنبه آنلاین) بدهد؛ «سایبر ماندی» همان خریدهای آنلاین است که در روز دوشنبه و برای مدت‌زمان مشخص از سوی فروشگاه‌هایی که فروش آنلاین دارند، برگزار می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد که با توجه به کاهش حراج‌ها و تخفیف‌های گسترده در «بلک فرایدی» در فروشگاه‌ها «سایبرماندی» با استقبال بیشتر مشتریان رو به‌رو شده است.

آن‌طور که اعلام شده قرار است دوشنبه پس از عید شکرگزاری با نام «سایبر ماندی» حراج‌های فروشگاه‌های اینترنتی، برای خریدارانی که فرصت یا تمایل حضور در فروشگاه‌های فیزیکی را ندارند، برگزار شود تا خریداران بتوانند به‌صورت آنلاین خرید کنند. «سایبر ماندی» در حال حاضر به یک روز مهم برای فروشگاه‌های اینترنتی تبدیل شده است. دوشنبه خرید از سال ۲۰۰۵ توسط شرکت‌های آنلاینی کار خود را آغاز کرد و امسال وارد دوازدهمین سال فعالیت خود می‌شود. این روز خرید برای افرادی است که در دفتر و خانه تصمیم به خرید دارند.

به‌دلیل مسافرت‌هایی که مردم در زمان شکرگزاری می‌روند، احتمال از دست دادن حراج «بلک فرایدی» وجود دارد، اما با «سایبر ماندی» می‌توانند در هرجایی که هستند اینترنتی خرید کنند. در حال حاضر، این حراج به‌گونه‌ای گسترده شده که در حراج این روز، سایت آمازون برخی کالاهای خود از جمله تلویزیون را ۸۰۰ دلار تخفیف داده است. شرکت دل نیز لپ‌تاپ خود را ۷۰۴ دلار ارزان‌تر به فروش می‌رساند. کشورهای دیگر نیز علاقه خود را به این کار نشان داده‌اند و حالا به غیر از آمریکا، کشورهای کانادا، آلمان و انگلیس نیز «سایبرماندی» مخصوص خود را دارند.

جمعه بنجل‌فروشی به جای بلک‌فرایدی

بزرگ‌ترین خریدوفروش‌های سال آمریکا در روز «بلک فرایدی» رخ می‌دهد و مردم در این روز از شب قبل جلوی فروشگاه‌ها صف می‌بندند یا حتی می‌خوابند که شاید بتوانند کالای مورد نظرشان را با تخفیف خوبی تهیه کنند. هرچند آمریکای شمالی محل اصلی رخداد این سنت است، اما همچون بسیاری از سنت‌های دیگر این منطقه، این سنت نیز به کشورهای دیگر سرایت کرده است. این روز به قدری اهمیت دارد که فروشگاه‌ها قبل از ساعت ۴صبح کار خود را آغاز کرده و مردم از همان زمان برای خرید به فروشگاه هجوم می‌آورند و باید تا قبل از آغاز شب خرید کرده باشند. در این روز، فروشگاه‌ها حراج خود را به مناسبت نزدیک بودن سال جدید آغاز می‌کنند و شهرت این روز به تخفیف‌های شگفت‌انگیز فروشگاه‌ها است.

به گزارش خبرآنلاین، در این میان، مدتی است که چند فروشگاه اینترنتی و مجازی در ایران نیز همزمان با «جمعه سیاه» اقدام به برگزاری این حراج همزمان با سایر نقاط جهان کرده‌اند. با این حال، جمعه سیاهی که در ایران به موازات کشورهای دیگر اتفاق افتاده، به اعتقاد کارشناسان، یک نوع تقلید ناشیانه است، چراکه به نظر می‌رسد نه فروشنده حاضر به تخفیف گسترده است و نه با مشتری راه می‌آید.

در حال حاضر یکی از مشکلاتی که در «جمعه سیاه» در ایران وجود دارد، تنوع نداشتن کالاهای حراجی است و به نظر می‌رسد کالاهایی که برای عرضه اعلام می‌شوند، بیشتر جنبه تبلیغی دارند و به نوعی می‌توان این‌طور برداشت کرد که «کی داده و کی گرفته؟! » نه کیفیت خوب است و نه کسی حاضر به خرید.

بررسی‌ها نشان می‌دهد اجناسی که در «بلک‌فرایدی» در فروشگاه‌های ایرانی حراج خورند، اکثرا اجناس خیلی ارزان و شناخته شده نبودند. آنچه هم تحت عنوان مارک عرضه شد، در بخش پوشاک تک‌سایزها و در بخش لوازم خانگی برندهای ناشناخته بود که در روزهای عادی سال مشتری ندارند. در حقیقت، مشتری‌هایی که روز جمعه به بلاک فرایدی ایرانی رفته بودند، گلایه داشتند که فروشگاه‌های حراجی عمدتا برای خالی کردن انبار خود در این حراج‌ها شرکت کرده بودند.

ویژگی‌های «بلک‌فرایدی» در ایران

در بخش حراج آنلاین هم اتفاق دیگری افتاد. کاربران می‌گفتند که قیمت‌ها به‌جای آنکه ارزان شود، یا تفاوت چندانی نداشت یا گران‌تر تمام می‌شد، ضمن اینکه وقتی تعداد سفارش‌ها بالا می‌رفت، شرکت‌ها در پردازش این خریدها و ارسال و پشتیبانی به مشکل برخورد می‌کردند. به این مسائل، این نکته را نیز می‌توان اضافه کرد که کاربرها اعتقاد داشتند شرکت‌ها قبل از اینکه حراج‌ها را شروع کنند، قیمت‌ها را مقداری افزایش داده و بعد در حراج قیمت‌ها را در همان محدوده قیمتی قبل از حراج نگه می‌داشتند.

سعید اشتیاقی، عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در گفت‌وگو با خبرآنلاین درباره «جمعه سیاه» در ایران معتقد است: «من این موضوع را در ایران پیگیری کردم و فروشگاه‌هایی که اعلام حراج کرده بودند، از چند روز قبل پیامک می‌دادند و تبلیغ می‌کردند، اما نکته اینجاست که زمانی‌که این فروشگاه‌ها برای حراج اعلام کردند، اصلا درست نیست. اگر در کشورهای دیگر این زمان را برای «بلک‌فرایدی» یا «جمعه سیاه» اعلام می‌کنند، به دلیل این است که سال نو میلادی نزدیک است و به دلیل عید، جنب‌وجوش برای خرید در کشورهای آنها بالا می‌رود. همانطور که در عید نوروز در ایران این‌گونه است. نکته دوم این است که چنین کارهایی نیاز به ایجاد زیرساخت دارد و کالاها باید تخفیف اساسی داشته باشند؛ حال آنکه کالاهایی که در بلک‌فرایدی ایرانی حراج شد، گاهی دو سال در انبار شرکت‌ها مانده یا بنجل بود.»

او با بیان اینکه تخفیف‌ها باید واقعی باشد، متذکر شد: تخفیف‌هایی که در حراج‌ها در بلک‌فرایدی ایران می‌دیدیم، واقعی نبود. شرکتی که اقدام به حراج می‌کند، باید زیرساخت‌ها را در نظر بگیرد، به‌طوری که به این مشکل دچار نشود که نه بتواند کالا را ارسال کند و نه اینکه سفارش بگیرند. این در حالی است که ما وقتی به سراغ فروشگاه‌های اینترنتی که در ایران حراج را اعلام کرده بودند، می‌رفتیم، شاهد بودیم که اصلا نمی‌توانستیم وارد سایت آنها شویم.»

عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران با بیان اینکه به نظر می‌رسید در حراج‌هایی که اعلام شده، بیشتر توجه شرکت‌ها به تبلیغات اجناس خود بوده است، ادامه داد: «این کار با فرهنگ ما همخوانی ندارد؛ اگر هم قرار است چنین شیوه‌هایی اجرا شود، باید کاری کنیم که از جیب فروشنده به جیب خریدار بدهیم و تخفیف‌ها استثنایی باشد. از سوی دیگر، بررسی‌ها نشان می‌داد که کالایی که در حراج‌ها اعلام می‌شد، قیمت‌هایی بالاتر از هفته یا ماه قبل از حراج داشتند. همچنین کالاهای مرغوب عرضه نشده بود و بیشتر کالاهای بنجل در حراج‌ها دیده می‌شد.»

دریچه

حراج «جمعه سیاه» به ایران رسید

«جمعه سیاه» ۲ استارت‌آپ ایرانی

«جمعه سیاه» در نخستین جمعه آذرماه امسال به ایران رسید و دو استارت‌آپ مهم ایرانی با شعار «حراجمعه» و «جمعه به خرید» سردمدار این حرکت جدید بودند؛ «دیجی کالا» و «بامیلو» که مهم‌ترین فروشگاه‌های اینترنتی کشور محسوب می‌شوند و بیش از ۹۰ درصد سهم بازار خرده‌فروشی کالا در اینترنت را به گفته مدیران‌شان به عهده دارند و در آخرین جمعه ماه نوامبر، همزمان با بسیاری از کشورها «جمعه سیاه» را با تخفیف‌های ویژه در ایران برگزار کردند.

به گزارش پایگاه خبری اتاق تهران، «جمعه سیاه» یا همان «Black Friday» که حالا در ایران هم مشتاقان بسیاری پیدا کرده است، در واقع به روز بعد از «جشن شکرگزاری» بازمی‌گردد که در آمریکا و برخی از کشورهای اروپایی، برندهای مشهور برای یک روز تخفیف‌های اساسی روی کالاهای خود می‌گذارند؛ اتفاقی که باعث می‌شود فروشگاه‌ها مملو از خریدارانی باشد که گاه با هم برای خرید یک کالا دعوا می‌کنند و اجناس را به قول معروف روی دست می‌برند.

اما حالا این جمعه سیاه به ایران هم رسیده است؛ از دو سال پیش برخی فروشگاه‌ها این موضوع را شروع کردند، ولی امسال رنگ و شکلی متفاوت و گسترده یافت. از چند روز قبل دو شرکت بزرگ فروش اینترنتی در کشور با تبلیغات گسترده اعلام کردند که روز جمعه سوم آذر چوب حراج به کالاهای خود خواهند زد و اقدام به فروش کالاهای روی سایت‌شان با تخفیف‌های باورنکردنی (حتی تا ۹۰درصد) خواهند کرد. شرکت‌های فروش اینترنتی که در اصل، دو استارت‌آپ مهم کشور محسوب می‌شوند و می‌خواهند که پیشرو باشند و از هر موقعیتی برای افزایش فروش خود استفاده کنند. نکته‌ای که با استقبال بسیاری هم رو به‌رو شد و به حدی رسید که در طول روز جمعه بارها سایت این دو شرکت از دسترس خارج شدند و توان ارائه خدمات را به مشتریان خود نداشتند؛ موضوعی که البته با انتقادهایی هم از سوی کاربران رو به‌رو شد و حتی تعدادی از کاربران در شبکه‌های اجتماعی نوشتند که اگر این شرکت‌ها توان اجرایی لازم را ندارند و از نظر فنی ضعیف هستند، چرا اصلا اقدام به برگزاری «جمعه سیاه» کرده‌اند و چرا پیش‌بینی‌های لازم را نداشته‌اند؟

قیمت‌ها شفاف نبود

اما مهم‌ترین انتقادها به جمعه سیاه ایرانی از سوی بسیاری از کاربران، متوجه قیمت‌ها بود؛ کاربران بسیاری که با مراجعه به این دو سایت اینترنتی قصد خرید داشتند و در فضای مجازی با گلایه نوشتند که قیمت‌ها به‌جای تخفیف ویژه چند برابر اعلام شده و بعد به آن تخفیف خورده است و در واقع هیچ اتفاق خاصی نیفتاده است. یکی از کاربران در توییتر خود نوشته بود: «قیمت‌ها را دولا پهنا حساب کرده‌اند و بعد به آن تخفیف زده‌اند. برادر من، اگر شهامت فروش با تخفیف را نداری چرا مردم را سرکار می‌گذاری؟» یکی دیگر از مشتریانی هم که به یکی از سایت‌ها مراجعه کرده ولی خریدی نکرده بود، با تعجب می‌گوید: «قیمت شلوار زنانه را ۸۰۰هزار تومان اعلام کرده‌اند و بعد تخفیف ۹۰درصد روی آن زده‌اند و قیمت فروش شده است ۸۰هزار تومان؛ بابا این چه شلواری است که ۸۰۰هزار تومان قیمت دارد! مگه نخش از طلاست؟» یکی از کابران توییتر هم نوشته بود: «کلاهی که سر ملت ایران تو «بلک فرایدی» رفت، بیشتر از هوای موجود تو چیپس بود، لامصبا جنس بنجل رو دوبله رد کردند.»

کسب‌وکارهای جدید را جدی بگیرید

دو فروشگاه اینترنتی «دی‌جی‌کالا» و «بامیلو» برگزارکننده جمعه سیاه ایرانی بودند و با شعارهای «حراجمعه» و «جمعه به خرید» پا به میدان گذاشتند و از چند روز قبل تلاش کردند که مشتریان بسیاری برای خود جذب کنند؛ آنها بار دیگر نشان دادند که در جامعه ایران باید کسب‌وکارهای جدید را جدی گرفت؛ اگرچه که این دو سایت در برگزاری «جمعه سیاه» ضعف‌های پررنگی داشتند و کاربران بسیاری درباره آن در فضای مجازی و غیرمجازی نوشتند، ولی نکته مهم این بود که آنها توانستند موجی گسترده از خرید اینترنتی را در بخش‌هایی از جامعه به راه بیندازند و افراد بسیاری را برای خرید وسوسه کنند؛ اتفاقی که نشان می‌دهد این استارت‌آپ‌ها تأثیرگذاری بسیاری در جامعه دارند. شاید در روزهای آینده مدیران دو سایت «بامیلو» و «دیجی کالا» از میزان بازدیدی که در سایت‌های‌شان در روز «جمعه سیاه» صورت گرفته و میزان خریدهایی که انجام شده، آمارهایی اعلام کنند و در آن شرایط حتما تصویر بهتری نسبت به تأثیرگذاری استارت‌آپ‌ها و تغییر رفتار مردم در خرید می‌توان ارائه کرد.

اقتصاد کلان

رشد ۶۰درصدی سرمایه‌گذاری خارجی با برجام

قائم‌مقام سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی ایران اعلام کرد مرحله نخست سامانه پنجره واحد سرمایه‌گذاری خارجی از ابتدای مهرماه عملیاتی شده است. «سیدجمال فرج‌الله حسینی» روز یکشنبه در نشست تخصصی همایش فرصت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری ایران اظهار داشت: همه سرمایه‌گذاران خارجی از این پس می‌توانند برای تسهیل در روند صدور مجوزهای لازم از طریق این سامانه اقدام کنند. به گفته وی، راه‌اندازی این سامانه سبب می‌شود سازمان‌های مرتبط با صدور مجوز برای سرمایه‌گذاران خارجی در کوتاه‌ترین زمان ممکن مجوز لازم را صادر کنند. وی با بیان اینکه یکی از راه‌های ارتقای بهره‌وری در ایران حضور شرکت‌های خارجی در اقتصاد ایران است، گفت: توصیه ما به همه سرمایه‌گذاران خارجی این است که برای برخورداری از تضمین‌های دولتی و تسهیلات و تخفیفاتی که قانون معین کرده، از طریق پنجره واحد سرمایه‌گذاری اقدام کنند. حسینی درباره دغدغه برخی سرمایه‌گذاران برای خارج کردن سود حاصل از سرمایه‌گذاری خود از ایران اظهار داشت: سرمایه‌گذارانی که مجوز سازمان سرمایه‌گذاری را دارند، پس از تصویب سود در این سازمان می‌توانند با مجوز بانک مرکزی پول خود را از ایران خارج کنند. وی تأکید کرد: معتقدیم حل مشکل بیکاری در ایران با سرمایه‌گذاری خارجی امکان‌پذیر است و در این زمینه ایران با داشتن شاخص‌های بالای توسعه انسانی در منطقه خاورمیانه یکی از بهترین گزینه‌ها برای سرمایه‌گذاران خارجی به شمار می‌رود.

وضعیت سرمایه‌گذاری در جهان

قائم‌مقام سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی ایران در ادامه با اشاره به گزارش کنفرانس توسعه و تجارت سازمان ملل متحد (آنکتاد) از وضعیت سرمایه‌گذاری در جهان در سال ۲۰۱۶ اظهار داشت: براساس این گزارش ایران در بین کشورهای خاورمیانه با رشد ۶۰درصدی جذب سرمایه‌گذاری خارجی، بیشترین میزان رشد را در منطقه ثبت کرده است. وی افزود: از میان ۵۰ کشور جهان نیز بیشترین میزان رشد جذب سرمایه‌گذاری خارجی مربوط به ایران است که در سایه اجرای برجام به دست آمده است. حسینی حجم سرمایه‌گذاری جذب شده به ایران در سال گذشته را ۱۰ میلیارد دلار اعلام کرد و گفت: یکی از ویژگی‌های جذب سرمایه خارجی در دوران پسابرجام، توزیع این سرمایه‌ها در بخش‌های مختلف اقتصادی و نیز مشارکت استان‌های مختلف است. قائم‌مقام سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی ایران بهره‌وری و بهبود فضای کسب‌وکار را از دیگر عوامل مؤثر در جذب سرمایه‌های خارجی عنوان کرد و گفت: دولت به دنبال رفع موانع تولید و بهبود رتبه ایران در رتبه‌بندی فضای کسب‌وکار است. وی گفت: طبق برنامه ششم توسعه باید ۲۵ درصد از منابع مورد نیاز برای رشد کشور از طریق سرمایه‌گذاری خارجی تأمین شود که سهم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از این عدد ۱۵میلیارد دلار و سهم روش‌های مشارکتی حدود ۲۰ میلیارد دلار است و بقیه باید از طریق فاینانس جذب شود.

امکان استفاده بخش‌خصوصی از فاینانس‌ها وجود دارد

«سعید خانی‌اوشانی» مدیر کل دفتر وام‌ها، مجامع و موسسات بین‌المللی سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی ایران نیز در این نشست با تشریح روش‌های ایران برای جذب منابع مالی خارجی و نحوه استفاده از این منابع توسط بخش خصوصی و دولتی اظهار داشت: در کنار وام‌هایی که از بانک جهانی، بانک توسعه اسلامی و بانک زیرساخت آسیا می‌توان گرفت، می‌توان از اعتبارات موسسات اعتباری و بانک‌های تجاری نیز در قالب فاینانس استفاده کرد اما از نظر دوره بازپرداخت و نرخ بازگشت آن تفاوت‌هایی وجود دارد. وی افزود: برای نمونه برخی تسهیلاتی که از موسسات اعتباری دریافت می‌شود، باید بخش عمده خریدها برای اجرای پروژه از همان کشوری باشد که اعتبار اختصاص می‌دهد. اوشانی با بیان اینکه تفاوتی بین بخش خصوصی و دولتی در استفاده از منابع خارجی وجود ندارد، گفت: البته بخش دولتی برای استفاده از این تسهیلات ابتدا پروژه‌های اولویت‌دار خود را شناسایی و مجوز آن را از شورای اقتصاد اخذ کند. این مسئول در سازمان سرمایه‌گذاری ایران ادامه داد: بخش غیردولتی نیز می‌تواند پس از آنکه پروژه آن جزو طرح‌های اولویت‌دار شناسایی شد، به میزان اصل و فرع تسهیلات مورد نیاز نزد بانک وثیقه‌گذاری کند و تضمین‌های لازم را ارائه دهد تا از تسهیلات مورد نظر بهره بگیرد. به گزارش ایرنا، نشست معرفی فرصت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری ایران از عصر چهارم آذرماه در مرکز همایش‌های صدا و سیما آغاز شد؛ قرار است در قالب این همایش که تا هفتم آذر برپاست، ۳۸۰ طرح سرمایه‌گذاری از ۲۶ استان در قالب ۹ میزگرد تخصصی ارائه شود.

افزایش ۱۸,۵درصدی معاملات مسکن تهران در آبان ماه نشان می‌دهد

رونق در بازار خانه‌های کوچک و ارزان

فرصت امروز: تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در آبان ماه امسال ۱۴ هزار و ۸۰۰ هزار واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۸,۵ درصد افزایش نشان می‌دهد. براساس گزارش جدید بانک مرکزی، متوسط قیمت خریدوفروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران در ماه آبان ۴۸,۹ میلیون ریال بود که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۰,۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران برگرفته از آمارهای خام سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور است و توسط اداره بررسی‌ها و سیاست‌های اقتصادی بانک مرکزی تهیه و منتشر می‌شود. این آمار در آبان ماه نشانگر ورود بازار مسکن به مرحله پیش رونق است.

حجم معاملات مسکن

در آبان ماه امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۴ هزار و ۸۰۰ واحد رسید که در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۱۸,۵ درصد افزایش نشان می‌دهد. بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله شده به تفکیک عمر بنا در آبان ماه سال ۱۳۹۶ حاکی از آن است که واحدهای تا ۵سال ساخت با سهم ۴۷,۲ درصد بیشترین سهم از واحدهای مسکونی معامله شده را به خود اختصاص داده‌اند. این سهم در مقایسه با آبان ماه سال قبل ۵درصد کاهش یافته و در مقابل به سهم واحدهای با قدمت ۶تا ۱۰ سال و بیش از ۱۵ سال افزوده شده است. توزیع تعداد معاملات انجام شده برحسب مناطق مختلف شهر تهران در آبان حاکی از آن است که از میان مناطق بیست و دوگانه شهر تهران منطقه ۵ با سهم ۱۶,۵ درصدی از کل معاملات، بیشترین تعداد قراردادهای مبایعه نامه را به خود اختصاص داده است؛ همچنین مناطق ۴ و ۲ به ترتیب با سهم‌های ۱۱,۶ درصد و ۱۰,۱ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در مجموع ۷۴,۸درصد از کل تعداد معاملات انجام شده در شهر تهران مربوط به ۱۰ منطقه شهر (به ترتیب فراوانی شامل مناطق ۵، ۴، ۲، ۸، ۱۰، ۱۴، ۷، ۱، ۳ و ۱۵) بوده و ۱۲ منطقه باقی مانده ۲۵,۲درصد از معاملات را به خود اختصاص داده‌اند.

تحولات قیمت مسکن

در آبان ماه میانگین قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۴۸,۹ میلیون ریال بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۲,۱ درصد و ۱۰,۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. بیشترین رشد میانگین قیمت در این ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل به منطقه ۵ معادل ۱۷,۱ درصد و کمترین میزان رشد به منطقه ۳ معادل ۴ درصد تعلق دارد. در میان مناطق بیست‌ودوگانه شهرداری تهران بیشترین میانگین قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده معادل ۱۰۲,۷ میلیون ریال به منطقه یک و کمترین آن با ۲۳,۷ میلیون ریال به منطقه ۱۸ تعلق داشته است که نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۵,۵ درصد و ۱۰,۸ درصد افزایش نشان می‌دهند.

تحولات هشت ماهه معاملات مسکن

در هشت ماهه نخست امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۱۳ هزار و ۸۰۰ واحد مسکونی رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل افزایش ۷,۷ درصدی را نشان می‌دهد. در این مدت متوسط قیمت یک مترمربع بنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۴۶,۵ میلیون ریال بوده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۷,۱ درصد افزایش نشان می‌دهد.

دامنه‌های قیمتی مورد تقاضا

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب قیمت یک مترمربع بنا در آبان ماه سال ۹۶ حاکی از آن است که واحدهای مسکونی در دامنه قیمتی ۳۰ تا ۳۵ میلیون ریال به ازای هر مترمربع بنا با سهم ۱۰,۶ درصد بیشترین سهم از تعداد معاملات شهر تهران را به خود اختصاص داده و دامنه‌های قیمتی ۳۵ تا ۴۰ میلیون ریال و ۲۵ تا ۳۰ میلیون ریال به ترتیب با سهم‌های ۱۰ درصدی و ۹,۶ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در این ماه توزیع حجم معاملات به‌گونه‌ای بوده است که ۵۶,۵ درصد واحدهای مسکونی با قیمتی کمتر از متوسط قیمت هر مترمربع واحد مسکونی شهر تهران به فروش رفته‌اند.

متراژهای پرطرفدار

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب سطح زیربنای هر واحد مسکونی در آبان ماه نیز نشان می‌دهد بیشترین سهم از معاملات انجام شده به واحدهایی با زیربنای ۶۰ تا ۷۰ مترمربع معادل ۱۴,۸ درصد اختصاص داشته است. واحدهای دارای زیربنای ۵۰ تا ۶۰ و ۷۰ تا ۸۰ مترمربع به ترتیب با سهم‌های ۱۳,۵ درصد و ۱۳درصد در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در مجموع در این ماه واحدهای مسکونی با سطح زیربنای کمتر از ۸۰ مترمربع ۵۰,۷ درصد از معاملات انجام شده را به خود اختصاص داده‌اند.

ارزیابی قدرت خرید مردم

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب ارزش هر واحد حاکی از آن است که در میان دامنه‌های قیمتی مورد بررسی واحدهای مسکونی با ارزش ۱,۵ تا ۲ میلیارد ریال با اختصاص ۱۰,۶ درصد بیشترین سهم از معاملات انجام شده را به خود اختصاص داده‌اند. واحدهای دارای ارزش ۲ تا ۲,۵ میلیارد ریال و یک تا ۱,۵ میلیارد ریال نیز هر کدام با اختصاص ۱۰,۴ درصد و ۹,۷ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در مجموع در این ماه حدود ۴۹,۸ درصد از معاملات به واحدهای مسکونی با ارزش کمتر از ۳,۵ میلیارد ریال اختصاص داشت.

وضعیت اجاره بهای مسکن

در آبان ماه شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۹,۶ درصد و ۸,۵ درصد رشد نشان می‌دهد. ماهیت قراردادهای اجاره مسکن که اغلب یک‌ساله تنظیم می‌شوند و نیز اثرپذیری شاخص اجاره بهای مسکن از سیاست‌های کنترل و مهار تورم سبب تغییر متناسب اجاره بها با تحولات نرخ تورم در کشور شده است. سهم هزینه مسکن شامل اجاره بهای مسکن اعم از شخصی و غیرشخصی در محاسبات شاخص کل بهای کالا و خدمات مصرفی بر پایه سال ۱۰۰=۱۳۹۵ معادل ۳۳,۱ درصد است.

وزارت امور اقتصادی و دارایی اعلام کرد

دولت یازدهم و دوازدهم کسری بودجه نداشته است

وزارت امور اقتصادی و دارایی در واکنش به خبر «استقراض ۱۰هزار میلیارد تومانی دولت از بانک مرکزی در نیمه نخست امسال» تصریح کرد: وزارت اقتصاد از سال ۱۳۹۲ تاکنون یک ریال از بانک مرکزی استقراض نکرده است. وزارت امور اقتصادی و دارایی در این اطلاعیه افزود: در سال‌های ۱۳۹۲ (آغاز به کار دولت یازدهم) تاکنون در دولت دوازدهم، ریالی از بانک مرکزی ایران استقراض نشده، هر چند دولت برای تأمین اعتبارات بر عهده‌اش با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو بوده است. در این اطلاعیه آمده است: دولت یازدهم و دوازدهم تا این تاریخ، هیچ‌گونه کسری بودجه‌ای نداشته است که به استقراض از سیستم بانکی اقدام کند. در این زمینه بهتر است به قوانین بودجه سنواتی، به‌طور خاص بندهای مندرج در تبصره (۵) ماده واحده قانون بودجه سال ۱۳۹۶ کل کشور مراجعه شود. وزارت امور اقتصادی و دارایی تأکید کرده است: یکی از ظرفیت‌های مفید قانون بودجه سال ۱۳۹۶، با رعایت قانون انتشار اوراق مشارکت مصوب سی‌ام شهریور ۱۳۷۶ یا قانون بازار اوراق بهادار ایران مصوب یکم آذر ۱۳۸۴ بهره‌مندی دولت از انتشار اسناد خزانه برای طرح‌های دارای توجیه فنی، اقتصادی و مالی است که با اجازه قانون انجام می‌شود. به نوشته این وزارتخانه، در مفاد تبصره (۵) قانون سال ۱۳۹۶ کل کشور این موارد پیش‌بینی شده است. در این اطلاعیه تأکید شده است: مرجع ارقام ذکر شده در آن روزنامه (کیهان) معلوم نیست از کجا بوده و هیچ‌کدام از اقلام مذکور قابل تأیید نیست و جای تأمل دارد. در این اطلاعیه با تفکیک واژه‌های «استقراض دولت» و «تنخواه گردان خزانه» به ماده ۲۴قانون محاسبات عمومی کشور استناد شده است که «تنخواه گردان خزانه عبارت است از اعتبار بانکی در حساب درآمد عمومی کشور نزد بانک مرکزی ایران که به موجب قانون اجازه استفاده از آن به میزان معین در هر سال مالی برای رفع احتیاجات نقدی خزانه در همان سال به وزارت امور اقتصادی و دارایی داده می‌شود و منتها تا پایان سال واریز می‌شود.» همچنین در تبصره ماده (۱) قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت رقم تعیین شده در ماده ۲۴ قانون محاسبات عمومی کشور را به این شرح مشخص کرده است: میزان تنخواه گردان خزانه ۳درصد بودجه عمومی دولت تعیین می‌شود. بنابراین استفاده خزانه از ظرفیت تنخواه گردان با اجازه قانون بوده و مبلغ آن نیز شفاف و به میزان ۳درصد بودجه عمومی دولت است. در ادامه این اطلاعیه یادآوری شده است: استفاده از این مزیت قانونی برای رفع احتیاجات نقدی خزانه در سال مالی و به‌طور مستمر انجام می‌شود و این مبلغ در پایان هر سال مالی به حساب بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران واریز و تسویه می‌شود.

نگاه

در تشریح نشست مشترک اعضای کمیسیون اقتصادی با نوبخت عنوان شد

بررسی رویکردهای اصلی لایحه بودجه سال ۹۷

سخنگوی کمیسیون اقتصادی مجلس از بررسی رویکردهای اصلی و نوین لایحه بودجه سال آینده در نشست مشترک کمیسیون متبوعش با مسئولان سازمان برنامه و بودجه خبر داد. به گزارش خانه ملت، رحیم زارع درباره نشست مشترک اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس با محمد باقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه و مسئولان این سازمان گفت: رویکردهای اصلی و نوین در لایحه بودجه سال آینده بر بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد تأکید دارد و یکی از موضوعات مهم که لحاظ شده بحث ساماندهی صندوق‌های بازنشستگی کشوری است. زارع تصریح کرد: استفاده از توان بخش غیردولتی برای اجرای طرح‌های عمرانی و ایجاد صندوق رفاه اجتماعی امید از دیگر مباحث مهم در لایحه بودجه سال ۹۷ کل کشور است. گفتنی است در این نشست نمایندگان عضو کمیسیون اقتصادی دغدغه‌ها و نظرات خود را در خصوص لایحه بودجه سال ۹۷ بیان کردند که محورهای آن عبارت بود از لزوم توجه به هم ترازی حقوق بازنشستگان، تخصیص به موقع ردیف‌های بودجه‌ای، توجه به انجام کارهای عمرانی در کشور، کنترل انتشار اوراق در لایحه بودجه، اعمال نظارت مؤثر برای مصارف بودجه‌ای و اتخاذ تدابیر مناسب برای مهار بازار سوداگری و جلوگیری از افزایش قیمت کالاها به صورت کاذب.

حمل‌ونقل ریلی

تقویت خطوط ریلی آستارا در جهت دستیابی به بازارهای جهانی

ناظر گمرکات استان گیلان گفت آستارا، دروازه دستیابی به بازارهای جهانی است، به همین منظور فعالیت این گمرک ۲۴ ساعته شده و خطوط آهن برای تقویت حمل‌ونقل این مرز، ریل‌گذاری شده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران، محمد شهبازی ناظر گمرکات استان گیلان گفت: توافق ریلی آستارا- آستارا فرصت‌های بیشتری را در معاملات تجار ایجاد می‌کند و مزیت افزایش ساعت مرز به واسطه این ریل دوچندان می‌شود.

خبرنامه

تقدیر از بانک تجارت در جشنواره تکریم مدیران اشتغال‌زا

هشتمین جشنواره تجلیل و تکریم از کارآفرینان و مدیران اشتغال‌زای کشور با اهدای تندیس و لوح تقدیر از محمدابراهیم مقدم، مدیرعامل بانک تجارت قدردانی کرد. به گزارش روابط عمومی بانک تجارت، لوح تقدیر جشنواره تقدیر از مدیران اشتغال‌زا به خاطر حمایت بانک تجارت از صنعتگران و واحدهای صنفی کارآفرین و خدمات نوین بانکداری الکترونیک به امضای دکتر علی‌اکبر صالحی، معاون رئیس‌جمهور به محمدابراهیم مقدم، مدیرعامل بانک تجارت اعطا شد. در بخشی از این لوح تقدیر آمده است: «کارآفرینان نقشی اساسی و محوری در توسعه فناوری و ایجاد توانمندی‌های تکنولوژیک کشورها داشته و یکی از بهترین پیامدهای مبارک آن، اشتغال‌زایی در جوامع است که قادر خواهد بود رشد اقتصادی کشورها را شتاب بخشد.» عباس عراقچی، معاون وزیر امور خارجه در این همایش که پنجشنبه دوم آذرماه در سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار شد، با تشریح تغییرات ساختاری این وزارتخانه و تمرکز بر اقتصاد بین‌المللی گفت: اگر یک شرکت توانمند نتواند تولیدات خود را در بازار به فروش رساند و آن را تبدیل به ثروت کند هر چقدر هم تولید داشته باشد، موفق نیست؛ بنابراین نیاز به یک بازاریاب برای تبدیل قدرت به ثروت دارد که دیپلمات این کار را انجام می‌دهد. باید با عنایت به اقتصاد مقاومتی از فرصت‌های طلایی به‌وجود آمده استفاده کرد تا بتوانیم به لحاظ اقتصادی نیز توانمند شویم.

وی با بیان اینکه روحیه بسیجی، تلاش و نتیجه کار را مضاعف می‌کند، این راه را مسیر سریع‌تری برای رسیدن به هدف عنوان کرد و با تقدیر از کارآفرینان کشور گفت: اتکای مذاکره‌کنندگان به وجود افرادی همچون کارآفرینان و تلاشگران در راستای توسعه اقتصادی کشور است؛ موضوعی که باعث می‌شود با قدرت از مواضع‌مان در عرصه‌های بین‌المللی دفاع کنیم. همچنین منصوری معاون وزیر کار، تعاون و رفاه اجتماعی نیز با اشاره به فراهم شدن زمینه حضور کارآفرینان ایرانی در بازارهای جهانی به تنگناهای اقتصادی در کشور اشاره کرد و گفت: در این فضای سخت، کارآفرینانی بودند که خودشان را حفظ کردند و الگوی خوبی از بازارهای منطقه‌ای ارائه دادند.

نصب یک میلیون نسخه همراه بانک جدید از سوی مشتریان بانک ملت

تعداد نسخه‌های همراه بانک جدید نصب شده روی گوشی‌های تلفن همراه مشتریان بانک ملت از یک میلیون نسخه عبور کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک ملت، تاکنون بیش از یک میلیون نسخه همراه بانک جدید روی تلفن‌های همراه با سیستم عامل اندروید و IOS نصب و راه‌اندازی شده است.

براساس این گزارش، در نسخه جدید همراه بانک خدماتی به مشتریان بانک ملت ارائه شده که برخی از آنها منحصر به فرد است. خرید با استفاده از گوشی تلفن همراه مجهز بهNFC یکی از این خدمات است که مشتری می‌تواند با واردکردن رمز دوم و بدون استفاده از کارت، از طریق کارتخوان‌های فروشگاهی خرید خود را انجام دهد. در عین حال، نسخه جدید همراه بانک ملت ضمن افزایش الزامات امنیتی، ورود به حساب کاربری را با استفاده از فناوری اثر انگشت، امکان‌پذیر کرده است.

به دستور رئیس‌کل بانک مرکزی، کمیته بانکی مناطق زلزله‌زده تشکیل شد

اشتغال در اولویت نظام بانکی

در جریان سفر هیات بانکی به مناطق زلزله‌زده به دستور ولی‌الله سیف، کمیته‌ای به ریاست معاون نظارتی بانک مرکزی و با حضور رئیس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی و رئیس کانون بانک‌های خصوصی برای پیگیری و عملیاتی شدن تصمیمات نظام بانکی تشکیل می‌شود. این کمیته وظیفه نظارت بر تخصیص بهینه منابع بانکی در مناطق زلزله‌زده را برعهده دارد تا براساس اولویت‌بندی نیازها، منابع به صورت بهینه تخصیص داده شود.

به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، ولی‌الله سیف که به همراه هیأت بانکی، به مناطق زلزله‌زده غرب کشور سفر کرده است، در جلسه با مقامات استانی تأکید کرد: اگرچه در لحظات ابتدایی وقوع حادثه، شوک بزرگی به منطقه و کشور وارد شد لیکن در همان نخستین ساعات شاهد کمک و همیاری همه هموطنان با مشارکت و عزمی مثال‌زدنی در کنار تصمیمات و اقدامات دستگاه‌های دولتی بودیم و خوشبختانه امروز شاهد این هستیم که با اتحاد و مشارکت مردم و دولت، مشکلات این مناطق به مرور رفع می‌شود.

ضمن آنکه نظام بانکی نیز تمام تلاش خود را برای جبران خسارت‌های وارده به مناطق زلزله‌زده در غرب کشور به کار خواهد بست و امیدواریم بتوانیم تا حدی از آلام مردم بکاهیم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به کمک‌های خودجوش همکاران نظام بانکی پرداخت و گفت: علاوه بر تصمیمات رسمی نظام بانکی برای حمایت از آسیب‌دیدگان زلزله، همکاران بانک مرکزی و بانک‌ها و موسسات اعتباری در اقدامی خداپسندانه که شایسته تقدیر و تشکر است، به جمع‌آوری کمک‌های نقدی و غیرنقدی اقدام کردند.

وی افزود: این صمیمیت و همیاری هموطنان در حادثه زلزله غرب کشور، بارها در در شرایط مختلف به صورت یکپارچه دیده شده است و خوشبختانه حضور مردم در کنار اخذ تصمیمات فوری و صحیح مسئولان جلوه‌ای از نوع‌دوستی ایرانیان در جهان را به نمایش گذاشت.

رئیس شورای پول و اعتبار با اشاره به تصمیمات نظام بانکی در نخستین ساعات پس از حادثه زلزله تصریح کرد: بانک‌ها، وام‌های پرداخت شده در این مناطق را برای دو سال، بدون بهره و سود و هزینه امهال کردند و برای وام‌گیرندگان فرصت دوساله درنظر گرفتند. علاوه بر این با پیشنهاد همکاران، برای هر واحد مسکونی آسیب‌دیده، ۱۰میلیون تومان وام قرض الحسنه پرداخت می‌شود.

سیف با اشاره به مصوبه هیأت دولت برای اعطای مبلغ ۷ هزار و ۶۷۵ میلیارد ریال تسهیلات به مناطق زلزله‌زده توسط نظام بانکی خاطرنشان کرد: با تشکیل نخستین جلسه هیأت دولت پس از این حادثه، تکالیفی از سوی هیأت محترم وزیران برای نظام بانکی تعیین شد که براساس آن، بازسازی اماکن مسکونی روستایی به تعداد ۱۱ هزار واحد و با سقف تسهیلات برای هر فقره ۲۵۰ میلیون ریال با دوره بازپرداخت ۱۵ ساله، بازسازی ۴۵۰۰ واحد اماکن مسکونی شهری تا سقف هر فقره ۳۵۰میلیون ریال با دوره بازپرداخت پانزده ساله، تعمیر ۱۵ هزار واحد از اماکن مسکونی شهری و روستایی و تجاری تا سقف تسهیلات ۱۲۰میلیون ریال برای هر فقره و با سود و کارمزد ۵ درصد و بازپرداخت هفت ساله و نیز تأمین ۱۵ هزار و ۵۰۰ فقره تسهیلات قرض‌الحسنه تا سقف ۱۰۰ میلیون ریال برای تأمین هزینه لوازم خانگی و سایر هزینه‌های ضروری با دوره بازپرداخت پنج‌ساله برعهده شبکه بانکی گذاشته شد.

رئیس کل بانک مرکزی با تأکید بر اینکه تلاش دولت و نظام بانکی برای تسهیل و تسریع در بازسازی‌هاست، گفت: سازمان برنامه و بودجه نیز بیش از ۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال کمک بلاعوض برای بازسازی مناطق مسکونی و شهری و تعمیرات خدماتی درنظر گرفته است که در اختیار مردم این مناطق قرار خواهد گرفت. امیدواریم با پرداخت این مبالغ و تسهیلات شبکه بانکی، به‌زودی شرایط زندگی مردم آسیب‌دیده به حالت عادی بازگردد.

سیف ضمن بیان این نکته که تمرکز نظام بانکی باید به بحث اشتغال باشد، خاطرنشان کرد: موضوع تأمین مالی سرمایه در گردش بنگاه‌های کوچک و متوسط تجربه موفقی بود که می‌تواند در این مناطق نیز مورد استفاده قرار گیرد. بر این اساس، اقدام نظام بانکی در این مسیر ادامه پیدا خواهد کرد و امیدواریم اقتصاد کشور را در مسیر حرکت به سمت توسعه قرار دهد.

رئیس شورای پول و اعتبار، برنامه نظام بانکی برای سال جاری را اعطای تسهیلات ۲۰هزار میلیارد تومانی برای تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌های کوچک و تسهیلات متوسط و ۱۰هزار میلیارد تومانی برای نوسازی واحدهای تولیدی عنوان کرد و افزود: ۲۰هزار میلیارد تومان تسهیلات نیز به موضوع اشتغال اختصاص پیدا کرده است. مجموع ارقام درنظر گرفته شده بالغ بر ۵۰ هزار میلیارد تومان است که در کنار روند عادی اعطای تسهیلات بانکی به بخش‌های اقتصادی به صورت ویژه به موضوع اشتغال و تولید اختصاص می‌یابد.

رئیس کل بانک مرکزی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: باید تلاش کنیم مسئله «اشتغال» را در استان کرمانشاه حل کنیم، تمرکز دولت بر این موضوع، حلال بسیاری از مشکلات خواهد بود و نظام بانکی برای انجام این مهم آمادگی خدمت دارد.

در این جلسه، تأمین مالی برای ساخت مسکن، کمک به ساخت مراکز بهداشتی و بیمارستان، ساخت و بازسازی مدارس و اعطای تسهیلات اشتغال‌زایی برای مناطق زلزله‌زده از مهم‌ترین محورهای گفت‌وگوی هیأت بانکی در فرمانداری قصر شیرین برای حمایت از مردم آسیب‌دیده منطقه بود.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۵۶,۲۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۸,۴۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۳۵۲,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۳۶۴,۵۰۰	▼
نیم سکه	۶۸۸,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۸۴,۷۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۷,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۱۱۸	▼
یورو اروپا	۴,۹۶۳	▲
پوند انگلیس	۵,۵۵۱	
درهم امارات	۱,۱۳۴	

دریچه

بانک مرکزی هشدار داد

مؤسسه قرض‌الحسنه خاتم‌الانبیا فاقد مجوز است

بانک مرکزی اعلام کرد که مؤسسه قرض‌الحسنه خاتم‌الانبیا فاقد هرگونه مجوز بوده و فعالیت تمام واحدهای آن تحت هر عنوانی غیرقانونی است و از همین رو درباره سپرده‌گذاری یا همکاری با این مؤسسه به هموطنان هشدار داد. در اطلاعیه بانک مرکزی آمده است که موضوع جلوگیری از ادامه فعالیت مؤسسه خاتم‌الانبیا به نیروی انتظامی نیز منعکس شده و همچنین نسبت به طرح شکایت از این مؤسسه نزد مرجع قضایی اقدام شده است.

به گزارش ایسنا، با وجود اینکه فعالیت تمامی موسسات بزرگ غیرمجاز به پایان رسیده و می‌توان گفت که هیچ یک از موسسات مالی و اعتباری که قبلا به‌طور گسترده‌ای فعالیت می‌کردند اکنون هیچ‌گونه فعالیتی در بازار پول ندارند، اما همچنان هستند موسسات یا صندوق‌های قرض‌الحسنه‌ای که به‌طور غیرمجاز و بدون مجوز فعالیت در بازار رسمی پول به کار خود ادامه می‌دهند.

در مدت اخیر بانک مرکزی طی اطلاعیه‌هایی فهرست چند مؤسسه اعتباری غیرمجاز را اعلام و نسبت به سپرده‌گذاری در آنها هشدار داده بود. در تازه‌ترین اعلام بانک مرکزی از مؤسسه قرض‌الحسنه خاتم‌الانبیا نام برده شده و ظاهرا این مؤسسه در برخی مناطق اقدام به انتشار غیرقانونی اوراق گواهی سپرده سرمایه‌گذاری می‌کند. این در حالی است که مؤسسه قرض‌الحسنه خاتم‌الانبیا هیچ گونه مجوزی از بانک مرکزی نداشته و تمام واحدهای آن تحت هر عنوانی غیرقانونی است.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه

آگهی مناقصه واگذاری تاسیسات بیمارستان طالقانی کرمانشاه

مرکز آموزشی درمانی آیت ا... طالقانی کرمانشاه در نظر دارد نسبت به واگذاری امور راهبری و نگهداشت تاسیسات خود از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید، لذا از کلیه شرکتها و موسسات واجد شرایط دعوت میشود جهت دریافت اسناد مناقصه از تاریخ نشر این آگهی لغایت پایان وقت اداری روز یک شنبه مورخ ۹۶/۹/۱۲ به نشانی : کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی، مرکز آموزشی درمانی آیتا... طالقانی، دبیرخانه مراجعه نمایند.

۱)مهلت تحویل پیشنهادات: تا ساعت ۱۵بعد از ظهر روز شنبه مورخ ۹۶/۹/۲۵ میباشد.

۲) محل تحویل پیشنهادات: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی، دبیرخانه محرمانه ساختمان شماره یک دانشگاه طبقه سوم.

۳) جلسه کمیسیون مناقصه: ساعت ۸/۳۰ روز یکشنبه مورخ ۹۶/۹/۲۶

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه

۴۹۴

شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای
اجرای راهسازی، جدولگذاری و احداث فضای سبز ورودی ناحیه صنعتی ثلاث باباجانی

شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه در نظر دارد مناقصه عمومی (اجرای راهسازی، جدولگذاری و احداث فضای سبز ورودی ناحیه صنعتی ثلاث باباجانی) به شماره(۲۰۰۹۶۱۱۱۵۰۰۰۰۱۵) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران وبازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۶/۰۹/۰۷ می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۴:۳۰ روزسه شنبه تاریخ ۹۶/۰۹/۰۷ تا ۹۶/۰۹/۱۷ ساعت ۱۴:۳۰

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۴:۳۰ روز دوشنبه تاریخ ۹۶/۰۹/۲۷

زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۱۴ روز سه شنبه تاریخ ۹۶/۰۹/۲۸

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف

آدرس: سه راه ۲۲ بهمن ابتدای بلوار نوبهار شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه و تلفن : ۰۸۳۳۸۲۴۶۱۰۰(داخلی۲۰۴)

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۴۱۹۳۴ -۰۲۱دفتر ثبت نام: ۰۲۱۸۸۹۶۹۷۳۷و۰۲۱۸۵۱۹۳۷۶۸

شرح پروژه	محل اجرا	حجم پروژه	مدت اجراء	مبلغ برآورد(ریال)	رتبه مورد نیاز
اجرای راهسازی، جدولگذاری و احداث فضای سبز ورودی	ناحیه صنعتی ثلاث باباجانی	حدوداً ۳۰۰۰مترمربع	۳ماه شمسی	۱/۶۱۴/۲۸۱/۱۱۳	۵راه

۴۷۶

خبر

مدیر پذیرش بورس تهران اعلام کرد

شرایط فعلی «آکنتور» و «های وب»

مدیر پذیرش بورس تهران آخرین وضعیت کنتورسازی را تشریح کرد و از هدف‌گذاری پذیرش و عرضه ۲میلیارد دلار اوراق مشارکت ارزی خبر داد. به گزارش فارس، اسماعیل درگاهی درباره ادغام شرکت‌های (های وب)، (پارس آنلاین) و (آسیا تک) گفت: سهام شرکت آسیا تک در آستانه عرضه اولیه بوده و آخرین اطلاعاتی که وجود دارد، مبنی بر عرضه عمومی سهام این شرکت در اولین فرصت موجود است. وی موضوع ادغام (آسیا تک) با (های‌وب) را به دلیل مباحث قیمتی منتفی دانست و گفت: البته در این زمینه بورس تهران اختیار کامل را به سهامداران عمده هر دو شرکت داده تا بر اساس منافع بنگاه تصمیم بگیرند و مجاز هستند، یا عرضه اولیه سهام و یا ادغام در یکدیگر را در دستور کار قرار دهند. درگاهی با بیان اینکه ادبیات موضوع ادغام و تملیک شرکت‌ها امروزه در اقتصاد ایران تعریف شده، عنوان کرد: برای افزایش تجربه بیشتر باید چندین مجموعه عملیاتی وجود داشته باشد که بتوان ادغام و تملیک را به درستی در بنگاه‌های اقتصادی پیاده کرد. مجموعه بورس تهران از موضوع ادغام شرکت‌ها در های‌وب با شرط حفظ منافع عموم سهامدارانی که در عرضه اولیه آن شرکت کرده‌اند و همچنین ارزش‌افزا بودن این ادغام حمایت می‌کند. مدیر پذیرش بورس تهران گفت: سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و وزارت ارتباطات به عنوان نهادهای ناظر بر این بخش وقتی موافق با ادغام شرکت‌های مخابراتی و اینترنتی باشند، به تبع آن رسالت بورس تنها از زاویه رصد مباحث مالی و ارائه ساختار مشخص بر اساس رعایت دستورالعمل‌های این دو نهاد خواهد بود، هم‌اکنون نیز ادغام شرکت (پارس‌لین ارتباطات) با شرکت بورسی (های‌وب) انجام شده و در حال ارائه اطلاعات به سازمان بورس هستند. وی با اشاره به شکسته شدن سقف تاریخی شاخص بورس تهران نیز گفت: بازار سهام هم اکنون از کشش مناسبی برخوردار است و سه شرکتی که معارفه آنها برگزار شده، در اولویت عرضه اولیه قرار دارند که به‌طور مشخص تأمین سرمایه امید در آینده‌ای نزدیک عرضه اولیه سهام خواهد شد و سپس شرکت آسیاتک و شرکت توسعه نفت و گاز پرشیا باید عرضه شوند. این مقام مسئول با اشاره به ترافیک شرکت‌های پذیرش شده برای عرضه اولیه در بورس تهران به کشش بازار برای استقبال از سهام جدید اشاره کرد و گفت: در خصوص اوراق مشارکت ارزی چند نهاد ناظر از جمله بانک مرکزی، سازمان بورس و وزارت اقتصاد باید اظهار نظر کنند. ناشران اگر چه از این موضوع استقبال می‌کنند، اما بازار ارز را نیز باید در نظر داشت. هم اکنون پذیرش و عرضه اولیه ۲میلیارد دلار اوراق مشارکت ارزی به‌طور جدی در برنامه‌های بورس تهران قرار دارد و در مورد این موضوع جلسات کارشناسی متعددی انجام می‌شود. درگاهی با بیان اینکه تنها در یک دوره زمانی تأمین مالی ارزی ازطریق حوزه بانکی در بازارهای جهانی انجام شده، گفت: در بورس و بازار سهام تاکنون چنین اقدامی نبوده در حالی که در حال حاضر شرکت‌های بورسی به این ابزار نیاز دارند. از طرفی بورس نیز برای این موضوع برنامه جدی داشته و تا حد زیادی جلو رفته است. به گفته وی، به نظر می‌رسد با کمی تعدیل نسبت به مدل‌های بین‌المللی اوراق مشارکت ارزی طی سال جاری نهایی شود و بر اساس زمان‌بندی که وجود دارد، اقدام‌های جدی برای انتشار اوراق مشارکت ارزی و تأمین مالی از طریق بازارهای بین المللی به شیوه‌های دیگری از جمله پذیرش سهام در بورس‌های خارجی صورت خواهد گرفت. درگاهی در مورد آخرین اقدام‌های صورت گرفته ناشر کنتورسازی گفت: بر اساس آخرین اطلاعاتی که وجود دارد، هیات مدیره نسبت به تعیین مدیر عامل جدید اقدام کرده و قرار شده با بازگشایی نماد معاملاتی این ناشر در آینده‌ای نزدیک بازارگردان نیز تعیین شود.

بورس کالا

به میزبانی بورس کالا برگزار شد

هم‌اندیشی برای حل مشکلات صادرات پسته

نشست هم‌اندیشی بورس کالای ایران با حضور محمد اسکندری معاون توسعه بازار و مطالعات اقتصادی بورس کالا، اکبر میرزاپور سرپرست مدیریت توسعه بازار فیزیکی و رئیس اداره انبارها و محمد حسنی‌سعدی مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل این بورس به همراه جمعی از صادرکنندگان و فعالان بازار پسته برگزار شد. به گزارش بورس کالای ایران، طی این جلسه که در محل بورس کالای ایران برگزار شد، شرایط و چالش‌های صادراتی محصول پسته مورد بررسی قرار گرفت و درباره راهکارهای حل این چالش‌ها از طریق عرضه در بستر بورس، تبادل نظر شد. یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که در این جلسه مطرح شد، بحث تامین مالی صادرکنندگان و فعالان بازار پسته از طریق امکانات و ابزارهای موجود در بورس کالا و با بهره‌گیری از ابزارهایی همچون صندوق‌های کالایی و همچنین لزوم آشنایی فعالان این حوزه با سازوکار استفاده از ابزار اختیار معامله بود. افزون بر این، در این نشست هم‌اندیشی که با محوریت بررسی مشکلات و چالش‌های بازار صادراتی پسته برگزار شد، پایین بودن کیفیت پسته صادر شده به عنوان یکی از مهم ترین مشکلات بازار صادراتی این محصول کشاورزی مطرح شد. بدین ترتیب، مقرر شد از طریق راهکارهای موجود در بورس و استانداردهای تعریف شده در آن، به منظور ارتقای سطح کیفی این محصول صادراتی اقدام شود تا صادرکنندگان، پسته ممتاز ایرانی با درجه کیفیت مرغوب را به صورت مستقیم از تولیدکننده خریداری کنند.

با وجود عرضه سهام از طرف شرکت‌های حقوقی صورت گرفت

شاخص کل بورس در مسیر صعود

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران روز یکشنبه با ۱۸۶ واحد رشد به جایگاه ۹۰ هزار و ۶۵۵ واحدی رسید. این شاخص که روز شنبه مرز روانی ۹۰ هزار واحدی را پشت سر گذاشته و سه رکوردشکنی را به ثبت رسانده و در بالاترین سطح تاریخی خود ایستاده بود روز یکشنبه نیز توانست به روند صعودی خود ادامه دهد. عواملی مانند رشد قیمت کالاها در بازار جهانی، افزایش نرخ دلار و همچنین کاهش نرخ سود بانکی مهم‌ترین دلایل رکوردشکنی شاخص بورس تهران محسوب می‌شوند. در بازار روز یکشنبه ملی صنایع مس ایران همچنان بیشترین اثرگذاری را در رشد شاخص کل بورس در کانال جدید داشت. بر این اساس، نماد ملی صنایع مس ایران با ۱۲۴، نماد توسعه معادن‌وفلزات با ۵۷ واحد، نماد سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین با ۴۶ واحد، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۴۱ واحد، نماد صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس با ۳۶ واحد، نماد مخابرات ایران با ۲۷ واحد، نماد فولاد خوزستان با ۲۰ واحد و نماد پتروشیمی جم با ۱۶ واحد افزایش بیشترین تاثیر مثبت را در رشد شاخص کل بورس تهران داشتند. در مقابل، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۴۲ واحد، نماد پالایش نفت تهران با ۴۰ واحد، نماد گسترش نفت و گاز پارسیان با ۳۸ واحد، نماد معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۳۶ واحد، نماد پالایش نفت اصفهان با ۳۵ واحد، نماد گروه مپنا با ۱۶ واحد، نماد معدنی‌وصنعتی چادرملو با ۱۵ واحد و نماد سایپا با ۱۴ واحد کاهش بیشترین تاثیر منفی را در جلوگیری از رشد بیشتر نماگر بورس داشتند.

استراحت کوتاه در نمادهای پیشرو

بورس تهران در حالی شاهد تقویت دوباره نماگرهای منتخب خود بود که غلبه عرضه بر تقاضای سهام از سوی معامله‌گران اغلب حقوقی به‌ویژه در گروه پالایشی‌ها و فلزات اساسی باعث شد شاخص کل هم‌وزن نمایانگر استراحتی کوتاه برای بازار پس از رکوردشکنی قدرتمند نماگرهای منتخب بازار باشد. با این همه روند معاملات سهام در بازار نشان می‌دهد گروه معدنی‌ها و فلزات اساسی همچنان با اقبال خریداران روبه‌رو هستند و این در حالی است که سایر سهم‌های عموما برخوردار از سرمایه کوچک در بازار با عطش نقدینگی روبه‌رو هستند.

نسبت P/E و ارزش بازار بورس تهران

طبق آمار منتشر شده ارزش بازار ناشران بورس تهران در پایان آبان‌ماه به بیش از ۳۵۴ هزار میلیارد تومان بالغ شد. از میان ۳۲۶ شرکت که در بورس تهران فعالیت دارند رتبه اول تا سوم از نظر ارزش بازار به صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۲۴۰۳۵۰ میلیارد ریال، فولاد مبارکه اصفهان با ۱۸۹۳۷۵ میلیارد ریال، ارتباطات سیار ایران با ۱۶۴۷۲۶ میلیارد ریال اختصاص یافته است. همچنین شرکت‌های مخابرات ایران، ملی صنایع مس ایران، سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین، پالایش نفت بندرعباس، گسترش نفت و گاز پارسیان، سرمایه‌گذاری غدیر و پترشیمی جم به ترتیب با ۱۳۲۲۴۰ میلیارد ریال، ۱۱۲۲۶۰ میلیارد ریال، ۹۹۳۴۹ میلیارد ریال ، ۹۴۱۴۴ میلیارد ریال ، ۹۰۹۲۳ میلیارد ریال، ۸۲۷۲۸ میلیارد ریال و ۸۲۱۸۶ میلیارد ریال رتبه‌های چهارم تا دهم را به نام خود ثبت کردند. از سویی دیگر شرکت‌های نوش مازندران، ماشین‌سازی نیرو محرکه، آلومراد، تولیدی گرانیت بهسرام، درخشان تهران، پارس سرام، صنایع جوشکاب یزد، تولیدی لنت ترمز ایران، صنایع شیمیایی سینا، سایپا شیشه، مهندسی تکنوتار و فرآورده‌های نسوز پارس به ترتیب در انتهای این جدول قرار دارند. لازم به ذکر است بین شرکت‌هایی که در تابلوهای بورس تهران معامله می‌شوند، ۸۳ شرکت دارای P/E بیش از ۲۰ مرتبه هستند. همچنین ۶۱ شرکت دارای P/E بین ۱۰ تا ۲۰ مرتبه و ۱۵۹ شرکت دارای P/E کوچک‌تر از ۱۰ هستند. این درحالی است که ۲۳ شرکت با پیش‌بینی زیان،P/E منفی دارند. گفتنی است قیمت به ازای هر سهم برای ۳۵ شرکت بیش از ۱۰۰۰۰ ریال است. قیمت هر سهم ۱۲۵ شرکت نیز بین ۳۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ ریال است. ۱۳۸ شرکت هم با قیمتی مابین ۱۰۰۰ تا ۳۰۰۰ ریال در تابلوی بورس مشاهده می‌شود و قیمت سهم ۲۸ شرکت نیز کمتر از ۱۰۰۰ ریال داد و ستد می‌شود.

با گروه‌های بازار سهام

در دومین روز معاملاتی هفته گروه فلزات اساسی روند کاهشی را در تعدادی از سهم‌ها تجربه کرد و دو سهم آلومینیوم ایران، ملی صنایع مس ایران و شرکت آهن و فولاد ارفع شاهد رشد بیش از ۴درصدی بودند. مابقی سهم‌ها عمدتا کمتر از یک درصد در قیمت پایانی نوسان به سمت بالا یا پایین داشتند. در گروه فرآورده‌های نفتی کک و سوخت هسته‌ای نیز روند قیمت سهم‌ها عمدتا کاهشی بود. در این گروه بیش از ۳۰ میلیون سهم به ارزش حدود ۱۳میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز به جز معدود سهم‌هایی روند قیمتی در سایر سهم‌ها کاهشی بود. همچنین خودرویی‌ها نیز شاهد افت قیمت سهام‌شان در حدود نیمی از نمادها بودند.

افت ۱۲ واحدی فرابورس

مبادلات فرابورس ایران در پنجمین روز آذرماه با نقل و انتقال ۲۷۰ میلیون ورقه به ارزش یک‌هزار و ۵۸۱ میلیارد ریال پایان یافت و شاخص فرابورس نیز پس از چند روز صعود بی‌وقفه، با افت همراه شد. در معاملات روز یکشنبه، نماد معاملاتی شرکت فرآورده‌های غذایی و قند چهارمحال، با توجه به اطلاعات دریافتی مبنی بر تعدیل با اهمیت پیش‌بینی عملکرد سال مالی ۱۳۹۶ متوقف و نماد معاملاتی شرکت قاسم ایران پس از ارائه اطلاعات پیش‌بینی بازگشایی شد. شاخص کل فرابورس پس از چند روز رشد، با افت ۱۲ واحدی همراه شد که عمده بار منفی بر این نماگر از جانب نمادهای پالایشی، پتروشیمی و یک نماد از گروه فلزات اساسی رقم خورد. همچنین ۸۷ هزار ورقه اوراق تسهیلات مسکن به ارزش بیش از ۶۵ میلیارد ریال داد و ستد شد. قیمت اوراقی که در این تابلو معامله شد به دور از نوسان محسوس نسبت به روزهای گذشته در بازه ۷۴۳ هزار تا ۷۵۹ هزار ریال قرار داشت. همچنین تسه آبان‌ماه ۹۶ بالاترین حجم و ارزش معاملاتی را به خود اختصاص داد. در بازار اوراق با درآمد ثابت نیز ۹۸۴ هزار ورقه به ارزش حدود ۸۹۶ میلیارد ریال مبادله شد و «اخزا۶۱۱» که به تازگی در این بازار عرضه اولیه شده بیشترین حجم و ارزش معاملاتی را در اختیار گرفت. اکنون نرخ موثر بازده تا سررسید اسناد خزانه در نمادهای سخاب۳ تا سخاب ۷ و اخزا۶۱۱ از ۱۵,۰۹ تا ۱۹,۲۹ درصد در بازار اوراق با درآمد ثابت در نوسان است.

یادداشت

چرخش نقدینگی به سمت بورس

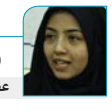
محمودرضاخواجه‌نصیری
مدیرعامل تأمین سرمایه تمدن

بازار طی هفته گذشته شاهد تحرکات خوبی بود و نکته قابل توجهی که اخیرا در معاملات مشاهده می‌شود، افزایش حجم و ارزش آن است. روندهای بلندمدت بازار عمدتا زمانی اتفاق می‌افتد که شاهد چرخش نقدینگی به سمت بورس باشیم و برای نقدینگی پایدار باید برآیند بازارهای موازی به‌گونه‌ای باشد که موضوع هدایت نقدینگی به سمت بورس را توجیه کند. شواهد نشان می‌دهد انضباط در رعایت نرخ سود بانکی در چند ماه گذشته وجود داشته است؛ بنابراین نقدینگی به سمت یک مقصد جدید در حرکت است و این مسئله، خود را در بازارهای متفاوتی از جمله بازار سکه، ارز و بورس در یکی دو هفته گذشته قوی‌تر نشان داده است. وضعیت عملکرد شش‌ماهه شرکت‌ها مطلوب بوده و تا حدی به سرمایه‌گذاران این امید را داده است که شاهد بهبود در پیش‌بینی سود شرکت‌ها باشیم. همچنین به نظر می‌رسد برخی صنایع مثل پالایشی‌ها که در هفته گذشته رشد کردند با تعدیل‌های مطلوبی همراه باشند. گروه فلزات اساسی و معدنی هم به همین ترتیب از ابتدای سال روند رو به بهبود خود را داشته‌اند. این صنایع که از دید سرمایه‌گذاران صنایع مطلوب‌تری به حساب می‌آیند، رشد کرده و از آنجا که نقدینگی هم به دنبال آن است که جایگاهی برای سود بیشتر پیدا کند، طبیعتا وارد این صنایع خواهد شد. بازار، شاخص ۸۹ هزار و پانصد را که به‌عنوان بالاترین شاخص بورس در تاریخ تجربه کرده بودیم، با قدرت رد کرد و این مسئله شروع یک روند افزایشی خواهد بود. بنابراین پیش‌بینی‌ها این است که با عبور شاخص از سقف تاریخی خود و اثراتی که بر بازار گذاشته و همچنین انتظار گزارش‌های مطلوبی که ما به‌ویژه در صنعت پالایشی داریم، شاخص روند رو به رشد خود را شروع کرده که طبیعتا یک دوره افزایشی میان مدت را در بازار شاهد خواهیم بود. نقدینگی‌های بیشتری نیز به سمت بازار سرمایه حرکت می‌کند و تحرک بیشتری در بازار ایجاد خواهد شد که اینها همه می‌تواند عامل تداوم روند افزایشی بازار در چند ماه مانده به پایان سال باشد و گزارش شرکت‌ها هم آن را تأیید خواهد کرد. در چند روز گذشته، ارزش معاملات خرد بازار به‌طور چشمگیری افزایش پیدا کرده است. بزرگ‌ترین فاکتوری که ما عمدتا می‌توانیم روی ورود نقدینگی ارزیابی کنیم، همین موضوع ارزش معاملات است که بعضاً به‌صورت مقطعی رشد می‌کند؛ثباتی که در افزایش ارزش معاملات در این چند روز شاهد بودیم، نشان می‌دهد که نقدینگی در حال ورود به بازار است. همچنین ما شاهد افزایش قیمت نفت در یکی دو هفته گذشته بودیم. قیمت‌های فلزات اساسی نه چندان زیاد اما با روند با ثباتی سطح فعلی خود را تأیید کرده‌اند که می‌تواند منجر به سودآوری شرکت‌ها شود. نکته اساسی که ما در چند وقت آینده با آن روبه‌رو هستیم و بر بازار تاثیرگذار خواهد بود، نرخ ارز است که آن نیز به آرامی رو به افزایش است. در مورد قیمت‌های جهانی هم پیش‌بینی‌ها این است که سطوح فعلی خود را از دست ندهند و ثبات خود را حفظ کنند. سطح تورمی و افزایش قیمت کالاهای مصرفی در بعضی صنایع و اتخاذ برخی تصمیمات در دولت نشان‌دهنده آن است که افزایش نسبی قیمت‌ها را در برخی محصولات شاهد باشیم و این مسئله بر درآمدزایی صنایع مصرفی، تأثیر مثبت خواهد گذاشت.

منبع: سنا

نگاه

دلایل ورود شاخص کل بورس به کانال ۹۰ هزار واحدی



زهرا سعیدی مبارکه
عضو کمیسیون اقتصادی مجلس

شاخص کل بورس از هفته گذشته در مجموع روند صعودی در پیش گرفته است و نکته مثبتی که به چشم می‌آید اینکه بخشی از نقدینگی مورد نیاز بخش تولید از طریق بازار سرمایه تأمین می‌شود. حجم مبادلات انجام شده در بورس و مثبت بودن بخشی از نمادها باعث شده تعداد متقاضیان خرید سهام با رشد روبه‌رو شود که این موضوع در رشد شاخص بورس تأثیرگذار است. افزایش قیمت دلار در رشد ارزش دارایی‌های شرکت‌های بورسی تأثیرگذار بوده و بدیهی است این موضوع در روند افزایش بهای سهام در بازار سرمایه، مؤثر بوده است. اتخاذ تدابیر بانک مرکزی برای عرضه سکه طلا در بازار، به‌طور طبیعی باعث می‌شود بسیاری از کسانی که به قصد سرمایه‌گذاری اقدام به خرید سکه کرده بودند سکه‌ها را در بازار به فروش برسانند و حداقل بخشی از نقدینگی را وارد بازار سهام کنند. توجه صندوق‌های سرمایه‌گذاری به سرمایه‌گذاری بیشتر در بورس نیز در رشد شاخص بورس مؤثر بوده، در هر صورت باید شرایطی فراهم کرد که بورس روند منطقی داشته باشد تا با رونق این بازار از رونق بازار سوداگری جلوگیری شود.

منبع: خانه ملت

بورس بین الملل

عرضه سهام شرکت ملی نفت ابوظبی در امارات

شرکت ملی نفت ابوظبی تصمیم دارد با عرضه اولیه بخشی از سهام خود در حدود ۲ میلیارد دلار تأمین مالی کند. شرکت ملی نفت ابوظبی تصمیم دارد بخشی از سهام واحد فروش سوخت خود را به صورت عرضه اولیه ارائه کند تا دوباره یکی از بزرگ‌ترین عرضه‌های اولیه خاورمیانه را به نام خود ثبت کند. بر اساس این گزارش، این شرکت قیمت پیشنهادی عرضه سهام این واحد خود را بین هر سهم ۲,۳ تا ۲,۳ درهم اعلام کرده است. ارزش این بخش از سهام واگذار شده در بازار در حدود ۸ تا ۱۰ بیلیون دلار خواهد بود. آدنوک(شرکت ملی نفت ابوظبی) مسئولیت استخراج بیشتر دکل‌های نفتی را بر عهده دارد و تصمیم دارد تا ۸ دسامبر تمامی شرایط عرضه اولیه و میزان سهام ارائه شده و قیمت تعیینی را اعلام کند. این شرکت در هفته گذشته اعلام کرد که قصد دارد از ۱,۲۵ تا ۲,۵ میلیارد سهم را در بازار به صورت عرضه اولیه ارائه کند. مدیر اجرایی شرکت ملی نفت ابوظبی در این خصوص اظهار داشت: شرکت آدنوک تصمیم داشت سهام دیگر واحدهای خود را برای تأمین مالی عرضه کند. این شرکت در ماه گذشته در حدود ۳بیلیون دلار اوراق مشارکت منتشر کرد. طبق داده‌های ویکی پدیا، شرکت ملی نفت ابوظبی با در اختیار داشتن ۱۳۷ میلیارد بشکه نفت جهان، از نظر مالکیت ذخایر نفت خام و گاز طبیعی یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های نفتی جهان به شمار می‌آید. شرکت ادنوک در سال ۱۹۷۱ تاسیس شد و هم اکنون به طور متوسط معادل ۳,۱ میلیون بشکه در روز تولید می‌کند. کلیه سهام این شرکت متعلق به دولت ابوظبی است و دفتر مرکزی آن در ساختمان مرکزی ادنوک، شهر ابوظبی قرار دارد. ادنوک، یکی از شرکت‌های پیشرو در صنایع نفت و گاز جهان، از نظر ذخایر اثبات شده نفت است. این شرکت، مالک دو پالایشگاه به نام‌های پالایشگاه ام‌النار و پالایشگاه الرویس، در کشور امارات متحده عربی است. شرکت ادنوک، دارای ۱۴ شرکت تابعه است و در هر دو بخش؛ بالادستی و پایین‌دستی صنعت نفت، فعالیت می‌کند. شرکت ادنوک در حال توسعه میدان‌های گازی این کشور، در هر دو بخش خشکی و دریایی است. درصد زیادی از گاز طبیعی تولید شده توسط ادنوک، در فرم گاز مایع (ال‌ان‌جی) صادر می‌شود و درصد باقی‌مانده آن برای تأسیسات تولید برق و خوراک مجتمع‌های پتروشیمی، همچنین برای تزریق به مخازن نفتی به منظور افزایش فشار چاه‌ها و بهبود تولید نفت خام و میعانات گازی عرضه می‌شود.

شرکت‌ها و مجامع

«اوان» ۹۳ درصد سود را افزایش داد

شرکت مبین وان‌کیش با سرمایه ثبت‌شده ۱۰۰,۰۰۰ میلیون ریال اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای شش ماهه منتهی به پایان شهریور امسال برای سال مالی منتهی به پایان اسفند ۹۶ را منتشر کرد. شرکت مبین وان کیش در دوره شش‌ماهه منتهی به پایان شهریور امسال به ازای هر سهم ۲۶۶ ریال سود خالص شناسایی کرد. گفتنی است «اوان» در دوره شش‌ماهه سال مالی قبل به ازای هر سهم ۱۳۸ ریال سود محقق کرد که در مدت مشابه امسال ۹۳ درصد آن را افزایش داد. همچنین این شرکت در ۱۲ ماهه سال مالی قبل به ازای هر سهم ۴۴۳ ریال سود کنار گذاشت. شرکت مبین وان کیش سود انباشته پایان دوره را در شش‌ماهه امسال ۲۷ میلیارد و ۱۰۶ میلیون ریال شناسایی کرد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۳ درصد افزایش یافت.

ارزش بازار «خبهمن» ۶۲۳ میلیارد ریال افزایش یافت

شرکت گروه بهمن صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک‌ماهه منتهی به ۳۰آبان ماه ۹۶ را با سرمایه ۱۰ میلیون ریال منتشر کرد. شرکت گروه بهمن در ابتدای دوره یک ماهه منتهی به پایان آبان‌ماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۵ هزار و ۶۳۱ میلیارد و ۲۲۱ میلیون ریال و ارزش بازار ۸ هزار و ۷۱۱ میلیارد و ۲۷۹ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده سهام بورسی این شرکت در دوره یک ماهه یاد شده ۱۳ میلیارد و ۱۴۰ میلیون ریال افزایش یافت و به رقم ۵ هزار و ۶۴۴ میلیارد و ۳۶۱میلیون ریال رسید. همچنین ارزش بازار این شرکت طی همین دوره ۶۲۳ میلیارد و ۲۰۶ میلیون ریال افزایش یافت و در پایان دوره معادل ۹ هزار و ۳۳۴ میلیارد و ۴۸۵ میلیون ریال محاسبه شد. «خبهمن» در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آبان ۹۶ سهام یک شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۶میلیارد و ۵۸میلیون ریال واگذار کرد و از این محل ۲میلیارد و ۳۴۶ میلیون ریال زیان شناسایی کرد. این شرکت در دوره یک ماهه یاد شده تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۳ میلیارد و ۱۴۰میلیون ریال خریداری کرد.

تجارت

میزان صادرات کاهش و میزان واردات افزایش یافت

مجموع تجارت خارجی ایران طی هشت ماهه امسال با ۸درصد رشد به ۶۰ میلیارد و ۹۰۷ میلیون دلار رسید و نسبت به مدت مشابه پارسال، میزان صادرات کاهش و میزان واردات افزایش یافت. به گزارش مهر به نقل از گمرک ایران، کارنامه عملکرد تجارت خارجی کشور در هشت ماهه سال‌جاری نشان می‌دهد مجموع تجارت خارجی ایران با ۴ میلیارد و ۴۸۶ میلیون دلار افزایش و ۸درصد رشد به ۶۰ میلیارد و ۹۰۷ میلیون دلار رسید و ارزش صادرات غیرنفتی ایران در آبان ماه سال‌جاری نسبت به مهرماه یک درصد بهبود یافت. بر این اساس حجم تجارت خارجی ایران در سال‌جاری تا ابتدای آذر ماه نسبت به مدت مشابه سال قبل ۸ درصد بزرگ‌تر شده است. همچنین در هشت ماهه اول سال‌جاری تشریفات گمرکی ۱۰۲ میلیون و ۳۸۱ هزار تن کالا در گمرکات کشور تماما به‌صورت الکترونیکی و با کنترل کامل به روش هوشمند انجام شده که از این مقدار ۲۳ میلیون و ۵۶۹ هزار تن سهم واردات و ۷۸ میلیون و ۸۱۲ هزار تن سهم کالاهای صادراتی غیرنفتی بود. مجموع ارزش صادرات و واردات ایران در مدت یادشده به ۶۰ میلیارد و ۹۰۷ میلیون دلار رسید که این رقم ۸ درصد بیشتر از مدت مشابه سال ۱۳۹۵ است. مجموع تجارت خارجی ایران در هشت ماهه سال گذشته ۵۶ میلیارد و ۴۲۱ میلیون دلار بود.

افزایش ۱۷.۵ درصدی واردات

این گزارش می‌افزاید: در هشت ماهه اول سال‌جاری به میزان ۳۲ میلیارد و ۴۱۹ میلیون دلار انواع کالا وارد کشور شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۷ و ۵۲ صدم درصد افزایش نشان می‌دهد. این رقم در ماه گذشته ۱۴ و ۸۹صدم درصد بود. عمده‌ترین دلایل افزایش واردات به کالاهای اساسی، قطعات منفصله خودرو، خودرو و کالاهای سرمایه‌ای مربوط می‌شود. همچنین در مدت یادشده متوسط قیمت کالاهای وارداتی کشورمان به ازای هر تن به یک هزار و ۳۶۱ دلار افزایش یافت که در مقایسه با پارسال ۶ و ۸۰ صدم درصد افزایش داشته است.

کاهش صادرات غیرنفتی

مجموع صادرات غیرنفتی ایران در هشت ماهه سال‌جاری به ۲۸ میلیارد و ۴۸۸ میلیون دلار رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به میزان یک و ۲۱ صدم درصد کاهش داشته است. این رقم در ماه گذشته ۲ و ۱۷ صدم درصد بود. همچنین متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی نیز در مدت یادشده به ۳۶۳ دلار رسید که ۸ و ۴ صدم درصد افزایش داشت. در مجموع صادرات کالاهای ایرانی به چین در هشت ماهه نخست امسال نسبت به سال گذشته ۱۳ و ۵۱ درصد افزایش یافته است. در بازار عراق هم عملکرد بهتری داشتیم و رشد ۶ و ۵۱ صدم درصدی ثبت شد. صادرات غیرنفتی ایران به کره‌جنوبی و افغانستان به ترتیب با افزایش ۲۸ و ۱۲ صدم درصدی و ۱۲ و ۱۱ صدم درصدی همراه شد و تنها شاهد افت ۱۸ و ۷۰ صدم درصدی صادرات کشورمان به امارات متحده عربی بوده‌ایم.

عمده‌ترین کالاهای صادراتی

اقلام عمده صادراتی کشورمان در مدت یادشده به ترتیب شامل میعانات گازی به ارزش ۴ میلیارد و ۵۸۶ میلیون دلار، پروپان مایع شده به ارزش ۸۹۷ میلیون دلار، سایر روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین با ۷۶۴ میلیون دلار، متانول با ۷۵۲ میلیون دلار و پلی‌اتیلن گرید فیلم با ۷۵۰ میلیون دلار بوده است.

اقلام عمده وارداتی

اقلام عمده وارداتی در هشت ماهه سال‌جاری نیز به ترتیب شامل برنج یک میلیارد و ۶ میلیون دلار، ذرت دامی به ارزش ۹۸۰ میلیون دلار، قطعات منفصله جهت تولید خودروی سواری با ۹۷۲ میلیون دلار، لوبیای سویا با ۶۶۹ میلیون دلار و وسایل نقلیه موتوری با حجم سیلندر ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی سی به ارزش ۶۴۳ میلیون دلار بوده است. واردات برنج در این مدت با مجوز تعاونی‌های مرزنشین صورت گرفته است.

عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی

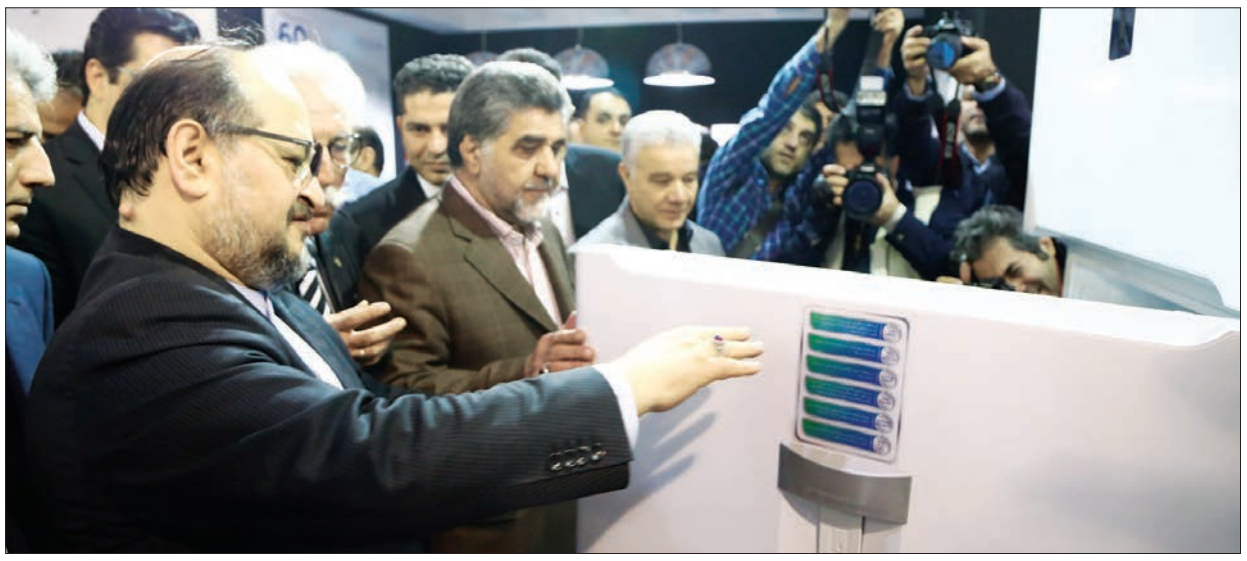
عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی در هشت ماهه سال‌جاری به ترتیب شامل چین به ارزش ۵ میلیارد و ۷۴۸ میلیون دلار، عراق با ۴ میلیارد و ۳۵۱ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۳ میلیارد و ۸۹۳ میلیون دلار، جمهوری کره با ۲ میلیارد و ۷۴۷ میلیون دلار و افغانستان با یک میلیارد و ۸۴۹ میلیون دلار بوده است.

کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران

کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران در مدت یادشده به ترتیب شامل کشورهای چین با ۷میلیارد و ۹۵۱ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۵میلیارد و ۷۴۹ میلیون دلار، ترکیه با ۲ میلیارد و ۲۲۱ میلیون دلار، جمهوری کره با یک میلیارد و ۸۴۴ میلیون دلار و آلمان با یک میلیارد و ۷۹۲ میلیون دلار بوده است. در حال حاضر تمامی کالاهای وارداتی به گمرکات سراسر کشور به کمک سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی رصد می‌شود و کنترل ۱۰۰درصدی کالاهای وارداتی با استفاده از فناوری اطلاعات به‌صورت هوشمند صورت می‌گیرد و جزئی‌ترین اطلاعات این کالاها در سامانه‌های گمرک قابل دسترسی بوده و امکان جست‌وجوی هوشمند هر کالا با ۴۰ آیتم در سامانه جامع گمرکی فراهم شده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت:

باید صنعت لوازم خانگی را در کشور گسترده کنیم



وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت باید صنعت لوازم خانگی را در کشور گسترده کنیم تا مصرف محصولات پایه مانند مس، آلومینیوم و فولاد نیز افزایش یابد.

به گزارش ایلنا، محمد شریعتمداری در حاشیه هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی در گفت‌وگو با خبرنگاران ارزش تولیدات داخلی لوازم خانگی در کشور را حدود ۱۰هزار میلیارد تومان اعلام کرد و افزود: ارزش کل تولیدات لوازم خانگی موجود در بازار کشور حدود ۱۶هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود و به همین خاطر باید حمایت‌های خود را از تولید لوازم خانگی در کشور از سطح کنونی کمی بالاتر ببریم تا قدرت رقابت بیشتری را برای تولیدکنندگان ایرانی به وجود بیاوریم.

وی با اشاره به برنامه‌ریزی برای ایجاد شرکت‌های مشترک ایرانی و خارجی و ورود فناوری روز دنیا به کشور با این هدف تصریح کرد: تحقیق و توسعه مشترک میان شرکت‌های بزرگ تولیدکننده لوازم خانگی جهان با ایران و تولید بعضی برندهایی که برای صادرات در منطقه می‌تواند مفید واقع شود در داخل کشور از برنامه‌ریزی‌های مورد تأکید دولت یازدهم بود که در این دولت نیز ادامه می‌یابد.

شریعتمداری با طرح اینکه در بازار داخلی ایران نام‌های تجاری مشهوری را مشاهده می‌کنیم، گفت: به لحاظ صرفه‌جویی و ذخیره انرژی در صنعت لوازم خانگی قدم‌های خیلی خوبی برداشته شده است. بسیاری از محصولات صنعتی این نمایشگاه دارای برچسب مصرف انرژی A هستند که این نگاه در تولید محصولات خانگی ارزشمند است. همچنین تنوع محصولات در این نمایشگاه بسیار چشمگیر است و گام‌های خوبی در این عرصه برداشته می‌شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اعلام اینکه صادرات لوازم خانگی داخلی در بازارهای کشورهای همجوار آغاز شده است، ادامه داد: صنعت لوازم خانگی یکی از صنایعی است که در تولید ناخالص داخلی، اشتغال و مصرف صنایع پایه کشور مانند مس و فولاد می‌تواند نقش مؤثری ایفا کند و باید صنایع الکترونیک و لوازم خانگی را در کشور گسترده کنیم تا مصرف محصولات پایه مانند مس، آلومینیوم و فولاد نیز در کشور نیز افزایش یابد.

شریعتمداری همچنین تصریح کرد: امیدواریم این مسیری که کشور در گام چهارم صنعتی شدن جهان به لطف الهی در این ایام برداشته است به همت ایرانیان و با شعار «ما می‌توانیم» مستحکم‌تر در آینده ادامه پیدا کند و تولیداتی ارزشمندتر و قابل رقابت در سطح بازارهای جهانی را در مجموعه صنایع کشور مشاهده کنیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در بخش دیگری از سخنان خود با تأکید بر اینکه در حوزه قاچاق باید تلاش برای کنترل مرزها بیشتر شود، افزود: ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در دولت دوازدهم با استحکام بیشتری با هماهنگی همه نیروهای نظامی و انتظامی در کنترل مرزها اقدام خواهد کرد.

شریعتمداری با اشاره به برخی فعالیت‌ها در حمایت از مرزنشینان مانند واردات از طریق ته‌لنجی یا بازارچه‌های مرزی گفت: دولت دوازدهم تلاش دارد برای حمایت از تولید داخلی، با ساماندهی این فعالیت‌ها، میزان کالاهایی را که با تعرفه صفر و به‌صورت قاچاق از این طریق وارد می‌شوند کنترل کند. وی با اعلام اینکه سیاست حمایت تعرفه‌ای را ادامه خواهیم داد، تصریح کرد: دیوارهای تعرفه‌ای ایران را از ترس افزایش قاچاق کالا، کوتاه نمی‌کنیم و تلاش می‌کنیم این سیاست رقابتی و هدفمند دنبال شود، به‌گونه‌ای که تولیدکنندگان داخلی همواره خود را در معرض رقابت احساس کنند. شریعتمداری در پایان یادآور شد: گزارش‌های مسئولان در ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز حکایت از ورود بسیار محدود کالای قاچاق به داخل و کم شدن آن در سال‌های اخیر دارد، اما واردات قانونی با حقوق ورودی کم نیز باید محدود شود.

در یک سال منتهی به پایان مهر ۹۶

قیمت محصولات پتروشیمی ایران ۳۰درصد رشد کرد

شاخص بهای کالاهای صادراتی ایران در مهر ماه امسال نسبت به ماه قبل ۴,۷درصد رشد کرد و در این میان محصولات پتروشیمی ایران توانستند نسبت به مهر ماه پارسال ۳۰,۱درصد افزایش قیمت داشته باشند. به گزارش ایرنا، نگاهی به شاخص بهای کالاهای صادراتی ایران که بانک مرکزی آن را محاسبه می‌کند، نشان می‌دهد که این شاخص در مهر ماه امسال به عدد ۲۶۱,۱ رسید که نسبت به ماه قبل از آن (شهریور) معادل ۴,۷درصد افزایش یافت و به مراتب بیشتر از ۳,۷درصد ترقی این شاخص در شهریور ماه بود. این شاخص نسبت به ماه مشابه سال قبل برابر ۲۲درصد و در هفت ماهه نخست امسال نسبت به دوره مشابه پارسال ۱۵,۳درصد رشد نشان می‌دهد. همچنین شاخص یاد شده در ۱۲ ماهه منتهی به مهر ۹۶ نسبت به ۱۲ ماهه منتهی به مهر ۹۵ معادل ۱۲,۱درصد افزایش داشته است.

کالاهایی که بیشترین افزایش قیمت را داشتند

در مهر ماه امسال ترقی شاخص بهای برخی اقلام از جمله متانول، پروپان مایع شده، بوتان مایع شده، پلی اتیلن سنگین، گسته، آهن کلاف گرم؛ شمش روی، آمونیاک، کشمش و سبزه، میگو، روغن صنعتی، فرش پشمی دستباف، تیرآهن، مس کاتد، شمش آلومینیوم، استیرن، خرما، موم پارافین، سیمان، قیر، ماست، شمش سرب، سالامبور گوسفندی، شیشه جام فلوت، کود اوره، رب گوجه فرنگی، بیسکویت و ویفر، اکسیدمولیبدن، پلی‌وینیل کلراید، پودر عصاره شیرین بیان، کیک، کابل، بستنی، کاشی و سرامیک، شیلنگ پلاستیکی، انواع ماهی منجمد، چیپس سیب زمینی، شکلات سفید بدون کاکائو، کنسانتره مس، پوردها و مایعات شوینده و فرش ماشینی منجر به افزایش شاخص بهای کالاهای صادراتی در ایران نسبت به ماه شهریور شد.

در این ماه شاخص بهای تعدادی از اقلام نظیر تراکتور و زعفران نسبت به ماه قبل کاهش داشت.

محصولات پتروشیمی با جهش قیمتی در یک سال

نگاهی به وضعیت قیمت فروش محصولات پتروشیمی در مهر ماه گذشته نشان می‌دهد که این گروه اختصاصی در مهر ماه گذشته نسبت به ماه شهریور امسال ۷,۸درصد و در مقایسه با مهر پارسال ۳۰,۱درصد رشد را تجربه کرده است.

محصولات نباتی

در مهر ماه شاخص بهای گروه محصولات نباتی در مقایسه با ماه قبل معادل ۲,۹درصد افزایش داشت؛ این افزایش به‌طور عمده در اثر ترقی شاخص قیمت پسته برابر ۳,۵درصد، «کشمش و سبزه» ۸,۵درصد، خرما ۴,۶درصد و پودر عصاره شیرین بیان ۷,۶درصد بود.در این ماه شاخص بهای «زعفران» به میزان ۶درصد کاهش داشت. شاخص بهای گروه یاد شده در مقایسه با ماه مشابه سال قبل معادل ۱۴,۹درصد افزایش داشته است.

محصولات معدنی

در مهر ماه ترقی شاخص بهای برخی از اقلام مانند پروپان مایع شده معادل ۷,۴درصد، بوتان مایع شده ۷,۱درصد، روغن صنعتی ۲,۲درصد، موم پارافین ۴,۵درصد، سیمان ۱,۵درصد، قیر ۲,۲درصد و کنسانتره مس ۰,۵درصد سبب شد تا شاخص قیمت گروه محصولات معدنی به میزان ۵درصد نسبت به ماه قبل افزایش یابد. در مقایسه با مهر ماه پارسال شاخص قیمت در این گروه برابر ۲۶,۶درصد افزایش داشت.

محصولات صنایع شیمیایی و صنایع وابسته

در ماه مورد گزارش شاخص قیمت گروه محصولات صنایع شیمیایی و صنایع وابسته با افزایشی برابر ۸درصد مواجه شد. این افزایش بیشتر تحت تأثیر ترقی شاخص بهای تعدادی از اقلام به‌ویژه متانول به میزان ۱۹,۵درصد، آمونیاک ۴,۱درصد، استیرن ۲,۲درصد، کود اوره یک درصد، اکسیدمولیبدن ۱۷,۶درصد و پودرها و مایعات شوینده ۲,۲درصد بوده است.

شاخص بهای گروه مذکور نسبت به ماه مشابه پارسال معادل ۳۶درصد افزایش یافت.

مواد پلاستیک و کائوچو و مصنوعات آنها

در مهرماه ۱۳۹۶ شاخص بهای گروه مواد پلاستیک و کائوچو و مصنوعات آنها نسبت به ماه گذشته معادل ۶,۵درصد افزایش داشت. این افزایش بیشتر ناشی از ترقی شاخص قیمت پلی اتیلن سبک به میزان ۶. ۷درصد، پلی اتیلن سنگین ۱۰,۲درصد، پلی وینیل کلراید ۱۳,۸درصد و شیلنگ پلاستیکی ۲,۲درصد بود.

شاخص بهای این گروه نسبت به ماه مشابه سال گذشته معادل ۱۷,۳درصد افزایش نشان می‌دهد.

مواد نسجی و مصنوعات از این مواد

در این ماه ترقی شاخص بهای اقلامی مانند فرش پشمی دستباف و فرش ماشینی هر کدام معادل ۲,۲درصد موجب شد تا شاخص بهای گروه مواد نسجی و مصنوعات از این مواد نسبت به ماه مرداد برابر ۲,۱درصد افزایش یابد.

شاخص بهای گروه مزبور به میزان ۱۳درصد بالاتر از عدد شاخص ماه مشابه سال قبل بود.

فلزات معمولی و مصنوعات آنها

در ماه مورد بررسی شاخص بهای گروه فلزات معمولی و مصنوعات آنها نسبت به ماه قبل به میزان ۴,۵درصد ترقی داشت. افزایش مذکور به‌طور عمده در اثر افزایش شاخص قیمت برخی اقلام به‌ویژه آهن کلاف گرم معادل ۸,۸درصد، شمش روی ۸درصد، تیرآهن ۱۲,۵درصد، مس کاتد ۲,۴درصد، شمش آلومینیوم ۳,۶درصد و شمش سرب ۹,۷درصد بود.

شاخص قیمت گروه فوق نسبت به ماه مشابه سال گذشته معادل ۲۹,۵درصد افزایش داشته است.

تغییر قیمت دیگر کالاهای صادراتی

براساس جداول بانک مرکزی، در ماه مهر نسبت به ماه شهریور امسال قیمت‌ها در گروه «محصولات حیوانی» ۳,۳درصد، «چربی‌ها و روغن‌های حیوانی و نباتی» ۱۲,۹درصد، «محصولات صنایع غذایی، نوشابه و توتون» ۲,۴درصد، «پوست، چرم و محصولات چرمی» ۱۰,۳درصد، «چوب و اشیای چوبی» ۹,۱درصد، «انواع کفش» ۱,۳درصد، «مصنوعات ساخته شده از انواع سنگ» ۲,۹درصد، «ماشین‌آلات مکانیکی و ادوات برقی» ۲,۲درصد رشد داشته و در مقابل، «وسایل نقلیه زمینی و تجهیزات ترابری» ۱۹درصد افت کرده است.

همچنین در ماه یاد شده قیمت‌ها در گروه «محصولات حیوانی» ۹,۷درصد، «چربی‌ها و روغن‌های حیوانی و نباتی» ۱۱,۸درصد، «محصولات صنایع غذایی، نوشابه و توتون» ۹,۲درصد، «چوب و اشیای چوبی»۱۰,۵درصد، «انواع کفش» ۱۶,۵درصد، «مصنوعات ساخته شده از انواع سنگ» ۱۱,۹درصد، «ماشین‌آلات مکانیکی و ادوات برقی» ۱۱,۸درصد نسبت به مهرماه پارسال افزایش یافته و در مقابل گروه «وسایل نقلیه زمینی و تجهیزات ترابری» ۸,۸درصد و «پوست، چرم و محصولات چرمی» ۰,۹درصد کاهش داشته است.

نکته اینکه شاخص بهای کالاهای صادراتی در ایران بر حسب ریال و برابری آنها با نرخ ارز آزاد است و در مهر ماه نرخ دلار و یورو به ترتیب معادل ۲,۲درصد و ۰,۸درصد افزایش داشت.

اخبار

در دیدار شریعتمداری با وزیر اقتصاد ترکیه مطرح شد

بار دیگر بحث برقراری تعرفه ترجیحی میان ایران و ترکیه

وزیر صنعت ایران و وزیر اقتصاد ترکیه در خصوص برداشتن دیوارهای تعرفه‌ای و کاهش تعرفه‌ها، برداشتن safe card، مقررات گمرکی طرفین، برقراری تعرفه‌های ترجیحی بین دو کشور و نیز مشکلات شرکت‌های فعال بخش‌خصوصی طرفین برای فعالیت در کشور مقابل بحث و گفت‌وگو کردند.

به گزارش ایسنا، محمد شریعتمداری در دیدار با وزیر اقتصاد ترکیه و هیات همراه او متذکر شد: معتقدم با توجه به اراده مستحکم رهبران دو کشور ایران و ترکیه به گسترش همه جانبه روابط، باید قدم‌های‌مان را سریع‌تر برداریم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با ابراز خرسندی از اینکه در کنار سند کمیسیون مشترک یک پیش‌نویس توافقنامه همکاری در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی و نیز همکاری‌های مشترک برای این فعالیت‌ها در کشور ثالث بین دو کشور آماده امضا شده، اظهار کرد: امیدوارم آغازی برای فعالیت‌های گسترده و همکاری‌های مشترک خدمات فنی و مهندسی بین دو کشور ایران و ترکیه و سرآغاز ارزشمندی برای فعالیت‌های بزرگ آینده باشد. شریعتمداری تصریح کرد: مناسب است در مفاد پیش‌نویس صورت‌جلسه کمیسیون مشترک برخی نکات عملیاتی‌تری را در متن صورت‌جلسه کمیسیون مشترک همکاری‌های همه جانبه دو کشور وارد کنیم و اجرایی‌تر و عملیاتی‌تر در حل مشکلات دو کشور وارد شویم.

وی با اشاره به سفرهای ایرانیان به ترکیه افزود: واقعیت این است که مردم ما هم مثل دولتمردان نسبت به ترکیه احساس برادری و نزدیکی و اخوت دارند و سفرهای قابل ملاحظه ایرانی‌ها به ترکیه نشانگر این است. البته امیدواریم با ایجاد پایه‌های مناسب گردشگری شاهد حضور اتباع کشوردوست و برادر ترکیه بیش از پیش در ایران باشیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به مذاکرات رؤسای جمهور دو کشور تصریح کرد: در این مذاکرات دو طرف بسیار عملیاتی صحبت کردند و در شورای عالی همکاری‌های دو کشور، رؤسای جمهور دو کشور و نیز معاون اول رئیس‌جمهور ما و نخست‌وزیر ترکیه با هم مذاکرات بسیار روشنی داشتند. در ادامه وزیر اقتصاد ترکیه نیز در این نشست دو ساعته با وزیر صنعت، معدن و تجارت کشورمان بر تامین منافع دو کشور در امضای قراردادها و اسناد تأکید کرد. نیهات زیبکچی افزود: معتقدم راه درست در نظر گرفتن منافع مشترک دو طرف است. وی تصریح کرد: روابطی که در چارچوب آن فقط منافع یک طرف تامین شود روابط پایداری نخواهد بود. زیبکچی افزود: متنی که قرار است امروز (یکشنبه) در خصوص خدمات متقابل مهندسی رایزنی و مشاوره و امضا شود متن فوق‌العاده مهمی است و ارزش نمادینی دارد.

وی یادآور شد: قطعا این جایگاهی که الان قرار داریم نقطه ایده‌آل ما نیست و باور داریم که کارهای بسیاری هست که می‌توانیم با هم انجام دهیم.

زیبکچی تصریح کرد: این واقعیتی است که ما بعضا با اتفاقات نه چندان مثبت برای حل موانع و مشکلات زمان زیادی را هزینه می‌کنیم و فرصت را از دست می‌دهیم و گاهی با تمرکز روی جزییات قراردادها و وسواسی که به خرج می‌دهیم گامی به عقب برداشته و در واقع فرصت سوزی می‌کنیم.

وی افزود: رؤسای جمهور دو کشور با دیدگاه بلندنظرانه اهدافی را که برازنده دو کشور است با ایده‌های بزرگ مطرح می‌کنند و امیدوارم ما نیز هرچه زودتر اقدامات ملموس را شروع کنیم.

وزیر اقتصاد ترکیه ادامه داد: ایران و ترکیه مکمل هم برای همکاری‌ها هستند و با در کنار هم قرار گرفتن این دو کشور و ایجاد هم‌افزایی، قدرت فوق‌العاده‌ای پیدا می‌کنند.

در جلسه فراکسیون مستقلین انجام شد

قول مساعد وزیر صنعت برای حمایت از صنایع خانگی

نایب رئیس فراکسیون مستقلین مجلس شورای اسلامی با اشاره به حضور وزیر صنعت در نشست صبح روز یکشنبه این فراکسیون گفت که وزیر صنعت در این نشست برای کمک به واحدهای صنعتی و حمایت از صنایع خانگی قول مساعد داده است. غلامعلی جعفرزاده ایمن‌آبادی در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به نشست روز یکشنبه فراکسیون مستقلین ولایی با وزیر صنعت، معدن و تجارت، گفت: در این جلسه نمایندگان در خصوص ضرورت توجه به حوزه صنعت و معدن نکاتی را مطرح کردند و درباره اصلی‌ترین مشکل کشور که اشتغال است مواردی مطرح شد.

وی با اشاره به تأکید نمایندگان بر ضرورت حمایت از واحدهای تولیدی و صنعتی از سوی دولت، گفت: موضوع اجرای اصل ۴۴، کاهش تصدیگری دولت، واگذاری شرکت‌های دولتی به مردم و دخالت مردم در رشد اقتصادی از دیگر نکاتی بود که در این جلسه مطرح شد.

اخبار

اطلاعیه گروه خودروسازی سایپا در خصوص پیش‌فروش کوییک

با توجه به تاکید مدیرعامل جدید گروه خودروسازی سایپا در خصوص کسب حداکثری رضایت مشتریان، فروش خودروی کوییک به جهت بازنگری در فرآیندهای تولید و شاخص‌های کیفی به زمان دیگری موکول شد.

رضا تقی‌زاده‌ماکویی، معاون بازاریابی و فروش گروه خودروسازی سایپا ضمن عذرخواهی از مشتریان محترم در این خصوص گفت: پس از بازدید مهندس جهرودی، مدیرعامل جدید گروه خودروسازی سایپا از خطوط تولید کوییک و فرآیند تولید این خودرو و تاکید ایشان بر کسب رضایت حداکثری مشتریان و بررسی ارتقای آپشن‌های کوییک مقرر شد پیش‌فروش این محصول به زمان دیگری موکول شود. وی افزود: به‌زودی زمان پیش‌فروش خودروی کوییک از طریق رسانه‌ها به اطلاع مشتریان محترم خواهد رسید.

نکات تازه قرارداد جدید خودرویی ایران با رنو

دودستی بازار را تقدیم فرانسوی‌های کردیم

رئیس دانشکده خودروی دانشگاه علم و صنعت از فجایع قرارداد جدید خودرویی ایران با «رنوی فرانسه» پرده برداشت.

به گزارش پدال‌نیوز، «خودروسازان در قرارداد با فرانسوی‌ها ذوق‌زده شده‌اند، ولی علاوه بر ارائه امتیازاتی، بازار را دو دستی تقدیم آنها کرده‌اند. در قرارداد جدید ایدرو با رنو تولید دو خودرو در کشور آن‌هم به صورت مشترک مورد توافق قرار گرفته است. جالب اینجاست که پایه دو خودروی داستر و سیمبل همان ال ۹۰ است. خوب خودروسازان کشور، شما که چندین سال است روی پلتفرم ال ۹۰ کار کرده‌اید چرا امتیاز تولید فقط آپرشِل را با رنو منعقد کرده‌اید مگر فقط اتاق این خودروها عوض نشده؟» این جملات بخشی از صحبت‌های شجاعی‌فرد، رئیس دانشکده خودروی دانشگاه علم و صنعت است که دل پری از وضعیت صنعت خودروسازی کشور داشت.

محمدحسن شجاعی‌فرد با بیان اینکه خودروسازان در قراردادهای خودرویی با شرکت‌های خارجی چشم خود را بسته و ذوق‌زده می‌شوند، اظهار داشت: می‌گویند بارک‌الله پژو آمد و قرارداد بست اما اعلام نمی‌کنند مبنای این قراردادها چه بود؟ به اعتقاد من هر شرکتی با علاقه شدید مایل به امضای این‌گونه قراردادهاست زیرا خودروساز ایرانی سرمایه و بازار ایران را می‌دهد از آن طرف الزامی هم به صادرات محصولات مشترک نیست. خوب طبیعی است که هر کسی آماده انعقاد قرارداد باشد.

وی با بیان اینکه با این شرایط اگر متقاضی همکاری با «بی‌ام و» هم باشیم خواهند آمد، افزود: البته قیمت BMW گران است و خودروسازان به دنبال آن نمی‌روند.

رئیس دانشکده خودروی دانشگاه علم و صنعت با اعلام اینکه ۱۷ سال پیش قرارداد ال ۹۰ قبل از تصویب به دستم رسید، گفت: آن زمان متوجه شدم که این قرارداد فاجعه است. در چندین مناظره تلویزیونی در این مورد شرکت کردم و مصاحبه‌های مختلفی را انجام دادم تا بالاخره در یک مناظره تلویزیونی که با حضور آقای جهانگیری وزیر وقت صنعت برگزار شد ایرادات و اشکالات قرارداد به صورت مفصل بیان شد، در آن جلسه آقای جهانگیری گفت می‌توانیم این مشکلات را رفع کنیم. به نحوی که از ۱۳ مورد ایراد حدود هفت مورد، مورد موافقت قرار گرفت اما تاکید کرد که صادرات دست من نیست.

گره ترافیکی پایتخت باز نمی‌شود

فرمانده انتظامی تهران بزرگ گفت گره ترافیکی پایتخت را نمی‌توان باز کرد مگر با همکاری سایر بخش‌ها و دستگاه‌ها، چراکه ترافیک شهر یک موضوع بین بخشی است.

سردار حسین رحیمی، فرمانده انتظامی تهران بزرگ اظهار کرد: تعداد خودروها در شهر تهران بی‌شمار است و همین امر باعث‌شده که معابر و خیابان‌های پایتخت ظرفیت این تعداد خودرو را نداشته باشند.

وی افزود: پلیس در شرایط کنونی تنها کاری که می‌تواند انجام دهد، مدیریت ترافیک است چراکه نمی‌توان این گره ترافیکی را باز کرد مگر با همکاری سایر بخش‌ها و دستگاه‌ها، چراکه ترافیک شهر یک موضوع بین بخشی است از این رو باید هر دستگاهی به وظایف خود عمل کند.

فرمانده انتظامی تهران بزرگ بیان کرد: پلیس در ساعات پیک ترافیک سعی دارد ترافیک را مدیریت کند و بر حسب وظیفه ذاتی، ترافیک و عبور و مرور شهروندان را تسهیل کند تا مردم دچار مشکل نشوند.

سردار رحیمی در پایان گفت: برای حل مشکل ترافیک شهر تهران باید بستر مناسبی فراهم شود که امیدواریم با هم‌افزایی سایر دستگاه‌ها این اتفاق رخ دهد.

خودروسازان چینی:

ایران می‌تواند بزرگ‌ترین شریک خودرویی ما باشد

مسئول دفتر خاورمیانه یک شرکت خودروساز چینی با بیان اینکه ایران می‌تواند به بزرگ‌ترین شریک خودرویی این کشور تبدیل شود، گفت: صنعت خودروسازی چین در چند دهه گذشته توانسته از نداشتن به داشتن و سپس به فناوری بالا ارتقا یابد و این مهم را مدیون اخذ فناوری‌های برتر از برندهای معتبر و برتر خودرویی جهان است.

به گزارش «عصر خودرو» به نقل از ایرنا، «جیاندونگ هان»-Jiandong Han- روز دوشنبه در نخستین روز از نمایشگاه بین‌المللی خودروی تهران افزود: چینی‌ها موفق شدند در پنج دهه گذشته به این سمت و سو حرکت کرده و در نهایت به جایگاه کنونی خود برسند؛ امری که در آغاز با انتقال تدریجی فناوری‌ها به شرکت‌های سازنده چینی آغاز شد و به‌تدریج توانستند آن را توسعه دهند.

این مسئول چینی خاطرنشان کرد: در یک دهه اخیر نیز چین توانسته با رشدی چشمگیر بر برندهای خودرویی خود تمرکز کرده و آنها را توانمند کند و امروز از طریق همان‌ها وارد بازارهای جهانی شود.

مسئول دفتر خاورمیانه شرکت «بایک موتور چین» با اشاره به برنامه‌ریزی این شرکت برای توسعه حضور در بازار بزرگ ایران، تصریح کرد: از نظر چینی‌ها، فناوری خودرویی در ایران کامل است و ایرانی‌ها از سابقه و توانمندی بالایی در این صنعت برخوردارند.

وی گفت: این شرکت و بسیاری دیگر از شرکت‌های چینی درصددند تا با انجام همکاری مشترک از توانمندی بالای مهندسان و خودروسازان ایرانی برای حضور در بازار بیش از ۴۰۰ میلیونی اطراف و همسایگان ایران نیز بهره برده و این کشور را به هاب صادراتی محصولات خود تبدیل کنند.

جیاندونگ هان تصریح کرد: استراتژی ما، ارتقای تحقیق و توسعه، افزایش تولید و فروش، بومی‌سازی تولید خودرو در ایران، اعمال مدیریت محلی بر تولید و انتقال فناوری‌ها است تا به این ترتیب ضمن افزایش تولید و اشتغال‌زایی، ایران را به هاب خدمات‌رسانی به کشورهای منطقه بدل کنیم.

وی گفت: موقعیت استراتژیک ایران در منطقه و بازار بزرگ خودرویی آن، عامل اصلی حضورمان در ایران و این نمایشگاه است؛ بازار ایران قوی و نوپاست و می‌تواند به بزرگ‌ترین شریک خودرویی چین تبدیل شود.

این مقام چینی همچنین نمایشگاه بین‌المللی خودروی تهران را نمایشگاهی مهم در منطقه برای عرضه خودروهای با فناوری بالا و روز جهان توصیف کرد.

به گزارش ایرنا، دومین نمایشگاه بین‌المللی خودروی تهران روز گذشته با مشارکت ۴۸ شرکت داخلی و خارجی از ۱۶ کشور در محل نمایشگاه بین‌المللی شهر آفتاب گشایش یافت.

در این نمایشگاه شرکت‌های خودرویی از کشورهایی نظیر آلمان، فرانسه، چین، هند، اتریش، کره جنوبی، ژاپن، ترکیه، انگلیس، اسپانیا، ایتالیا، تایوان و... در کنار شرکت‌ها و خودروسازان ایرانی به عرضه و ارائه تولیدات خود پرداخته‌اند.

این نمایشگاه در فضایی به وسعت ۶ هزار و ۵۰۰ مترمربع از تا جمعه آینده - ۱۰ آذرماه- همه روزه از ساعت ۱۰ تا ۱۸ پذیرای علاقه مندان است.

همه قراردادهای خودرویی پسابرجام، صادرات‌گراست

معاون وزیر صنعت لازمه حضور خودروسازان ایرانی در بازارهای جهانی را توجه ویژه به تحقیق و توسعه اعلام کرد و گفت: همه شش قرارداد خودرویی تنظیم‌شده در پسابرجام با توجه ویژه به این مهم تنظیم شده است.

به گزارش خبرگزاری صداوسیما، منصور معظمی در حاشیه گشایش دومین نمایشگاه بین‌المللی خودروی تهران افزود: اولویت همکاری با خارجی‌ها، با شرکت‌هایی است که بخواهند در ایران سرمایه‌گذاری کنند و اکثر شرکت‌های حاضر در این نمایشگاه نیز یک همکار یا شریک ایرانی دارند.

وی که رئیس هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) است، تاکید کرد: درهای کشور به‌طور کامل به روی خودروهای خارجی باز نشده است و محدودیت‌هایی در این راستا قائل شده‌ایم:

«به همه شرکت‌های صاحب برند مورد تایید خارجی که حضور در بازار ایران را خواستارند خوش‌آمد می‌گوییم، اما اگر فقط به دنبال صادرات باشند برای‌شان محدودیت قائل می‌شویم».

وی یادآوری کرد: برای خودروهایی که به تازگی پیش‌فروش شده و محصول مشترک با خارجی‌ها هستند، بیش از ۱۶ هزار تقاضا در نیم ساعت ارائه شد، بنابراین اگر همه کمک کنیم و باور داشته باشیم، خودروساز می‌شویم.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: همه قراردادهای منعقدشده با خارجی‌ها با شرط داخلی‌سازی ۴۰درصدی آغاز شده است و حداکثر در سه سال به ۷۰ یا ۸۰درصد داخلی‌سازی می‌رسند، اما قطعه‌سازان کشور نیز باید متناسب با قراردادها توسعه یابند.

وی تصریح کرد: سرمایه‌گذاری ما در صنعت قطعه‌سازی به‌ویژه در زمینه نیروی انسانی و فناوری در سال‌های گذشته اندک بوده و جای کار بسیار دارد. معظمی یادآوری کرد: در آن قراردادها تاکید شده است ۶۰ شرکت قطعه‌سازی ایرانی از جانب شرکت خارجی ارتقا یابند و محصولات تولیدی‌شان در بازار جهانی قابل رقابت باشد.

به گفته وی، وزارت صنعت، معدن و تجارت بر مقوله کیفیت تاکید ویژه‌ای دارد.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت درباره قرارداد نفتی شرکت توتال تصریح کرد: تا امروز توتال در قرارداد خود با شرکت نفت ایران هیچ تغییری نداده است.

وی تاکید کرد: باید خارجی‌ها را به حضور در ایران تشویق کنیم و کاری کنیم احساس ناامنی و ترس نکنند.

حلقه گم‌شده قراردادهای جدید خودرویی کجاست؟

داخلی‌سازی خودروهای مشترک تولیدی بین خودروسازان ایرانی و شرکت‌های خارجی از جمله مسائلی است که هرچند مسئولان دولتی و مدیران خودروساز بارها بر لزوم رعایت آن تاکید کرده‌اند، اما در عمل، چندان به این موضوع پایبند نبوده و وزارت صنعت هم نظارت دقیقی بر این مسئله ندارد.

به گزارش پدال‌نیوز، رونمایی از محصول جدید سیتروئن در ایران که قرار است با همکاری سایپا به تولید برسد از جمله جدیدترین اقدامات انجام‌شده در صنعت خودرو است. بر این اساس قرار است خودروی C3 با همکاری دو خودروساز ایرانی و فرانسوی در نیمه اول سال آینده به تولید برسد.

فریبرز شهباز، مدیرعامل شرکت سایپا سیتروئن در مراسم رونمایی C3 از آغاز تولید این خودرو با داخلی‌سازی ۲۰درصد خبر داد.

این در حالی است که طبق مصوبه وزارت صنعت، تولید خودروهای خارجی مشترک باید حداقل با داخلی‌سازی ۴۰درصدی آغاز شود اما با این وجود، سیتروئن به نصف میزان داخلی‌سازی تعیین‌شده در این مصوبه اکتفا کرده و بیشتر به فکر کسب سود از محل مونتاژکاری محصولات‌شان در ایران هستند. این در حالی است که ظاهرا خودروساز داخلی نیز علاقه زیادی به تقویت داخلی‌سازی قطعات خودروی جدید نداشته و بیشتر به فکر رفع تکلیف برای تولید یک محصول جدید است.

توجیه وزارت صنعت برای سرپیچی خودروسازان از مصوبه داخلی‌سازی

پیش از این نیز انتقاداتی نسبت به پایین‌بودن میزان داخلی‌سازی پژو ۲۰۰۸ مطرح شد؛ زمانی‌که مدیران خودروساز تابوی مصوبه وزارت صنعت برای آغاز تولید خودرو با داخلی‌سازی ۴۰درصدی را شکستند و از شروع تولید این محصول با داخلی‌سازی ۳۰درصدی خبر دادند. هرچند این اقدام ایران‌خودرو با حمایت معاون صنایع وزیر صنعت روبه‌رو شد و صالحی‌نیا اعلام کرد که «موضوع داخلی‌سازی ۴۰درصدی در همه قراردادها مدنظر است اما ما باید طوری عمل کنیم که تولید راه بیفتد، نمی‌توانیم تولید را متوقف کنیم بلکه باید با یک برنامه زمان‌بندی، داخلی‌سازی را افزایش دهیم.»

وی با بیان اینکه «تاکید بر اجرای مصوبه وزارت صنعت درباره داخلی‌سازی خودروها جفا در حق تولید است»، به فارس گفته بود: مغایرتی بین تولید پژو ۲۰۰۸ با داخلی‌سازی ۳۰درصدی و تاکید مصوبه وزارت صنعت بر داخلی‌سازی ۴۰درصدی وجود ندارد.

به این ترتیب، وزارت صنعت با وجود مصوبه خودش، سعی در توجیه سطح پایین داخلی‌سازی خودروهای خارجی و مغایرت آن با مصوبه این وزارتخانه داشته است.

سیاست‌های تشویقی برای مونتاژکاران چینی

از سوی دیگر، وزارت صنعت اخیرا از مهلت‌دهی بابت عبور داخلی‌سازی خودروهای چینی از مرز ۲۰درصد خبر داده است.

به گفته صالحی‌نیا، الزام به داخلی‌سازی ۴۰درصدی خودروهای چینی از سال ۹۷ اعمال خواهد شد. در نتیجه شاهد تاخیر یک‌ساله در رسیدن به حداقل داخلی‌سازی ۴۰درصدی در خودروهای چینی خواهیم بود. در عین حال، اگر امسال داخلی‌سازی خودروهای چینی تا ۳۰درصد نیز انجام شود، مشمول دریافت مزیت ۵درصدی خواهند شد و به این ترتیب، چینی‌ها حتی در وضعیتی که حداقل داخلی‌سازی را رعایت نمی‌کنند باز هم مشمول سیاست‌های تشویقی خواهند شد.

همچنین طبق گفته صالحی‌نیا، اگر چینی‌ها به داخلی‌سازی بالای ۴۰درصد برسند، مزیت بیشتری را نیز دریافت خواهند کرد. این مهلت‌دهی وزارت صنعت به مونتاژکاری چینی‌ها در شرایطی اتفاق افتاده که آنها سال‌هاست در بازار خودروی ایران حضور دارند و در این مدت تنها به کسب سود از بازار پرعطش خودروی ایران فکر کرده‌اند و هیچ دستگاهی به‌طور جدی آنها را به افزایش داخلی‌سازی ملزم نکرده است.

اخبار

دولت باید پای خود را از روی ترمز توسعه صنعت خودرو بردارد

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است در حال حاضر دولت بزرگ‌ترین مانع ایجاد قطب سوم خودروسازی در کشور است، بنابراین در صورتی که دولت پای خود را از روی ترمز بردارد بخش‌خصوصی قطب سوم خودروسازی را در کشور ایجاد خواهد کرد. فریدون احمدی اظهار داشت: در شرایط کنونی باید قطب سوم خودروسازی در کشور ایجاد شود و اصولا دولت نباید در این ارتباط دخالت کند.

وی با اشاره به توانمندی بالای بخش‌خصوصی در کشور خاطرنشان کرد: در صورتی که دولت دست از سر خودروسازی بردارد و از بوروکراسی اداری در این بخش بکاهد و به تعهداتش عمل کند، مطمئنا خودروسازی در کشور توسعه خواهد یافت. به گزارش خبر خودرو، وی با توجه به طرح تولید خودروهای برقی در قطب سوم خودروسازی خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه تولید برقی‌ها زمانبر بوده و نیازمند ایجاد زیرساخت‌هایی در شهرهای کشور است، به نظر طرح خوبی نیست و باید همزمان در قطب سوم، خودروهای بنزینی نیز تولید شود.

نماینده زنجان و طارم در مجلس دهم تصریح کرد: امروز ایجاد قطب سومی صرفا براساس تولید محصولات برقی توجیه اقتصادی ندارد.

احمدی با توجه به قرارداد همکاری ایدرو و رنو و موضوع ایجاد قطب سوم به‌واسطه همکاری این دو بخش، افزود: هر کجا که دولت انگشت بگذارد معتقدم به ایجاد قطب خودروسازی منتج نخواهد شد.

وی تاکید کرد: در صورتی که ایجاد قطب سوم به‌واسطه همکاری رنو و بخش‌خصوصی، صورت گیرد راهکار خوبی خواهد بود البته اینکه کدام شرکت اقدام به ایجاد قطب سوم کند با حکم و دستوری ممکن نخواهد شد.

وی اظهار داشت: چنانچه دولت پای خود را از ترمز بردارد قطب‌های جدید خودروسازی شکل خواهد گرفت و با ایجاد رقابت‌پذیری، بخش‌خصوصی نیز در این جریان عملکرد مناسب‌تری خواهد داشت.

وی با توجه به حمایت وزیر صنعت و معدن از ایجاد قطب جدید در صنعت خودرو، تصریح کرد: وزیر صنعت و معدن به درستی به مشکلات موجود در این صنعت پی بردند و متاسفانه امروز مکانیزم‌ها برای توسعه این صنعت بازدارنده است.

وی افزود: در صورتی که دولت‌ها دخالت کنند هرگونه حرکت جدیدی در صنعت خودرو به سرانجام خوبی نخواهد رسید، بنابراین در صورتی که موانع توسط دولت از سر راه برداشته شود بخش‌خصوصی قطب سوم را ایجاد خواهد کرد.

۴۰ هزار خودروی تاکسی در تهران نیازمند تعویض کاتالیست هستند

مدیرکل محیط زیست استان تهران با بیان اینکه ۴۰هزار تاکسی در تهران نیازمند تعویض کیت کاتالیست برای کاهش آلودگی هوا هستند، گفت: اگر این اقدام صورت نپذیرد بنزین یورو۴ برای آنها تفاوتی با یورو۲ ندارد.

کیومرث کلانتری در حاشیه سومین جلسه کارگروه کاهش آلودگی هوای استان تهران در جمع خبرنگاران افزود: این جلسه با حضور همه اعضای کارگروه برگزار شد و طبق روال گذشته دستگاه‌های اجرایی به ارائه گزارش عملکرد خود پرداختند و همچنین در خصوص توسعه فضای سبز بحث و بررسی شد.

به گزارش خبرخودرو، وی اضافه کرد: قرار شد اداره کل منابع طبیعی استان تهران در خصوص توسعه فضای سبز در حد استانداردهای تعریف‌شده در برنامه جامع شهرستان‌ها زمین اختصاص دهد و درباره تولید نهال نیز دو مرکز تولید نهال در دماوند و ملارد نهال‌های لازم و کافی در فصول درختکاری در اختیار شهرداری‌ها و دهیاری‌ها قرار گیرد.

وی با بیان اینکه تامین منابع مالی توسعه فضای سبز از محل عوارض آلایندگی یا ارزش افزوده یا از محل کمک‌های دولت به شهرداری‌ها خواهد بود، گفت: شهرداران باید فضای سبز شهر خود را به حد استاندارد برسانند. مدیرکل محیط زیست استان تهران مسائل مربوط به خودرو و حمل‌ونقل عمومی را نیز از جمله موارد مطرح‌شده در سومین جلسه کارگروه کاهش آلودگی هوای استان تهران دانست و افزود: روند جایگزینی موتورسیکلت‌های برقی و ایجاد زمینه برای ورود خودروهای برقی بررسی و مقرر شد وزارت صنعت، معدن و تجارت احداث یک واحد مونتاژ یا تولید خودرو و موتورسیکلت برقی را در داخل شعاع ۱۲۰ کیلومتری تهران پیگیری کند تا زمینه جایگزینی با اولویت موتورسیکلت‌های برقی به جای موتورسیکلت‌های موجود انجام شود.

کلانتری تصریح کرد: جایگزینی و تعویض تاکسی‌های فرسوده و نیز تعویض کاتالیست خودروهای تاکسی در حال تردد در کلانشهر تهران با حضور نماینده شهردار تهران بررسی شد، براساس مصوبه هیأت‌وزیران در سال ۹۳، شهرداری‌ها موظف هستند کاتالیست‌های خودروهای عمومی در حال تردد در شهرها را تعویض کنند تا بار آلایندگی خودروها کاهش پیدا کند.

دبیر کارگروه کاهش آلودگی هوای استان تهران افزود: چنانچه تعویض کاتالیست‌ها انجام نشود، اگر بنزین یورو۴ هم به تاکسی‌ها تحویل داده شود و خودرو فاقد کاتالیست کاهش‌دهنده آلایندگی باشد، تفاوتی با بنزین یورو۲ نخواهد داشت.

نشست صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر برگزار می‌شود

نشست سرمایه‌گذاری فناوری (TIM 2017) با حضور صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر کشورهای عضو دی-هشت آذرماه سال جاری به میزبانی ایران برگزار خواهد شد. به گزارش امتداد نیوز به نقل از پارک فناوری پردیس، مهدی صفاری‌نیا، دبیر شبکه انتقال و تبادل فناوری دی-هشت (D-8 TTEN)، گفت: با برنامه‌ریزی انجام‌شده، نشست سال ۹۶ با حضور صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر از کشورهای مختلف و متخصصین این حوزه در پارک فناوری پردیس برگزار خواهد شد. رئیس پارک فناوری پردیس افزود: این نشست با رویکرد هم‌افزایی بین صندوق‌های مخاطره‌پذیر کشورها طراحی شده است و بخش‌های نشست شامل سخنرانی‌های کلیدی، پنل‌های بحث و گفت‌وگو، ارائه تجربیات و مدل‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر برگزیده، ارائه داستان تعامل استارت‌آپ‌های منتخب با سرمایه‌گذاران، جلسه ارائه فرصت‌های سرمایه‌گذاری توسط شرکت‌های نوپا (Pitch Deck) و کارگاه‌های آموزشی است.

یادداشت

۶ رفتار بنیادین افراد بسیار خلاق

طاهره منیری شریف
کارشناس ارشد MBA

اعتقاد بسیاری بر این است که خلاقیت، امری منحصر به فرد، درونی و دشوار بوده و فقط تعداد محدودی از افراد از آن برخوردار هستند. امروزه ما حتی دشوارترین فرآیندها را می‌توانیم تجزیه و تحلیل و درک کنیم. این تجزیه و تحلیل‌ها به ما نشان می‌دهد، ذهنیت‌ها و رفتارهای خاصی وجود دارند که هر کسی می‌تواند از آنها برای رسیدن به نتیجه‌ای مطلوب استفاده کند. در اغلب افراد خلاق رفتارها و ذهنیت‌های مشترک بسیاری وجود دارد. در ادامه به نقل از مدیر اینفو، شش رفتار بنیادین افراد خلاق را با هم مرور می‌کنیم.

۱- ایده‌ها را هنرمندانه کشف کنید

حقیقت این است که فردی خلاق و مشتاق، ابتدا باید ایده‌ها را تشخیص دهد. ما باید یاد بگیریم که تمام کارهای خلاقانه براساس کارهای قبلی انجام می‌شوند. هیچ‌چیزی به‌طور کامل، اصیل و ابتکاری نیست. فرد باید این را درک کند که ایده و الهام هر کاری، ممکن است یک‌باره از منابع مختلفی به ذهنش برسد. هر ایده جدید، فقط ترکیبی از ایده‌های قبلی است.

هنرمند خوب، تا جایی که می‌تواند از سبک دیگران تقلید می‌کند، بخش‌هایی از کارهای دیگران را انتخاب کرده و آنها را با کار خودش ادغام می‌کند و این کار را انقدر خوب انجام می‌دهد که کار جدید، با اینکه اصالت اولیه را ندارد ولی منحصر به فرد بوده و مختص خودش است.

۲- همواره در حال جست‌وجو باشید

برای اینکه بدانید چیزی ارزش تقلید را دارد یا نه، باید در جاهای مناسب به‌دنبال تقلید باشید. ورودی‌ها، خروجی‌ها را تسهیل می‌کنند. به‌عبارت دیگر کیفیت اطلاعات مورد استفاده، کیفیت کار تولیدشده را تعیین می‌کند. در این دنیای پر از نویز و اختلال، یافتن بهترین ایده اغلب دشوار است. البته روش‌هایی برای این کار وجود دارد. یک روش، روش شاخه‌ای یا انشعاب است که برای بررسی تغییرات یک ایده مفید است. این روش بدین صورت است: متفکری را در نظر بگیرید. درمورد هر آنچه که درباره آن متفکر وجود دارد مطالعه کنید تا اطلاعات بیشتری به دست آورید. سپس سه نفر را که این متفکر عاشق آنهاست بیابید و سعی کنید همه چیز را در مورد آنها بفهمید. این کار را تا جایی که می‌توانید تکرار کنید. تا جایی که می‌توانید شاخه‌های این درخت را گسترش داده و از درخت بالا بروید.

این روش، تنها روش غربال ایده‌های ارزشمند نیست. معمولا چیزی اصالت دارد که قبلا هرگز مشاهده نشده باشد. فقط مشاهده اطراف کافی نیست. فرد خلاق به‌طور فعالانه در هر جایی به دنبال بهترین ایده می‌گردد و همواره در حال جست‌وجو است.

۳- وارد حوزه‌های جدید بشوید

هر چقدر که در محل کارمان تخصص و تجربه بیشتری کسب کنیم، به همسان اندازه نگاه خاص ما نسبت به دنیا تقویت و کارایی مان بیشتر می‌شود، به‌طوری که دیگر برای انجام کارهای حوزه تخصصی خودمان نیازی به تفکر نداریم ولی از سوی دیگر، جنبه منفی آن هم این است که کمتر پذیرای ایده‌های جدید خواهیم بود و کمتر به تغییرات واکنش نشان می‌دهیم.

مثلا حضور فراگیر گوگل در دنیای امروز را در نظر بگیرید. موتورهای جست‌وجو از مدت‌ها پیش و قبل از گوگل وجود داشتند ولی کاربردشان محدود بود. گوگل با استفاده از رویکردی جدید، به موفقیت دست یافت و تصمیم گرفت به جای محبوبیت و شهرت، روی کیفیت تمرکز کند. انتشارات علمی و دانشگاهی، الهام‌بخش این تغییر بود. در دنیای دانشگاهی یا آکادمیک، فرد به‌راحتی با بررسی میزان نقل قول مطلبی، می‌تواند کیفیت مقاله را تعیین کند. بهترین مقالات پژوهشی در بالای صفحه نشان داده می‌شوند. درحالی که مقالات محدودتر، به پایین صفحه یا صفحات بعدی منتقل می‌شوند.

راه‌حل‌های اصلی و خلاقانه همواره با روش‌های جدید و غیرضروری حاصل نمی‌شوند، بلکه با توسعه برنامه‌های کاربردی نوآورانه می‌توان به این راه‌حل‌ها دست یافت. نیازی نیست مفاهیم کاملا جدیدی را در نظر بگیرید. شما می‌توانید دو ایده کاملا متفاوت را یافته و آنها را با هم ترکیب کنید.

۴- پرکارتر باشید

ادیسون و بسیاری از دانشمندان دیگر آزمایش‌های بی‌وقفه و فراوانی انجام دادند که اکثر آنها هرگز موفقیت‌آمیز نبودند، بلکه آثاری بودند که حتی فردی عادی در خیابان هرگز نگاهی هم به آنها نمی‌انداخت. هیچ یک از ما نمی‌توانیم دقیقا پیش‌بینی کنیم که کدام ایده‌ها موفق خواهند شد و کدام‌یک با شکست مواجه می‌شوند.

راه‌حل این است که انقدر کار تولید کنیم که به ناچار یکی از آنها خوب از آب درآید. اگر در هر ۱۰ ایده، فقط یک ایده خوب باشد بدین معنی است که شما باید روی ۱۰۰ ایده کار کنید تا ۱۰ تا از آنها خوب از آب دربیاید. وقتی چیزی را تولید می‌کنید مهم نیست که چقدر خوب باشد، حتی اگر هم بد باشد تمرینی است برای ایجاد موردی بهتر.

۵- محدودیت‌ها را بپذیرید

موانع زیادی وجود دارند که می‌توانند ما را از ایجاد یک کار خوب باز دارند ولی جوهره خلاقیت این است که ما با هر چیزی که داریم کار خود را انجام دهیم. بهترین روش برای خلاقیت این است که به‌راحتی محدودیت‌هایی را برای خودمان قائل شویم. محدودیت‌ها دشمن ما نیستند. بسیاری از افراد خلاق با وجود محدودیت‌ها، شاهکارهای خیلی خوبی تولید کردند و به محدودیت‌ها توجهی نکردند.

۶- روالی برای توسعه فرآیند خلاقیت ایجاد کنید

خلاقیت به‌راحتی به‌دست نمی‌آید و اغلب فرآیندی ناامیدکننده است. لازم است روالی را ایجاد کنیم که بتوانیم به آن تکیه کنیم. خلاقیت فرآیند است. سیستمی وجود دارد که فرد می‌تواند با استفاده قاعده‌مند از آن، ایده‌های خوب تولید کند.

این حوزه، محرمانه و خصوصی نیست و تنها حوزه نبوغ محسوب می‌شود. صرف‌نظر از اینکه یک کار چقدر دشوار است، فرد باید آن کار را انجام دهد. یادتان باشد، تنها در صورتی‌که سفت و سخت به کاری بچسبید و آن را با پشتکار دنبال کنید، می‌توانید به‌جایی برسید.

ایلان ماسک یک بار دیگر خطرات بالقوه روبات‌ها را گوشزد کرد

این روبات‌های خطرناک

از زمانی‌که بوستون داینامیکس ویدئوهایی از سگ روباتیک **SpotMini** و روبات دیگری به نام اطلس را که مثل پارکور کارها پشتک می‌زند منتشر کرد، بار دیگر به ما یادآوری شده که روبات‌ها زودتر از آنچه انتظار داریم در حال پیشرفت هستند و احتمالا خیلی زود به جزئی مهم در زندگی مردم تبدیل خواهند شد. با انتشار این ویدئوها، ایلان ماسک، مدیرعامل کمپانی‌های تسلا و اسپیس اکس یک بار دیگر لازم دیده تا خطر پیشرفت غیرقابل کنترل هوش مصنوعی و روبات‌ها را گوشزد کند.

به گزارش دیجیاتو، وی به تازگی و پس از مشاهده ویدئوی پشتک‌زدن روبات بوستون داینامیکس در حساب توییتری خود نوشته است: «این چیزی نیست. تا چند سال دیگر، این روبات به قدری سریع حرکت می‌کنند که برای مشاهده‌اش به یک بارقه نور نیاز دارید. خواب‌های خوش ببینید.»

ماسک علاوه بر پافشاری بر شناخت خطرات هوش مصنوعی و روبات‌ها، بارها از سیاستمداران خواسته تا پیش از آنکه دیر شود، روند رگولاتوری آنها را آغاز کنند. نکته مهم این است که به زعم ایلان ماسک، عصر روبات‌هایی که با سرعت نور حرکت می‌کنند چندان دور نیست.

از طرف دیگر، اشخاصی مانند رئیس واحد مهندسی گوگل هم با بیان این موضوع که بشر تا سال ۲۰۳۰ به‌گونه‌ای هیبریدی از روبات و انسان تبدیل می‌شود، به نگرانی‌ها دامن می‌زند. در هر حال، به نظر می‌رسد که مدیرعامل تسلا به‌عنوان یکی از برترین فعالان حوزه تکنولوژی، نگرانی‌های درستی دارد که شاید اگر به آنها رسیدگی نشود، تا چند ده سال دیگر از تعللی که به خرج دادیم پشیمان خواهیم شد.

عروسک استیو جابز هم از راه رسید

طاهرا استیو جابز، مدیرعامل مرحوم شرکت اپل تا بدان حد محبوبیت دارد که می‌توان با ساخت عروسک وی با امکانات متنوع به کسب درآمد امیدوار بود. به گزارش فارس به نقل از ورج، عروسک یادشده توسط شرکت دم توبز و در ابعاد واقعی خود استیو جابز ساخته شده و به همراه آن ۱۰ مدل لوازم جانبی و سه دست قابل تعویض هم عرضه می‌شود. یکی از این دست‌ها باز و دو مدل دیگر کم و بیش بسته هستند و با افزودن آنها به عروسک استیو جابز می‌توان وی را در حالات مختلفی بازسازی کرد. عروسک یادشده به کاربران امکان می‌دهد تا لحظات مهم زندگی جابز را بازسازی کنند که از جمله آنها می‌توان به مراسم روتمایی نخستین آی‌پد، یا کار کردن وی با رایانه‌ای مک و... اشاره کرد. همراه با این عروسک یک مدل کوچک و خاطره‌انگیز عروسکی از رایانه مک‌بوک ایر هم عرضه می‌شود.

دریچه

راز اصلی جذب سرمایه برای استارت‌آپ

راهکارهایی عملی وجود دارند که به شما کمک می‌کنند با سرعت بیشتری به سرمایه مورد نظر خود برسید. استرس ناشی از بی‌نظمی را کم کنید و مهارت‌های سازمانی را افزایش دهید به گزارش زومیت، سرمایه‌گذاران زیادی در دنیا وجود دارند که به دنبال موقعیت‌های خوب برای سرمایه‌گذاری هستند و اکثر کارآفرینان نیز دوست دارند که سهمی از سرمایه آنها داشته باشند. اما تعداد کمی از آنها قادرند سرمایه‌گذاران را قانع کنند که استارت‌آپشان ارزش سرمایه‌گذاری دارد. هوش مصنوعی، ماشین‌های پرنده و بیوتک تنها موضوعات دافی نیستند که این روزها مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرند. به‌عنوان مثال شرکت Clutter را که در زمینه راه‌حل‌های ذخیره‌سازی فعالیت می‌کند در نظر بگیرید. این شرکت که در سیلیکون ولی فعالیت می‌کند، توانست بیش از ۱۰۰میلیون دلار سرمایه جذب کند. علاوه بر این، شرکت‌هایی مانند کلاتز تمام سرمایه خود را برای طراحی مدل‌های کسب‌وکار خرج نمی‌کنند. بنیانگذاران باید طرح کامل و جامعی از اهداف خود نشان دهند تا بتوانند نظر مثبت سرمایه‌گذاران را جذب کنند. مشکل اینجاست که اغلب بنیانگذاران با فرآیندهای جذب سرمایه در کشمکش هستند و گاهی نمی‌توانند هزینه‌های خود را پرداخت کنند. درنتیجه نمی‌توانند کسب‌وکار خود را رشد بدهند و شور و اشتیاق خود را برای کار کردن از دست می‌دهند. استراتژی‌های متفاوتی برای جذب سرمایه وجود دارد، اما مهم‌ترین آنها این است که با فرآیند جذب سرمایه مانند فرآیند فروش رفتار کنید. زمانی که بنیانگذاران استارت‌آپ استراتژی فروش طراحی می‌کنند، فاکتورهای متنوعی از جمله پرسونای خریدار و کانال‌ها را در نظر می‌گیرند. آنها از نرم‌افزار مدیریت روابط مشتری استفاده می‌کنند تا میزان ترافیک هدایت‌شده و کیفیت آن را زیر نظر داشته باشند. با استفاده از این روش‌ها می‌توان میزان فروش را تا حدی پیش‌بینی کرد و افزایش داد. سوالی که پیش می‌آید این است که چرا از همین روش برای جذب سرمایه استفاده نمی‌شود؟ در ادامه این مقاله به بررسی شش استراتژی جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها می‌پردازیم.

۱- مفاهیم مالی را درک کنید

سرمایه‌گذاران قبل از آماده شدن محصول یا نمونه اولیه، علاقه‌ای به شنیدن سخنرانی شما ندارند. در عوض به‌عنوان یک بنیان‌گذار قبل از اینکه وقت سرمایه‌گذاران را بگیرید، اطلاعات جامعی در مورد حداقل نیازمندی‌های اقتصادی کسب کنید. پیش از صحبت کردن با سرمایه‌گذاران شرکت شما باید به حداقل درآمد رسیده باشد. در سیلیکون ولی معمولا حداقل درآمد مقدار ۱۰ هزار دلار در ماه در نظر گرفته می‌شود و زمانی که مبلغ درآمد سالانه به یک میلیون دلار در سال رسید، می‌توان برای جذب سرمایه‌گذاری جدی وارد مذاکره شد. این رقم در مناطق و کشورهای مختلف تفاوت دارد. اما هدف در تمامی شرکت‌ها یکی است و آن هم رسیدن به حداقلی از درآمد است. تا آن زمان به هر طریق ممکن سعی کنید میزان درآمد خود را افزایش دهید. خبر خوب این است که این روزها تعداد سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها نسبت به چند سال گذشته بسیار بیشتر شده و روند رشد آن صعودی است.

۲ - مشکل اسناد و مدارک سخنرانی خود را حل کنید

سخنرانی یا ارائه‌های موفقیت‌آمیز، نقشه مسیر کار را به شنوندگان نشان می‌دهند و بعد از توضیح هر بخش و ارائه یک خلاصه به پایان می‌رسند. سرمایه‌گذاران از کارآفرینانی خوش‌شان می‌آید که دقیقا می‌دانند به چه مقدار سرمایه احتیاج دارند، چگونه می‌خواهند این مقدار پول را جمع‌آوری کنند و در چه راهی می‌خواهند از آن استفاده کنند. همچنین برای سال‌های از پیش تعیین شده مانند «خودتان را در ۱۰ سال آینده کجا می‌بینید؟ » آماده باشید. سرمایه‌گذاران به پرسیدن چنین سوال‌هایی علاقه دارند و می‌خواهند ببینند فرد مورد نظر بین ۷ تا ۱۰ سال آینده در کجا قرار خواهد گرفت. شرکت‌هایی که نتوانند به این قبیل سوال‌ها پاسخ مناسب ارائه دهند، مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار نخواهند گرفت. سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند با تاجران و افراد روشنفکر وارد معامله شوند تا اینکه تنها بخواهند پول خود را روی یک ایده بزرگ خرج کنند. بسیاری از سرمایه‌گذاران تحت تأثیر بینش و تفکر کارآفرینی افراد قرار می‌گیرند و حاضر می‌شوند سرمایه خود را در اختیار یک بنیانگذار قرار دهند، زیرا می‌دانند که چنین فردی می‌تواند موفقیت خود را در آینده تضمین کند.

۳- برای سرمایه‌گذاران پرسونای مشابه خریداران تهیه کنید

برای سرمایه‌گذاران از پرسونای مشابه با پرسونای فروش استفاده کنید و قادر باشید به تمام سوالات جزئی مربوط به آن پاسخ دهید. اینکه چه سابقه کاری دارند، کجا زندگی می‌کنند، چه غذاهایی می‌خورند، اوقات فراغت خود را چگونه می‌گذرانند و به چه چیزهای اهمیت می‌دهند. پاسخ دادن به برخی از این سوال‌ها ساده و برخی دیگر مشکل است. اگر می‌خواهید در زمینه جذب سرمایه به موفقیت برسید باید اطلاعات کاملی از فرد یا شرکت سرمایه‌گذار جمع‌آوری کنید. کتاب‌های زیادی در این رابطه وجود دارند که اطلاعات خوبی به شما می‌دهند.

۴- سرمایه‌گذاران مورد نظر را شناسایی کنید

بعد از تهیه پرسونای مورد نظر، سعی کنید سرمایه‌گذاران واجد شرایط را ترغیب کنید. در شبکه خود جست‌وجو کنید و ببینید آیا شخصی را پیدا می‌کنید که فرد مورد نظر را بشناسد و بتواند شما را به او معرفی کند یا خیر. معمولا رویدادهای تخصصی و خبره‌ها و شتابدهنده‌ها محل مناسبی برای پیدا کردن سرمایه‌گذاران هستند. بسیاری از سرمایه‌گذاران وقت خود را تنها در شرکت‌های سیلیکون ولی سپری نمی‌کنند و در دیگر شهرهای اصلی یک کشور نیز فعالیت می‌کنند. طبق گزارش سایت PwC حدود ۷۵ درصد سرمایه‌گذاران یک سال اخیر خود را در استارت‌آپ‌های کالیفرنیا، نیویورک و ماساچوست سپری کرده‌اند.

۵- قیف جذب سرمایه طراحی کنید

قیف فروش را در نظر بگیرید و سرمایه‌گذاران بالقوه را مرحله‌بندی کنید. شناسایی افراد، جذا کردن افراد واجد شرایط، نخستین قرار ملاقات، بررسی شرایط معامله، اسناد فرستاده‌شده و پایان معامله از مراحل این قیف هستند. در هر مرحله نیاز سرمایه‌گذاران را در نظر بگیرید و مدارک و محتوای خود را با توجه به آنها تهیه کنید.

۶- سیستم و برنامه‌ریزی مناسب داشته باشید

درست کردن یک سیستم جذب سرمایه مناسب به شما کمک می‌کند در وقت و هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید. افراد نامناسب را از لیست سرمایه‌گذاران مناسب کنار بگذارید زیرا پول زیاد، ارزش خطر کردن و برقراری همکاری‌های نامناسب را ندارد. طبق گزارش‌های رسمی، نیمی از کسب‌وکارها در پنج سال ابتدایی خود شکست می‌خورند، بنابراین انتخاب شریک تجاری مناسب همان چیزی است که می‌تواند موفقیت شما را تضمین کند. پس یک لیست مرتب از سرمایه‌گذاران مناسب تهیه و تمام مراحل کار را یادداشت کنید. زمانی که داده‌های مورد نظر را جمع‌آوری کردید، راحت‌تر می‌توانید زمان خود را مدیریت کنید و وارد مراحل بعدی شوید. مهم‌ترین نکته‌ای که در جذب سرمایه باید به یاد داشته باشید این است که بعد از شنیدن جواب منفی ناامید نشوید. از تمام این اتفاق‌ها استقبال کنید و به چشم فرصت مناسبی برای شبکه‌سازی حتی با افراد غیرعلاقه‌مند ببینید. ارتباط خود را با همه آنها حفظ کنید تا شاید در آینده با فرصت‌های مناسبی برای همکاری روبه‌رو شوید. جذب سرمایه تنها یکی از راه‌های رشد دادن استارت‌آپ نیست، بلکه یکی از ابزارهای قدرتمند شبکه‌سازی و داشتن مکالمات تأثیرگذار با افراد موفق به شمار می‌رود. به یاد داشته باشید در همان صحبت‌های اولیه حرف پول را به میان نیاورید. این کار فرصت جذب سرمایه را از بین می‌برد. ابتدا روابط مستحکم برقرار و سپس شرایط مالی خود را مطرح کنید. تهیه سیستم جذب سرمایه به اندازه تهیه سیستم فروش اهمیت دارد و باید در دستور کار بنیانگذاران قرار بگیرد. این کار نه‌تنها از شدت استرس می‌کاهد بلکه قدرت برنامه‌ریزی شما را تقویت و مسیر رسیدن به موفقیت را هموار می‌کند.

منبع: ENTREPRENEUR

بازار اینترنت اشیا تا سال ۲۰۲۰، تریلیون دلاری می‌شود

به گزارش آی‌دی‌سی، اندازه بازار اینترنت اشیا تا سال ۲۰۲۰ به رقم ۱.۲۳ تریلیون دلار خواهد رسید. به گزارش زومیت، مطابق پیش‌بینی آی‌دی‌سی بازار اینترنت اشیا در آینده‌ای نزدیک، تریلیون دلاری خواهد شد و سهم بخش سخت‌افزار از این بازار به حدود ۴۰۰ میلیارد دلار می‌رسد. این موسسه تحلیلی همچنین در گزارش خود با اشاره به تسلط نسبی بخش سخت‌افزار در هزینه‌های کلی دستگاه‌های IoT در حال حاضر، خاطرنشان کرده که این روند در درازمدت ادامه نمی‌یابد و ورق به نفع بخش خدمات و نرم‌افزارهای عمومی برخواهد گشت. انتظار می‌رود خدمات و محصولاتی که مستقیم با کاربر سر و کار دارند، بیشترین سهم از رشد فزاینده اینترنت اشیا را به خود اختصاص دهند. علاوه بر این، پیش‌بینی می‌شود در اینده‌ای نزدیک بخش‌های بیمه، خرده‌فروشی و خدمات‌درمانی دست به

سرمایه‌گذاری‌های هنگفتی در اینترنت اشیا بزنند. از آنجا که اینترنت اشیا گستره‌ای وسیع از راهکارها را دربر می‌گیرد، انتظار می‌رود صنایع مختلف برای سرمایه‌گذاری در این بخش، رویکردی هم‌افزایانه و هماهنگ را اتخاذ کنند و احتمالا بخش ساخت و تولید هم پیشگام این تلاش‌ها خواهد بود. بسیاری از بخش‌هایی که از قابلیت تبدیل‌شدن به موتورهای رشد اینترنت اشیا برخوردارند، هنوز مراحل آغازین رشد خود را سپری می‌کنند که از جمله آنها می‌توان به وسایل نقلیه خودران اشاره کرد. راهکارهای مدیریت هوشمند ساختمان نیز ممکن است سهمی قابل توجه از رشد ارزش بازار اینترنت اشیا را به خود اختصاص دهد. برخی از غول‌های بزرگ دنیای فناوری مانند سامسونگ هم در حال حاضر منابع قابل توجهی را برای توسعه خدمات مرتبط با مدیریت هوشمند در نظر گرفته‌اند. آی‌دی‌سی نتیجه گرفته اثراتی که این صنایع روی اینترنت اشیا می‌گذارند، طی دو تا سه سال آینده برای کاربران نهایی ملموس‌تر خواهد شد. آی‌دی‌سی همچنین در این گزارش ضمن اذعان به اینده روشن اینترنت اشیا، تصریح کرده که به دلیل گسترش همه‌جانبه این فناوری و بازشدن پای آن به تمامی محصولات، دنیای کردن ردپای آن به‌طور مستقل تبدیل به کاری دشوار و پیچیده شده است.

آمازون، پیروز واقعی جمعه سیاه

آیا شرکت‌های بزرگ تجارت الکترونیک، ماهیت حراج‌های پایان سال را برای همیشه تغییر داده‌اند؟ مهم‌ترین علت حضور مردم در این رویدادها چیست؟

به گزارش زومیت، چهار سال پیش برخی کارشناسان محبتی را به نام «دام رسانه‌ای خرده‌فروشان» مطرح کرده بودند. در روزهای نزدیک به عید شکرگزاری، رسانه‌ها به‌شدت تلاش می‌کنند همه مردم را در شلوغ‌ترین و ناخوشایندترین روز حراج سال، به خرید هرچه بیشتر تشویق کنند. آنها برای این پویایی اجتماعی، میلیون‌ها دلار خرج کرده‌اند تا مردم را به سمت این دریای خوشگذرانی «خرید کردن و هزینه کردن» سوق بدهند.

شاید، این آمازون است که ماهیت حراج آخر سال را برای همیشه تغییر داده است.

درحالی‌که در سراسر دنیا بازارهای فیزیکی رو به افول می‌روند و خرده‌فروشان تلاش می‌کنند برای مردم دلیل‌های بیشتری بیاورند که چرا باید وقت و پول بیشتری را به بازدید از فروشگاه‌های آنها اختصاص دهند، پویایی انفجاری بلک فرایدی، در حال محوشدن است.

چرا؟ وقتی که می‌توانید در خانه خود بنشینید و به مانیتور خیره شوید، چرا باید از خانه بیرون بروید و در همهمه فروش‌های آخر فصل شرکت کنید؟

به نظر می‌آید والمارت و دیگر خرده‌فروشانی که برای جذب بیشتر مردم با هم رقابت می‌کنند، علت اصلی علاقه مردم به حضور در فروشگاه‌ها را فراموش کرده‌اند: اینکه چرا مردم دوست دارند با یکدیگر به خرید بروند. مردم از حضور در بازار لذت می‌برند چراکه تعاملات اجتماعی، روابط و معاشرت با افرادی که می‌شناسند و نمی‌شناسند، یک نیاز اساسی است، صرف حضور در فروشگاه‌ها لذت‌بخش است. زیرا گشت‌زدن در بازار، صرف‌نظر از خرید کردن یا نکردن، خوشایند است: ما انسان‌ها به ارتباط با یکدیگر نیاز داریم.

حالا مسابقه خریدکردن به پایان رسیده است. آمازون، برنده میدان بود. با این حال شاید در رقابت‌های فروش آتی، شاهد باشیم که بازیگران اصلی تلاش می‌کنند تجربه‌ای برای مردم فراهم کنند که ارزش پولی را که پرداخت می‌کنند داشته باشد، این تنها آغاز راه است.

تصمیمات جدید دولت برای تحقق دولت الکترونیکی

طبق تصمیم دولت، وزارت ارتباطات موظف شده که به منظور اتصال یکپارچه دستگاه‌های دولتی به شبکه دولت و پایش امنیت آن و انطباق شرایط فنی آن با سند تبیین الزامات شبکه ملی اطلاعات برای صدور مجوز لازم برای کلاود (ایرانور)، شبکه دولت الکترونیکی از طریق کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی اقدام و دستورالعمل‌های لازم به این امور را تهیه و ابلاغ کند.

به گزارش ایسنا، هیأت وزیران به پیشنهاد مشترک سازمان اداری و استخدامی کشور و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و به استناد اصل یکصد و سی و هشتم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران تصویب کرد که به منظور ایجاد هماهنگی بین دستگاهی، کلیه دستگاه‌های اجرایی مکلفند به منظور تحقق برنامه عملیاتی (با اولویت پروژه‌های مالیات الکترونیکی، معاملات دولتی الکترونیکی، سلامت الکترونیکی، بیمه الکترونیکی، استعلام مدرک تحصیلی، تکمیل پایگاه هویتی اطلاعات نسبی سببی، خزانه‌داری الکترونیکی و مدیریت الکترونیکی خدمات) نسبت به ارائه اطلاعات، وب‌سرویس‌های برخط، استعلام‌های الکترونیکی و

برنامه‌های تلفن همراه، خدمات خود را جهت بهره‌برداری در مرکز ملی تبادل اطلاعات، کارپوشه ملی ایرانیان، سامانه دولت همراه، سامانه پایش اطلاعات کلان کشور (پاک)، سامانه یکپارچه صدور مجوزهای کسب‌وکار، سامانه مدیریت خدمات، سامانه مدیریت ساختار دستگاه‌های اجرایی، سامانه کارمند ایران و سایر درگاه‌های (پورتال‌های) یکپارچه، حسب مورد به متولی مربوط ارائه کنند.

بر این اساس کلیه دستگاه‌های اجرایی مکلفند قبل از ارائه هرگونه پیشنهاد به مراجع قانونی ذی‌ربط، برای ایجاد و توسعه زیرساخت‌های لازم جهت توسعه سامانه‌ها، درگاه‌ها (پورتال‌ها) و پایگاه‌های داده موافقت شورای اجرایی فناوری اطلاعات را کسب کنند.

در این راستا سازمان فناوری اطلاعات ایران موظف است زیرساخت‌های فنی لازم برای توسعه دولت الکترونیکی را فراهم کرده و توسعه دهد. دستگاه‌های اجرایی موظفند صرفا از بستر فنی ایجادشده از سوی سازمان مذکور، در انجام فعالیت‌های خود بهره‌برداری کرده و از ایجاد زیرساخت‌های فنی موازی پرهیز کنند.

دانشگاه کارآفرین نیاز امروز جامعه ما

قائم‌مقام وزیر علوم تحقیقات و فناوری با اشاره به نقش دانشگاه‌ها در توسعه جوامع، گفت که نیاز امروز جامعه ما داشتن دانشگاه کارآفرین و نسل جدید است به همین دلیل پایان‌نامه‌های دانشجویی باید به سوی رفع نیازها و حل مشکلات سوق داده شوند. «عبدالرضا باقری» ضمن بازدید از طرح‌های عمرانی و خوابگاه جدید دانشگاه آیت‌الله حائری میبد با اشاره به ضرورت تربیت نیروی انسانی متناسب با نیاز جامعه در بخش‌های مختلف، اظهار کرد: باید قدری از کمیت‌گرایی فاصله بگیریم و به کیفیت بپردازیم.

وی استفاده از فرصت‌ها و زمینه‌ها در راستای ارتقای کیفی ظرفیت‌های علمی و آموزشی در دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی را ضروری دانست و افزود: دانشجویان باید وارد فضای صنعت شوند تا در آینده کارآفرین باشند، بنابراین نباید صرفا به کلاس درس اکتفا کنند. قائم‌مقام وزیر علوم تحقیقات و فناوری یکی از مزیت‌های استان یزد و شهرستان میبد را نیروی انسانی عنوان کرد و گفت: ایجاد مراکز رشد و تقویت آنها در مراکز آموزش عالی از دیگر ویژگی‌های استان یزد در حوزه آموزش است. این مقام مسئول تصریح کرد: مراکز آموزش عالی باید مشکلات مختلف

شهرستان را مرتفع کنند تا شهر میبد برای استان و کشور الگو باشد. باقری، عدم نقش‌آفرینی دانشگاه‌ها در راستای رفع مشکلات شهری را نشان‌دهنده نبود پیوند دانشگاه با جامعه دانست و ادامه داد: دانشگاه‌ها نقش مهمی در توسعه و مدیریت هرچه بهتر جوامع دارند.

رئیس هیأت امنا و هیأت ممیزه وزارت علوم در بخش دیگری از سخنان خود گفت: نیاز امروز جامعه ما، دانشگاه کارآفرین و نسل جدید است به همین دلیل پایان‌نامه‌های دانشجویی باید به سمت رفع نیازها و حل مشکلات سوق داده شوند. وی با بیان اینکه امروز هیچ مشکلی بدون راه‌حل علمی قابل رفع‌شدن نیست، افزود: با توجه به ثبت جهانی یزد دانشگاه‌ها باید از فرصت به‌وجود آمده برای ایجاد رشته‌های جدید و تقویت همکاری با دانشگاه‌های جهان استفاده کنند. «کمال دهقانی‌فیروزآبادی» نماینده مردم تفت و میبد در مجلس شورای اسلامی گفت: با توجه به اینکه میبد ۲۲ سال رتبه اول کنکور را داشته و خوشبختانه در این شهرستان دانشگاه‌های مختلف وجود دارد، اما میبد میناتیوری از کشور است که باید بعد از قطب فرهنگی و صنعتی به قطب علمی تبدیل شود.

کلید

۱۰۵ ترفند بازاریابی و تبلیغات برای کسب‌وکارها (قسمت پایانی)

در شماره‌های قبل به نقل از سایت بازده به ۹۹ ترفند بازاریابی و تبلیغات برای کسب‌وکارها پرداختیم. در این شماره به شش مورد آخر از این راهکارها اشاره خواهیم کرد.

۱۰۰- دارایی‌های معنوی

دارایی‌های معنوی در وب به این صورت تعریف می‌شود: نرم‌افزار، جواز، کتاب‌ها، ویدئوها، موسیقی، عکس‌ها، نشان‌های تاری، شخصیت‌های داستانی، حق کپی‌رایت و صفحات وب. از وب‌سایت و اطلاعات‌تان در این موارد محافظت کنید.

یادتان باشد حق کپی‌رایت در مورد ایده‌ها یا روش‌های انجام کار صدق نمی‌کند. شاید بهترین مثال آن خاک گربه باشد. کسی که آن را اختراع کرد یک ایده خوب داشت که نتوانست از آن محافظت کند. شرکت‌های تهیه وسایل حیوانات خانگی، فراخوانی برای تحقیق و پیشرفت این ایده دادند و پرسیدند از چند فرمول می‌توان برای ساخت خاک گربه استفاده کرد؛ شاید ۱۰/۰۰۰ نوع مواد و فرمول‌های مختلف.

۱۰۱- بچه‌ها را فراموش نکنید

شاید گاهی اوقات پروژه خاصی داشته باشید که نیازمند کمک موقتی است. یک کمپین پاکسازی، یک پست خانگی یا کمک در انتقال کسب وکارتان به مکانی دیگر.

به جای استخدام کارگران پاره‌وقت، سری به دبیرستان یا دانشگاه محل بزنید. همیشه گروهی جوان قابل اطمینان و داوطلب هستند که برای پروژه‌های مدرسه‌ای خود کسب درآمد می‌کنند.

با این کار دو اتفاق می‌افتد:

۱- هیچ مالیات بر دستمزدی در کار نیست.

۲- به کسب وکارتان یک کسری مالیات اعطا می‌شود (دلیل آن را از حسابدارتان بپرسید).

۱۰۲- از تیم‌ها حمایت مالی کنید

یک راه عالی برای درگیر شدن در جامعه، حمایت مالی از یک تیم ورزشی است. قطعا والدین اعضای تیم نیز از کسب وکار شما حمایت می‌کنند.

فراموش نکنید که آدرس وب‌سایت‌تان را روی تمام اموال تیم یا علائم آن درج کنید.

۱۰۳- بار کاری غیریکنواخت

برخی کسب وکارها در اوقات خاصی از سال واقعا تحت فشار قرار می‌گیرند و گاهی کارکنان تمام وقت خیلی زیادی استخدام می‌کنند.

به جای این کار برای ساعات کمتری، کارکنان پاره‌وقت با دستمزد بالاتر بگیرید. با عدم پرداخت مزایا به کارکنان پاره‌وقت و همچنین نیاز به کارکنان تمام وقت کمتر، در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید.

نتیجه: کارکنان پاره‌وقتی با کیفیت بالاتر که مدت طولانی‌تری با شرکت می‌مانند.

۱۰۴- مطمئن شوید کارکنان‌تان هدف اصلی را می‌بینند

برای شرکت‌های کوچک و رو به رشد سخت است که به اندازه شرکت‌های بزرگ‌تر دستمزد پرداخت کنند. هزینه بیمه و سایر مزایا بالا است و کارکنان معمولا هزینه پرداخت دستمزدشان را درک نمی‌کنند.

مطمئن شوید کارمندی استخدام می‌کنید که به امور واقف است. اگر حقوق پایه آنها ۲۵،۰۰۰ دلار است، به آنها بگویید این مبلغ با بیمه و مزایا ممکن است به ۳۶،۷۵۰.۰۰ برسد.

وقتی نوبت به افزایش می‌رسد، افزایش ۱۱درصد ممکن است برابر با ۴درصد حقوق و ۷درصد افزایش مزایا باشد.

به این ترتیب کارکنان شما درآمد واقعی و فداکاری شرکت را بیشتر و بهتر لمس می‌کنند.

۱۰۵- اگر کمک کردند، به آنها دستمزد بدهید

بسیاری از شرکت‌ها احساس می‌کنند نباید به کارکنان پاره‌وقت هیچ گونه امتیاز خاصی بپردازند.

یادتان باشد که این افراد به مشتریان، تولید و حمل‌ونقل، کمک کردند و به صورت خصوصی درباره کسب‌وکارتان با آنها صحبت کنید.

اگر در لیست پرداخت دستمزدتان هستند پس باید طوری با آنها رفتار کنید که همین احساس را کنند.

منبع: **smalltownmarketing**

با برترین آژانس‌های برندسازی دنیا آشنا شوید

گشت‌وگذار در سرزمین عجایب

ترجمه: علی آل‌علی

همه ما از نخستین ساعت‌های روز تا نیمه‌های شب مورد هجوم برندها و استراتژی‌های بازاریابی‌شان هستیم. به هر سو که نگاه کنیم، ردپایی از حضور فعالیت‌های جانبی کسب‌وکار خواهیم یافت. از بیلبوردهای اتوبان‌ها به‌عنوان مدل سنتی تبلیغات گرفته تا آگهی‌های موجود در اپ‌های موبایل همگی یک هدف واحد دارند؛ توسعه کسب‌وکار شرکت‌شان. با اندکی مسامحه توسعه کسب‌وکار را می‌توان به معنای برندسازی مورد استفاده قرار داد. اگرچه این تعریف بسیار ساده و دارای ایرادهایی است، با این حال به منظور پیشبرد بحث، مناسب به نظر می‌رسد.

بسیاری از شرکت‌ها فرآیند برندسازی را به‌گونه‌ای مرتبط با حوزه داخلی شرکت تفسیر می‌کنند. این به معنای تلاش در راستای برندسازی با استفاده از امکانات موجود در داخل سازمان است. بر همین اساس معمولا در یک شرکت با بودجه متوسط، خبری از کارشناس‌های حوزه برندسازی و حتی بازاریابی نیست. شاید در کشورهای در حال توسعه هنوز مشاوره کسب‌وکار به معنای علمی و دقیق رواج نداشته باشد، اما در مقیاس وسیع کسب‌وکارهای بین‌المللی کارشناس‌های شاخه‌های مختلف کسب‌وکار نقشی فعال در شکل‌گیری برندها و توسعه هرچه بهترشان دارند. بی‌توجهی به همکاری با آژانس‌های برندسازی از یک سو و نقش مهمی که این آژانس‌های مشاوره‌ای در سازماندهی کسب‌وکارها دارند دلایل کافی را به ماریون داده تا به‌عنوان بنیانگذار ژورنال برندسازی قلم به دست شود. در ادامه برترین آژانس‌های حوزه برندسازی را با یکدیگر مورد بررسی قرار خواهیم داد.

Bellwether، جادوی عربی

شاید تا همین ۲۰ سال پیش صحبت از توسعه کسب‌وکارهای غیرنفتی در کشورهای عربی شوخی بی‌مزه‌ای به نظر می‌رسید. با این حال کشورهای حاشیه خلیج‌فارس در چند سال اخیر به‌شدت در پی ایجاد کسب‌وکارهای غیرنفت‌محور هستند. برهمین اساس و با توجه به موفقیتی که امارات در جذب توریست داشته است، آژانس Bellwether در پی ارائه تجربه به سایر شرکت‌ها افتاده است. اگر مانند من گمان کرده‌اید این آژانس تنها در زمینه توریسم مشغول فعالیت است، نگاهی به لیست خدمات ارائه شده در سایت رسمی شرکت شما را متعجب خواهد کرد.

در نوامبر سال ۲۰۱۶ پیامی به این شکل در خروجی سایت Bellwether قرار گرفت؛ «ما تمایل زیادی به کمک در زمینه طراحی برنامه، ارائه راهکارهای طراحی لوگو و کمپین‌های بازاریابی و همچنین نحوه استفاده تجاری از تکنولوژی‌های نوین به شرکت‌های مصمم داریم. هدف ما به‌طور مشخص شرکت‌هایی که عزم خود را برای کسب موفقیت و شهرت در عرصه بین‌المللی جزم کرده‌اند، هستند. دفتر مرکزی ما در شهر زیبای دوبی قرار دارد و در صورت نیاز از محل کسب‌وکار طرف‌های قراردادهای خود نیز بازدید خواهیم کرد.

پیامی که در بالا نقل شد، یک معنای روشن دارد. در واقع Bellwether بازار هدفش را به‌طور مشخص تعیین کرده است. در همین راستا تلاش زیادی به منظور دوری از ارائه سخنان پر زرق و برق نیز صورت گرفته است. به‌طور کلی در اینجا ما با آژانسی مواجه هستیم که حرف‌های خود را به‌طور واضح با مشتریان در میان می‌گذارد و همین نکته مزیتش در مقابل رقبا محسوب می‌شود.

Bluemarlin، اصالت در برندسازی

هنگامی که از شرکت‌های انگلیسی صحبت به میان می‌آید، اغلب مردم محصولات لوکس و باکیفیتی را مدنظر قرار می‌دهند. این دستاورد مهم صنعت کسب‌وکار انگلستان در مقایسه با سایر کشورهای پیشرفته محسوب می‌شود. در حوزه خدمات برندسازی نیز Bluemarlin به خوبی از این شهرت بهره جسته است. اگر نگاهی به لیست قیمت‌های این آژانس بیندازید، در مقایسه سایر رقبا، لیست قیمت بسیار بالایی دارد. با این حال همچنان Bluemarlin یکی از پردرآمدترین مشاوران حوزه کسب‌وکار در دنیاست. به راستی دلیل این موفقیت چیست؟ اگر بخواهیم به‌طور خلاصه بیان کنیم، سابقه عملکرد فوق‌العاده موفق و استفاده از کادر مجرب دلایل اصلی این آژانس گران قیمت است. موفقیت‌های این آژانس راه تأسیس نمایندگی در نیویورک و سنگاپور را نیز هموار کرده است. به این ترتیب این شرکت از مزیت حضور مستقیم در بازارهای پرفروش برندسازی برخوردار است.

هنگامی که با مرکز پشتیبانی Bluemarlin تماس گرفته و دلایل موفقیت‌شان را جویا شدم، پاسخ‌دهنده در عرض چهار دقیقه تاریخچه مختصری از موفقیت‌های ۲۰ ساله این برند ارائه کرد. نکته جالب همکاری این آژانس با بسیاری از شرکت‌ها و نهادهای دولتی انگلستان است که اهمیت برندسازی حتی در نهادهای دولتی را بیان می‌کند.

Brand house، ترکیب استراتژی و خلاقیت

Brand house یک شرکت چندکاره در زمینه مشاوره کسب‌وکار است. از ارائه خدمات تبلیغات گرفته تا برندسازی و نحوه مدیریت منابع انسانی و فیزیکی همگی در حوزه تخصص این آژانس هستند. در راستای انجام هرچه بهتر وظایف مختلف این آژانس بر ایجاد احساس مشترک میان شرکت و مخاطب تأکید دارد. به بیان مدیرعامل Brand house هیچ شرکتی بدون تأثیرگذاری احساسی بر مخاطب قادر به ارائه سیمای آرمانی از برند خویش نیست. برهمین اساس شاید دوره‌های برندسازی چنین مرکز مشاوره‌ای طولانی‌تر از نمونه‌های مشابه باشد اما آمار ۷۸،۲ درصد موفقیت در همکاری با مشتریان به این شرکت قدرت مانور بسیار بالایی روی عملکردش را داده است.

اگر به دنبال برندسازی مبتنی بر جلب احساس‌های مخاطب هستید، نگاهی هرچند مختصر به مطالب ارائه شده در سایت اصلی این مؤسسه خالی از لطف نخواهد بود.

Brand image، تصویر خود را به ما بسپارید

اغلب مؤسسه‌های فعال در زمینه مشاوره برندسازی حاصل طرح و برنامه برخی از کارآفرینان بازنشسته هستند. با این حال Brand image تمرکز خود را روی تهیه تیمی از متخصصان آکادمیک حوزه کسب‌وکار و به‌طور مشخص برندسازی قرار داده است. شاید به همین دلیل دفترهای این آژانس در شهرهای مختلفی نظیر سینسیناتی، پاریس، هنگ‌کنگ، شانگهای و کشور سنگاپور مشغول به فعالیت و جذب متخصصان برتر حوزه‌های گوناگون کسب‌وکار هستند

این آژانس محصول همکاری دو پژوهشکده لاگا و گوب در زمینه توسعه کاربرد پژوهش‌های نظری در حوزه برندسازی محسوب می‌شود. بر این اساس سالانه حجم قابل توجهی از مقالات علمی به منظور به کارگیری در حوزه‌های عملی برندسازی در اختیار این آژانس قرار می‌گیرد. در کنار این عوامل اگر نگاهی به تجربه فعالیت طولانی مدت این مؤسسه از سال ۱۹۷۱ بیندازیم، تلاقی تجربه و تخصص در زمینه برندسازی را مشاهده خواهیم کرد.

Brand me، کوچک اما ماهر

برخی از مؤسسه‌ها شاید چندان بزرگ یا پرآوازه نباشند اما در حوزه‌های کوچک فعالیت‌شان تخصص خیره‌کننده‌ای دارند. Brand me یکی از این شرکت‌های کوچک اما ماهر است. این آژانس به‌صورت مستقل و بدون وابستگی به پژوهشکده یا شرکت مادر فعالیت دارد. همین امر باعث شده در رقابت با سایر مؤسسه‌ها جهت‌گیری‌اش بیشتر به سوی حوزه‌های دست‌نخورده باشد. برندسازی شخصی یکی از مولفه‌های نسبتا جدید در حوزه کسب‌وکار است. در مقام تعریف این مفهوم باید به برندهای شخصی که پیرامون نام افراد مشهور شکل می‌گیرد، اشاره کرد. به‌عنوان مثال برند CR7 که متعلق به ستاره مشهور پرتغالی، کریستیانو رونالدو است، یک مثال خوب در این زمینه محسوب می‌شود.

Brand me به افراد کمک می‌کند با توجه به شهرت و جایگاه اجتماعی‌شان در راستای تأسیس برندی مطلوب فعالیت کنند. به این ترتیب مشتریان اصلی این آژانس افرادی سرشناس هستند. باید به این نکته توجه داشت که اگرچه مخاطب هدف Brand me افراد سرشناس هستند اما در طول سال شاید تنها یک یا دو ستاره به این مؤسسه مراجعه کنند. البته با توجه به عواید مطلوب این حوزه فعالیت همین مشتریان اندک نیز سود مطلوبی برای این آژانس به ارمغان می‌آورد.

Brandopus، برندسازی به سبک اهالی سرزمین کانگروها

Brandopus از آن دسته مؤسسه‌هایی است که پس از کسب موفقیت در زمین مشاوره کسب‌وکار به سوی حوزه خرد و خاص‌تر گرایش پیدا می‌کنند. برهمین اساس طراحی استراتژی سازمانی تخصص این آژانس استرالیایی است. به‌طور دقیق‌تر، تلاش در راستای ایجاد هویت مستقل برای شرکت‌ها عمده‌ترین تخصص و خدمت Brandopus را تشکیل می‌دهد. برهمین اساس این آژانس در دو شهر ملبورن و لندن به ارائه خدمات می‌پردازد.

منبع: **Thebrandingjournal.com**

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

هدایای تبلیغاتی برند شما را محبوب می‌کنند

همه ما عاشق دریافت هدیه هستیم و تخفیف و هدایایی که دریافت می‌کنیم، حال‌مان را خوش می‌کند! همین حس است که بازاریابان را به سمت تهیه و تدارک هدایای تبلیغاتی می‌برد. آیا می‌دانید هدایای تبلیغاتی چیست و چه تأثیری بر جلب مشتری دارد؟ قبول کنید که همه ما عاشق دریافت هدیه هستیم. تخفیف و هدایایی که دریافت می‌کنیم، حال‌مان را خوش می‌کند. همین حس است که بازاریابان را به سمت تهیه و تدارک هدایای تبلیغاتی می‌برد. آنها از احساس ما نسبت به هدایای تبلیغاتی بهره می‌برند و کاری می‌کنند که بیشتر درباره محصول و برندشان صحبت کنیم. به گزارش chetor، فرقی نمی‌کند که بازاریاب سایت معتبر آمازون باشید یا این وظیفه را در فروشگاه خواروبارفروشی عهده‌دار هستید، در هر حال باید بدانید هدایای تبلیغاتی چیست و به کمک آنها افزایش فروش و جذب مشتریان تازه داشته باشید.

هدایای تبلیغاتی قبل از فروش

وقتی شرکت‌های مختلف برای نخستین بار محصولی تازه را روانه بازار می‌کنند، معمولا نمونه‌هایی از محصول را به‌طور رایگان در اختیار مشتریان قرار می‌دهند. فرقی نمی‌کند که این محصول جدید پیتزا باشد یا عطر، این ایده برای تمام محصولات مصرفی اجرایی است. واقعیت این است که همه ما محصولات رایگان را دوست داریم و وقتی شرکت‌ها در قالب هدایای تبلیغاتی، محصولی را رایگان در اختیارمان می‌گذارند، برای یک‌بار هم که شده آن را امتحان می‌کنیم. اگر خوش‌مان بیاید مصرف و خرید را تکرار می‌کنیم و اگر نه، دور آن را خط می‌کشیم. پس این فکر بازاریابان در اهدای تبلیغات قبل از فروش بسیار هوشمندانه است. شرکت‌ها معمولا هدایای تبلیغاتی‌شان را در اختیار مشتریانی که هدف‌گذاری کرده‌اند، قرار می‌دهند. این مشتریان در فروشگاه‌های مقصد و مورد نظر بازاریابان مشغول به‌خرید هستند و با اهدای نمونه رایگان و سایر انواع هدایای تبلیغاتی با محصولات آشنا می‌شوند.

بسته‌های کاملا رایگان از محصول

در بعضی محدوده‌های زمانی، برخی فروشگاه‌ها مانند آمازون، بسته‌ای رایگان از محصولات مانند کتاب به مشتریان پیشنهاد می‌کنند. شاید به‌نظر برسد که این پیشنهاد پیش از آنکه تبلیغی برای فروش بیشتر باشد، باعث ضرر ناشر، نویسنده و سایت می‌شود، ولی باید بگوییم که اصلا این‌طور نیست. تجربه نشان داده است که چنین ترفند تبلیغاتی‌ای موجب می‌شود مخاطبان با مطالعه بسته رایگان درباره سایر آثار نویسنده کنجکاو شوند و به‌دنبال تهیه محصولات بیشتری باشند. این علاقه شکل‌گرفته در مخاطب، درنهایت باعث می‌شود مشتریان به سمت خریدهای بعدی و بعدی پیش بروند. برای مثال در آمازون این شیوه از هدایای تبلیغاتی معمولا برای کتاب‌های پرفروش انجام می‌شود و مخاطبان به دلیل جاذبه این آثار حتی پس از خروج‌شان از حالت هدیه و رایگان، آن را می‌خرند.

فروش کالای جانبی

گاهی اوقات نیز شرکت‌ها با ارائه بن تخفیف یا کالاهایی به شکل نمونه و رایگان، باعث جذب مشتری به سمت فروشگاه‌ها می‌شوند. وقتی مخاطب با پای خودش به فروشگاه بیاید، کارکنان بخش فروش به آنها محصولات دیگری را نیز پیشنهاد می‌کنند و مشتریان را با اقلام مرتبط دیگر آشنا می‌کنند. مثلا فروشگاهی که به مشتریان بن تخفیف خرید لوسیون خاصی را پیشنهاد می‌دهد با حضور مشتری برای دریافت این هدیه تبلیغاتی در فروشگاه، پیشنهادهای متنوع دیگری نیز در اختیارش می‌گذارد یعنی به کمک هدایای تبلیغاتی، بازاریابان اقدامی مهم را به‌ثمر می‌رسانند؛ باز کردن پای مشتری تا آخرین مقصد فروش.

افزایش حسن شهرت

با استفاده از برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی و اهدای جوایز و هدایا در شکلی عام و گسترده، شرکت‌ها حسن شهرت پیدا می‌کنند. همه درباره آنها صحبت خواهند کرد و بر سر زبان‌ها خواهند افتاد. باید بدانید که هدایای تبلیغاتی چیست و چگونه باید فرآیندهای آن را مدیریت کنید. اهدای جوایز، تخفیف‌ها و... در قالب حمایتگری برنامه‌های تلویزیونی و رادیویی و... باعث افزایش روزافزون شهرت برند می‌شود.

نکات تامل‌برانگیز

- اگر بدانید هدایای تبلیغاتی چیست و چه کمکی به شما می‌کند، به یاری آن شبکه‌های ارتباطی خود را با مخاطب گسترده خواهید کرد و می‌توانید از طریق شبکه‌های اجتماعی این تداوم رابطه را تضمین کنید.

- به کمک هدایای تبلیغاتی می‌توانید با مخاطبان و مشتریان بالقوه ارتباط برقرار کنید و برای ادامه ارتباط و تعامل روی آنها حساب کنید. - هدایای تبلیغاتی در عین حال که روشی بسیار مؤثر در جذب مخاطب هستند، هزینه اندکی دارند و مدیریت فرآیند پیشبرد اقدامات بازاریابی لازم برای آنها بسیار ساده و قابل‌پیش‌بینی است.

- هدایای تبلیغاتی باعث می‌شوند حول‌وحوش محصول‌تان هیجان و تبلیغات صورت بگیرد. مخاطب از آن به هیجان می‌آید و بر سر زبان‌ها می‌افتید.

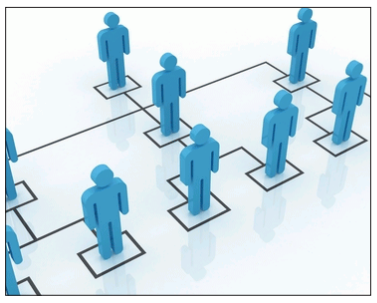
- علاوه بر جذب مخاطبان، هدایای تبلیغاتی می‌توانند روش مناسبی برای قدردانی از مشتریان و همراهان برند و محصول‌تان باشد.

- برخلاف سایر روش‌های تبلیغاتی و بازاریابی، ساختار این نوع بازاریابی در فروش بسیار ساده است و لزومی به صرف وقت و دانش ویژه‌ای ندارد.

- همه از دریافت هدیه و جایزه و از آن مهم‌تر برنده شدن در قرعه‌کشی و... لذت می‌برند. پس با اهدای جوایز و برگزاری قرعه‌کشی‌ها می‌توانید نقش مهمی در ایجاد جاذبه و هیجان میان مخاطبان‌تان داشته باشید. - با دادن هدایای تبلیغاتی میان مشتریان‌تان حرف و ارتباطی مشترک ایجاد خواهید کرد و آنها را به هم پیوند می‌دهید. با این کار شبکه تعاملات شما با مشتریان بزرگ و بزرگ‌تر خواهد شد.

ایستگاه بازاریابی

آشنایی با ژئومارکتینگ و بازاریابی مجاورت



در این مقاله کوتاه با ژئومارکتینگ GEO MARKETING و بازاریابی مجاورت آشنا شده و اهداف و راهکارهای ژئومارکتینگ و بازاریابی مجاورت را می‌آموزید.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، پیشرفت تکنولوژی و امکانات ارتباطی به شما اجازه می‌دهد تا بتوانید از راحت‌ترین راه‌ها برای ارتباط با مشتریان خود استفاده کنید و هیچ فرصتی را از دست ندهید. از جمله این روش‌های نوین می‌توان به بازاریابی مجاورت اشاره کرد. راهکارهای بازاریابی مجاورت به شما این اجازه و امکان را می‌دهد که بتوانید سیستم‌های شخصی خود مانند موبایل و تبلت‌تان را به‌عنوان کارکنان و منشی‌های خود استفاده کنید. در واقع شما با استفاده از این راهکار می‌توانید یک محدوده مکانی مشخصی را تعیین کنید و در این محدوده‌ها، افرادی را که حضور دارند از طریق موبایل و تبلت خود راهنمایی کنید، تبلیغ کرده و آنها را در جریان فعالیت‌های خود قرار دهید. در این روش، شما می‌توانید با سریع‌ترین روش ممکن بین خودتان و افرادی که در آن محدوده جغرافیایی تعیین‌شده توسط خودتان عبور می‌کنند ارتباط برقرار کنید و برند خود را معرفی کنید. از جمله مکان‌هایی که استفاده از بازاریابی مجاورت و ژئومارکتینگ می‌تواند مفید باشد، نمایشگاه‌ها، همایش‌ها و محل‌هایی است که تعداد زیادی افراد برای یک هدف خاصی در آنجا جمع شده‌اند. شما می‌توانید در این مواقع، پروفایل‌هایی را برای خودتان بسازید و اطلاعات تماس خود را در آن قرار دهید تا مشتریان با شما تماس بگیرند.

این روش می‌تواند به شما کمک کند که حتی به صورت سیار از این روش برای بازاریابی استفاده کنید. همچنین می‌توانید با افرادی که به داخل شرکت شما مراجعه می‌کنند و چه افرادی که از محدوده جغرافیایی شرکت شما عبور می‌کنند ارتباط برقرار کنید. با استفاده از این تکنیک می‌توانید برای افرادی که در این مکان‌ها حضور دارند پیام‌های تبلیغاتی، SMS و ایمیل ارسال کنید. حتی می‌توانید پیام‌ها را متناسب با مکانی که افراد در آنجا حضور دارند ارسال کنید. به بیان دیگر، مشتریان و مخاطبانی که در هر محلی حضور دارند می‌توانند خواسته‌های متفاوتی داشته باشند که شما از اطلاعات جغرافیایی آن محل استفاده می‌کنید و پیام‌های متناسب با مشتریانی را که در این مکان‌ها ممکن است حضور داشته باشند ارسال می‌کنید.

در کل می‌توانید از بازاریابی مجاورت برای اهداف زیر استفاده کنید:

۱- افزایش میزان فروش

هرچه بیشتر بتوانید از تکنولوژی‌ها و فناوری‌های پیشرفته برای ارتباط با مشتریان استفاده کنید می‌توانید میزان فروش خود را افزایش دهید و با استقبال مشتریان مواجه شوید.

۲- تبلیغ

بازاریابی مجاورتی، بهترین ابزار برای تبلیغ‌های شماست. می‌توانید تبلیغ کالا و خدمات خود را در هر مکانی که حضور دارید از طریق موبایل و تبلت‌تان انجام دهید و افرادی را که در مجاورت شما هستند در جریان فعالیت‌های خود قرار دهید.

۳- ایجاد گروه‌ها و کمپین‌ها

شما می‌توانید با استفاده از این روش، برای افراد بومی یک منطقه کمپین‌هایی را ایجاد کنید و در آنجا اقدام به تبلیغ و فعالیت‌های بازاریابی خود کنید. بسیاری از کارشناسان و مشاوران بازاریابی که در زمینه ژئومارکتینگ برنامه‌ریزی می‌کنند از ایجاد این کمپین‌ها در بازاریابی مجاورت استفاده و حمایت می‌کنند.

بحران روابط عمومی و طرح و نقشه فائق آمدن بر آن

شاید بحران روابط عمومی پیش‌آمده برای برند فولکس واگن در چند سال گذشته را به یاد بیاورید.

در آن زمان پیش‌بینی می‌شد که به‌زودی این بحران فراموش می‌شود، چراکه بحران‌های متعدد دیگری برای برندهای دیگر رخ می‌دهد.

امروز با یک بررسی کوتاه می‌توانید ببینید که از آن تاریخ تاکنون برندهای اوبر، امریکن ایرلاین، پپسی یا حتی فاکس نیوز تلاش‌هایی برای اثبات این ادعا داشته‌اند.

به گزارش ibazaryabi، اینکه وضعیت شما چطور باشد و چقدر برند شما مورد اعتماد باشد، مهم نیست. چراکه به هر حال هیچ برندی برای همیشه از یک بحران روابط عمومی در امان نیست.

اما با نظارت صحیح، حتی در صورت رخداد چنین بحرانی می‌توانید بدون ایجاد تغییرات زیاد در برند جان سالم از آن به در ببرید.

در ادامه راهکار فائق‌آمدن بر بحران روابط عمومی را به اعتقاد مارتین لیندستورم برای شما آورده‌ایم:

۱- به مسئله اذعان داشته باشید

شناسایی و اذعان به مسئله و بحران رخداده از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

سکوت اختیار کردن یا سست بودن نسبت به مسئله بیش از سود داشتن به ضرر برند تمام می‌شود.

خیلی روشن و واضح به مشکل بپردازید و این‌گونه از رخداد هر بحران مجدد دیگری برای برند خود جلوگیری کنید.

۲-زمان عکس‌العمل را کوتاه کنید

همچنان که روشن شدن زوایای دیگر بحران می‌تواند سرعت عمل شما نسبت به واکنش را افزایش دهد، یک کمیته تحقیق مستقل در رابطه با آن تشکیل دهید.

همچنین باید یک کارگروه عملیاتی – حداکثر شامل چهار نفر – با تمام اختیارات نسبت به برند انتخاب کنید.

این کارگروه باید بتواند با سرعت بالا و بدون هیچ بوروکراسی داخلی نسبت به هماهنگی با شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌های خبری اقدام کند.

با جست‌وجوی کلمات کلیدی، مقالات و شبکه‌های اجتماعی لحظه به لحظه از دیدگاه مردم نسبت به خودتان آگاه شوید.

بدون این کار برند شما نمی‌تواند تشخیص دهد که بر چه اخباری باید تمرکز کند و از کدام‌یک دوری کند.

۳- دوستان خود را شناسایی کنید

قانون ۱- ۹ – ۹۰ را در شبکه‌های اجتماعی فراموش نکنید.

براساس این قانون یک نفر ۹ نفر از نزدیکان خود و آن ۹ نفر ۹۰ نفر از عموم را مطلع می‌کنند.

هدف شما باید آغاز گفت‌وگو با آن ۹ نفر باشد.

ارتشی از نمایندگان برند تشکیل دهید.

آنها را مجهز به هر مجوز و ابزاری برای آغاز گفت‌وگو با عموم مردم و مخاطبان خود بکنید.

دوستان، طرفداران و ارتباط کاری خود (حتی بنگاه خودروی نزدیک دفتر) را شناسایی کنید.

در صورتی که می‌دانید ارتباط با اخبار در شرف انتشار دارند، یک به یک با آنها گفت‌وگو کنید.

به‌طور خلاصه باید ارتشی از نمایندگان برند تشکیل دهید و آنها را مجهز به هر مجوز و ابزاری برای آغاز گفت‌وگو با عموم مردم و مخاطبان خود بکنید.

۴- نسبت به مسئله هم‌حسی داشته باشید

تبلیغات را فراموش کنید، چراکه اکنون دیگر هیچ شخصیتی به شما اعتماد ندارد.

در عوض، بیش از انتظار نسبت به خواسته‌های مشتری پاسخگو باشید.

این کار شاید هزینه‌های گزافی را به شما تحمیل کند، اما نتایج کوتاه‌مدت خلاف آن قابل ارزیابی نیست.

از خود بپرسید این برند چه چیزی را باید عرضه کند تا هر مصرف‌کننده – حتی رقبا و مسموم‌کنندگان فضای آنلاین به‌عنوان جبران خسارت از آن راضی باشند.

این مخالفین باید در پاسخ بگویند «آنها اشتباه کردند، اما تلاشی بیش از توان برای اصلاح آن پیش گرفته‌اند.»

اگر در جبران مافات صرفه‌جویی کنید، همانند جبران ۵۰ هزار یورویی لوفتانزا برای هر قربانی پرواز ۹۵۲۵، تصویری منفی را از ابتدا در ذهن مخاطبان حک کرده‌اید.

این رویکرد در واقع حتی ریشه در علوم اعصاب هم دارد:

شما باید چنان اثر طبیعی و مادی – یک نشان روانی – از خود به جای بگذارید، که هرگز فراموش نشود.

۵- شرایط را ۱۸۰ درجه تغییر دهید

اگر رقیب برند دچارشده به بحران روابط عمومی بودید، چه عکس‌العملی نشان می‌دادید؟

نیازی به گفتن نیست که این را یک فرصت برای خود می‌دانستید.

در واقع برملا شدن یک بحران روابط عمومی، به دلیل برداشته‌شدن قدمی از سوی رقیب برای آشکارکردن آن است.

در حقیقت، در این مرحله رقبای شما برای جلب مشتریان شما آماده می‌شوند.

اگر به سرعت اقدام نکنید، درآمد و سودآوری آینده شما در معرض خطر نابودی قرار می‌گیرد.

بنابراین، یک کارگروه دوم فقط و فقط با هدف توقف خونریزی رخ داده‌شده تشکیل دهید.

به مانند یک رقیب بیندیشید، سپس برای معکوس‌کردن آن طرح و برنامه‌ها، برنامه‌ریزی کنید.

۶- اعتبار خود را دوباره بسازید

درحالی‌که برای مدیریت کوتاه‌مدت مسئله تلاش می‌کنید، برای بازسازی اعتبار بلندمدت خود برنامه‌ریزی کنید.

به یاد داشته باشید، اکنون باارزش‌ترین دارایی برند خود – اعتماد – را از دست داده‌اید.

بنابراین هر چیزی که از این به بعد بر زبان بیاورید می‌تواند مورد سوال واقع شود.

ببینید در معرفی خط محصول بعدی برای کسب اعتماد باید با چه کسی تشکیل تیم دهید؟

چه ویژگی‌هایی را باید عرضه کنید که «اعتماد» را فریاد بزنند.

رقبای شما برای بیشتر کردن بی‌اعتمادی به خودتان چه کارهایی ممکن است انجام دهند؟

هر فعالیت دیگری از تبلیغات، محصول جدید و ... باید در سایه بی‌اعتمادی مشتری مورد ارزیابی مجدد قرار گیرد.

از امروز به بعد دیگر سودآوری ندارید، بلکه سودآوری شما کسب اعتماد از دست رفته است.

۷- رویکردی انسانی اتخاذ کنید

بخشی از تلاش‌های شما باید متمرکز بر ارتباط انسان با انسان باشد، نه شرکت با شرکت یا شرکت با انسان.

فراموش نکنید که مشتریان شما، پیش از هر چیز انسان بوده و خانه و خانواده‌ای برای خود دارند.

آنها می‌خواهند پیش از هر چیز برخوردی انسانی از سوی شما ببینند.

با اختیار دادن به بخش‌های مختلف سازمان، غیر از واحد فروش، در انتخاب وجه انسانی نسبت به ... ، رویکردی انسانی اتخاذ کنید.

و به یاد داشته باشید که:

برند شما هم همانند هر برند دیگری که پیشتر دچار بحران روابط عمومی بوده، این دوران را پشت سر می‌گذارد.

بازاریابی خلاق

بازاریابی نوین

نایک و دیزنی از چه نکاتی در بازاریابی برند استفاده می‌کنند

مطمئنا نمی‌توان استارت‌آپ‌های تازه‌تاسیس را با برندهای مطرح مقایسه کرد، اما می‌توان از نکاتی که آنها برای بازاریابی برند استفاده می‌کنند درس‌های ارزشمندی گرفت. این روزها بازاریابی برند معنای متفاوتی نسبت به گذشته پیدا کرده و حتی به معنای استفاده از ایده‌های دیوانه‌وار است. مطمئنا اندازه برند نیز مهم است و تفاوت‌های زیادی بین استارت‌آپ شما و برندهایی مانند نایک و دیزنی وجود دارد، اما یک نکته در میان تمام برندها مشترک است؛ «همیشه حق با مشتری است.» بنابراین سوالی مطرح می‌شود که برندهای کوچک و مخصوصا استارت‌آپ‌های تازه‌تاسیس چگونه باید در برابر تغییر رفتار مشتری‌ها مقاومت کنند و به رشد خود ادامه دهند؟ جین پی. جکسون، تجربه رهبری بخش‌های مختلف شرکت‌های بزرگ را دارد و به‌عنوان مدیر تجارت جهانی شرکت دیزنی، رئیس هیأت‌مدیره نایک و عضو هیأت‌مدیره هواپیمایی دلتا، کار کرده است. در ادامه این مقاله به نقل از زومیت، به بررسی پنج توصیه او برای بازاریابی برند می‌پردازیم.

۱- تجربه خوبی برای مصرف‌کننده رقم بزنید

دسترسی به محصول، تجربه و قیمت سه موضوع اساسی هستند که باید در فضای خرده‌فروشی مورد توجه قرار بگیرند. مطمئنا شرکت آمازون در فضای رقابتی بر سر قیمت برنده است و برندهای مشابه باید در مورد تعیین قیمت اجناس خود احتیاط کنند، زیرا در غیر این صورت مشتری‌های خود را به آمازون می‌بازند. این یک بازی تجربی است که استارت‌آپ‌ها فرصت‌ها دارند در آن پیشرفت کنند و برنده شوند. گسترش تجربه آنلاین برند یکی از کارهایی است که با فضای کاری برند رابطه دارد و باعث موفقیت یا شکست آن خواهد شد.

۲- استراتژی‌های بلندمدت را جایگزین اهداف کوتاه‌مدت کنید

جکسون بر اهمیت فاش‌نکردن اطلاعات مشتری‌های یک برند تاکید می‌کند. تفاوت زیادی بین اطلاعات و داده‌ها وجود دارد. هر شرکتی اطلاعات زیادی در مورد مشتری‌های خود دارد، اما تحلیل‌کردن آنها و به دست آوردن داده‌های ارزشمند کار هر کسی نیست. جکسون از شرکت هواپیمایی دلتا به‌عنوان شرکتی یاد می‌کند که از رفتار مشتری‌ها برای اعمال تغییر در محصول و خدمات خود استفاده می‌کند. برای استارت‌آپ‌ها این نکته بسیار مهم است که برای خودشان اهداف بلندمدت تعریف کنند؛ همانطور که شرکت دلتا در طی چندین دهه عملکرد پایدار و مداومی داشت.

۳- بازاریابی سببی را تمرین کنید

بازاریابی سببی یا علت‌محور (Cause related marketing) نوعی بازاریابی است که از یک دلیل حمایت می‌کند. جکسون روی موضوع اصالت نام تجاری تاکید می‌کند و معتقد است زمانی که برند از ارزش‌هایی مانند جلوگیری از گرسنگی حمایت می‌کند، ارزش خود را بالا می‌برد. استفاده از چنین فرصت‌هایی مخصوصا به استارت‌آپ‌ها فرصت می‌دهد که خودشان را از دیگران متمایز کنند. استارت‌آپ‌ها انعطاف‌پذیر هستند و می‌توانند از خدمات بی‌همتای خود برای کمک‌رسانی استفاده کنند و اصالت برند خود را افزایش دهند.

۴- فضا را برای ایده‌های دیوانه‌وار باز بگذارید

به‌طور میانگین تنها یک مورد از ۳۰ پروژه برند نایک به تبلیغات مربوط می‌شود، اما با این حال آزمایشگاه خلاقیت و نوآوری نایک یکی از بخش‌های حیاتی برند است. جکسون می‌گوید این قسمت از سایر بخش‌های کسب‌وکار جدا شده است و هر ایده دیوانه‌واری در آن امتحان می‌شود. مانند بازی مجازی با بسکتبالیست معروف، مایکل جردن که در نهایت منجر به طراحی یک جفت کفش جدید می‌شود. حتی در برخی موارد سرعت نوآوری بسیار بالا است. امروزه شرکت‌های بزرگ استارت‌آپ‌ها را مخصوصا در حوزه نوآوری‌های دیجیتال خریداری می‌کنند زیرا می‌خواهند چیزهای جدیدی از آنها یاد بگیرند.

۵- همیشه به یاد داشته باشید که حق با مشتری است

هیچ چیزی نمی‌تواند میزان تاثیرگذاری شبکه‌های اجتماعی را کم کند؛ بلکه تنها نحوه استفاده از آن می‌تواند با گذشت زمان دچار تغییر شود. استفاده از اینفلوئنسرها برای تبلیغات و تبلیغات ویروسی از جمله مثال‌هایی برای تغییر نحوه استفاده از شبکه‌های اجتماعی هستند. کیفیت محصول و آگاهی مشتری از چیزی که محصول را خاص کرده است، دو فاکتور اصلی هستند که برندها باید همواره تحت کنترل داشته باشند. با همه اینها جکسون معتقد است که مشتری‌ها نقش مهمی در بازار ایفا می‌کنند و همیشه حق با آنها است.

منبع: INC

کارآفرینی

موفقیت در رهبری با استفاده از سبک‌های متنوع مدیریت

رهبران موفق، مدیرانی بوده‌اند که با استفاده از روش‌های متنوع مدیریت و رهبری، موقعیت‌های مختلف را به سود خود به پایان رسانده‌اند.

مدیران در روند کاری خود با موقعیت‌ها و مشکلات متنوعی مواجه می‌شوند. مسائلی که وظیفه حل کردن آنها به عهده مدیران است، بسیار متنوع‌تر از وظایف کارمندان در سطوح مختلف است. به همین دلیل، شرایط کاری این افراد مدام در حال تغییر است. با این توصیف، مدیرانی موفق خواهند شد که بتوانند از مهارت‌ها و سبک‌های متنوع مدیریت در موقعیت‌های مختلف استفاده کنند و از مرحله مدیریت به رهبری برسند. در ادامه این مطلب به نقل از زومیت به معرفی هفت سبک و روش رهبری می‌پردازیم که در موقعیت‌های مختلف کارآمد خواهند بود.

۱-دستورالعملی

در این سبک از مدیریت که عموما توسط کارآفرینان به کار گرفته می‌شود، مسیر و دستورالعمل به کارمندان داده می‌شود. مدیران در این روش، وظیفه، هدف و چگونگی انجام آن را به‌طور کامل توضیح می‌دهند و در زمان مقرر منتظر نتیجه می‌مانند. این نوع از مدیریت در زمان‌هایی که با کمبود وقت برای انجام پروژه روبه‌رو هستید، مناسب است. در این زمان‌ها اگر تصمیم سریع گرفته نشود شکست خواهید خورد. از طرفی اگر بخواهید گزینه‌های مختلف را امتحان کنید، سرمایه پولی و زمانی شما هدر خواهد رفت. البته استفاده بیش از حد از این روش، اپیدمی معمول مدیران است که باید از آن پرهیز شود.

۲-پشتیبانی‌کننده

مدیران در این روش تنها نقش پشتیبان را ایفا می‌کنند. آنها به تیم اجازه می‌دهند که روش و مسیر حل مسائل را خودش انتخاب کند. مدیران پشتیبانی‌کننده، منابع زیرساختی، مالی، اطلاعاتی و اعتباری را در اختیار کارمندان قرار می‌دهند. آنها آزادی را به کارمندان هدیه می‌دهند تا کاری را انجام دهند که دوست دارند. نقطه احتیاط در این روش این است که باید از آن تنها در تیمی استفاده کنید که انگیزه کافی را دارد و مسیر کلی شرکت را شناخته است. استفاده خطرناک از این روش نیز زمانی است که نمی‌دانید چه کاری باید انجام شود و انتخاب آن را بر عهده کارمندان می‌گذارید.

۳-پرسشگر

در این روش با پرسیدن سوال از کارمندان، آنها را به‌طور غیرمستقیم با فرصت‌ها و تهدیدهای پروژه آشنا می‌کنید. شما سوال‌هایی را از کارمندان می‌پرسید که با جواب دادن به آنها می‌توانند روش صحیح حل مسائل را پیدا کنند. در استفاده از این روش باید محتاط باشید و از آن به‌عنوان پوششی برای روش دستورالعملی استفاده نکنید. به بیان دیگر اگر می‌خواهید مسیر را به‌صورت کامل به کارمندان بگویید، نباید با سوال کردن منظور خود را برسانید و بهتر است مستقیما دستور را اعلام کنید.

۴-مشوق

برخی اوقات تیم شما برنامه مناسب، اطلاعات لازم و ساختار مورد نیاز برای انجام پروژه را دارد، اما سوختی که آنها را به حرکت دربیاورد در شرکت موجود نیست. نیروی محرکه تیم‌ها، انگیزه و اشتیاق کافی برای انجام کارها است. مدیران مشوق با یادآوری موفقیت‌های گذشته و امید دادن به تیم در مورد موفقیت‌های آتی، نیروی لازم را به آنها منتقل می‌کنند. البته اگر شما مدیری هستید که به سرعت ناامید می‌شوید، از این نوع رهبری خودداری کنید.

۵-توانمندساز

در این نوع از رهبری، شما به تیمی که صلاحیتش را شناخته‌اید، قدرت تصمیم‌گیری داده و اعتبار آن را افزایش می‌دهید. اعضای این تیم می‌توانند بدون کسب اجازه از مقامات بالاتر، در پروژه‌ها تصمیم‌گیری و اقدام کنند. این روند می‌تواند بسیار مفید باشد و علاوه بر موفقیت در پروژه‌ها، اعضایی را پرورش دهد که در آینده بتوانند به‌عنوان مدیر در شرکت فعالیت کنند. البته این نوع از مدیریت نیز احتیاط خاص خود را طلب می‌کند. باید مراقب باشید افرادی را که صلاحیت لازم ندارند به قدرت نرسانید، چراکه ممکن است دیگر نتوانید قدرت را از آنها پس بگیرید.

۶-بازتابنده

در این سبک از رهبری که شباهت زیادی به رهبری پرسشگر دارد، شما تیم را با اتفاقات و تصمیم‌های گذشته آشنا می‌کنید. مدیریت در این سبک از کارمندان می‌خواهد که با توجه به اتفاقات و تجربیات گذشته، تصمیمات صحیح را برای پیشبرد پروژه‌های کنونی اتخاذ کنند. این روش را می‌توان قوی‌ترین و البته دشوارترین روش رهبری نامید؛ چرا که باید تمامی دیدگاه‌های خود را کنار بگذارید و تنها به فکر درس گرفتن از موقعیت‌های پیشین باشید.

۷-چشم‌اندازی

استفاده از نوع رهبری به نوعی کلیشه شده است؛ اما کاربرد صحیح آن می‌تواند موفقیت بلندمدت شما را تضمین کند. با ترسیم چشم‌اندازی روشن از آینده شرکت، مسیر کلی را به اعضای تیم نشان داده و سپس به راهنمایی بپردازید. رهبران سیاسی و تجاری موفق در گذشته، استفاده زیادی از این نوع سبک کرده‌اند.

در نهایت برای تبدیل شدن به یک رهبر عالی، مهارت‌های ذاتی خود را پیدا کرده و آنها را تقویت کنید. در کنار این کار، ضعف‌ها را شناخته و در جهت رفع آنها اقدام کنید. مهم‌تر از همه، همیشه در تلاش باشید تا بهترین سبک مدیریتی وابسته به وضعیت شرکت را انتخاب کرده و به آن عمل کنید.

منبع: INC

۶ نکته کلیدی برای مدیریت کسب‌وکارهای کوچک

لازم نیست حتما یکی از ۵۰۰ یا حتی ۵۰۰هزار شرکت برتر به‌لحاظ میزان فروش باشید تا بتوانید از نکات گفته‌شده در این مقاله به نقل از chetor برای دستیابی به عملکرد تجاری خوب بهره ببرید. درواقع بعضی کسب‌وکارهای کوچک بسیار خوب هم، با اجرای برخی از این اصول، پیشرفت کرده و به موفقیت رسیده‌اند. اگر شما نیز صاحب کسب‌وکاری هستید و برای موفقیت در آن تلاش می‌کنید، می‌توانید در ادامه با ما همراه باشید و با استفاده از اصول و نکات مدیریت کسب‌وکارهای کوچک که در این مقاله مطرح شده است، در مسیر رشد و پیشرفت تجارت خود گام بردارید.

در بخش‌های مختلف این مقاله به مثال‌هایی فرضی و خیالی از صنعت رستوران اشاره می‌کنیم. البته باید توجه داشته باشید که اصول بیان‌شده در اینجا درمورد تمام صنعت‌ها کاربرد دارد و مختص صنعت رستوران نیست. شاید در اطراف خود رستوران‌هایی سراغ داشته باشید که از این اصول پیروی نمی‌کنند و به همین دلیل برای حفظ کسب‌وکار خود به‌سختی تلاش می‌کنند. البته درنهایت نیز به‌علت رعایت‌نکردن این نکات بسته می‌شوند.

۱- دانش به‌تنهایی کافی نیست

اگر در رشته و زمینه کاری خود متخصص هستید، نباید تصور کنید همین برای شما کافی است و از ویژگی‌های ضروری صاحبان کسب‌وکار برخوردارید.

وقتی در روز اول، کار خود را شروع می‌کنید، نباید انتظار داشته باشید مشتریان فورا به‌سمت شرکت شما هجوم بیاورند، آن‌هم فقط به این دلیل که از دانش کافی برای کارتان برخوردارید. در گام نخست، به بازاریابی و مدیریت نیاز دارید تا چرخ‌های کسب‌وکار خود را روغن‌کاری و آماده کنید.

چند سرآشپز یا عاشق آشپزی می‌شناسید یا دیده‌اید که به‌دلیل عشقی که به آشپزی و غذا داشته‌اند، رستورانی باز کرده و چند ماه یا چند سال بعد به‌دلیل استقبال اندک مشتریان، مجبور شده‌اند آن را ببندند؟ تهیه غذای خوب به‌تنهایی کافی نیست؛ مردم باید درمورد غذاهای شما بدانند تا سراغش بیایند. به‌علاوه باید کسب‌وکارتان را به‌شیوه‌ای منظم و موثر اداره کنید. برای این کار به توصیه‌های کارشناسان مالیاتی و مالی نیاز دارید و درنهایت نیز باید مدیر کلی باتجربه، سکان امور را در دست بگیرد.

۲- افراد مناسب را استخدام کنید

اگر از نظر فنی در رشته خود متخصص هستید ولی مثلا از دانش و تجربه کافی در بازاریابی برخوردار نیستید، باید افراد مناسبی را برای انجام امور مربوط به بازاریابی استخدام کنید. بازاریابی موجب می‌شود مردم برای مراجعه به شما تمایل پیدا کنند. ترفند بعدی این است که کاری کنید مردم دوباره به شرکت شما برگردند و شرکت‌تان را به دوستان خود نیز توصیه کنند.

۳- دوستان‌تان را استخدام نکنید

شاید این مسئله بدیهی به‌نظر برسد، ولی بارهاوبارها شاهد آن بوده‌ایم که افراد برای استخدام سراغ دوستان و آشنایان خود رفته‌اند. این کار علاوه‌بر اینکه می‌تواند به دوستی شما آسیب برساند و حتی گاهی دوستی‌ها را از بین ببرد، به کسب‌وکار شما نیز آسیب می‌زند. البته گاهی ممکن است این کار سودمند باشد، ولی باید با احتیاط بسیاری دوست خود را استخدام کنید و حتما حیطه دوستی و حیطه کاری خود را به‌طور شفاف برای او مشخص کنید تا بداند در محیط کار، شخص دیگری خواهید بود. این کار ممکن است نیازمند گفت‌وگوی بسیاری بین شما و دوست‌تان باشد. به‌طورکلی در صورت استخدام دوستان خود، باید در زمان کار و پس از آن رفتارها و برخوردهای متفاوتی داشته باشید و مسائل کاری را با روابط دوستانه قاتی نکنید.

۴-تصمیم‌های ناگهانی نگیرید؛ استراتژی برنامه‌ریزی اهمیت زیادی دارد

فردی را در نظر بگیرید که اخیرا به‌عنوان صاحب بخشی از یک رستوران شروع به فعالیت کرده است. این رستوران در مکان خوبی قرار گرفته و درنهایت رستوران موفقی خواهد بود، ولی با توجه به کاهش رونق کسب‌وکارها در آن منطقه، صاحبان رستوران باید بیشتر تلاش کنند که مشتریان به رستوران آنها جذب شوند و همچنین با رضایت آنجا را ترک کنند.

در شبی بسیار آزاردهنده، بسیاری از مردم شهر برای صرف غذا به این رستوران محلی مراجعه کرده بودند. در رستوران خدمه کافی وجود نداشت و از سوی دیگر، در پاسیو رستوران نیز باران شدیدی می‌بارید. در این میان، یکی از سرآشپزها نیز رستوران را ترک کرد. پس از آن، صاحبان رستوران تصمیم‌هایی نسنجیده و ناگهانی گرفتند: یکی از تصمیم‌های آنها دوبرابر کردن تعداد خدمه رستوران در تمام شیفت‌های کاری بود. به‌نظر می‌رسید آنها پیش از اجرای این ایده از عواقب آن آگاه نبودند. با این کار تعداد خدمه آنها بسیار بیش از حد لازم افزایش یافت. درنتیجه دستمزدهای ساعتی که باید پرداخت می‌کردند، به‌طور تصاعدی و غیرضروری افزایش یافت و سهم هر پیشخدمت از انعام‌ها نیز به‌میزان قابل‌توجهی کاهش پیدا کرد. اغلب، تعدادی از خدمه پیش از آنکه شب به پایان برسد، رستوران را ترک می‌کردند و به همین دلیل رستوران بهترین کارکنان خود را از دست می‌داد.

شاید با خود بگویید: «خب، اینکه مشکلی نیست؛ خدمه بیشتری استخدام کنند»، ولی خدمه رستوران به‌منزله خط مقدم‌اند و استفاده از خدمه‌ای که به‌خوبی آموزش ندیده‌اند و تجربه کافی ندارند، به‌معنی پایان کار است. بنابراین حفظ خدمه خوب اهمیت زیادی دارد. درواقع این تصمیم ناگهانی صاحبان رستوران، تصمیمی بسیار زیان‌آور بود.

۵- ارتقا و جذب نیرو از درون سازمان همیشه خوب نیست

ارتقای کارکنان مشغول‌به‌کار در سازمان موجب می‌شود بیشتر تلاش کنند و این روش به بعضی کارکنان انگیزه بیشتری برای کار کردن می‌دهد. در این شکی نیست. ولی هرگز نباید نیروی مورد نیاز خود را صرفا از درون سازمان جذب کنید، زیرا گاهی مجموعه مهارت‌های لازم در پایگاه کارکنان موجود، وجود ندارد.

برای مثال رستورانی را در نظر بگیرید که متصدیان قسمت نوشیدنی‌ها را صرفا از میان کارکنان رستوران استخدام می‌کند. اگر پیشخدمتی با تلاش و پشتکار، توانایی‌های خود را ثابت کند، می‌تواند به متصدی قسمت نوشیدنی‌ها ارتقا پیدا کند. البته پیشخدمت‌ها و متصدیان قسمت نوشیدنی‌ها یکسان نیستند و مهارت‌های آنها قابل انتقال نیست. همچنین همه پیشخدمت‌ها توانایی درک نکات ظریف کارکردن در قسمت نوشیدنی‌ها را ندارند، آن‌هم در رستورانی شلوغ. بنابراین طبیعی است که متصدیان قسمت نوشیدنی‌ها در این رستوران معمولا مهارت کافی نداشته باشند و برای کارکردن در این موقعیت به اندازه کافی آماده نباشند. آنها از دانش کافی درمورد ترکیب‌کردن نوشیدنی‌ها برخوردار نیستند، نمی‌توانند نوشیدنی‌ها را به‌سرعت آماده کنند و از ریتم و سرعت مناسب برای مدیریت قسمت نوشیدنی‌ها در زمان‌های شلوغ نیز برخوردار نیستند. درواقع با واگذار کردن مسئولیت‌های سنگین‌تری که از عهده این افراد خارج است، آنها را به درون آتش پرتاب کرده‌اید و آنها مجبورند با آزمون و خطا برای بقای خود تلاش کنند یا در میان شعله‌های آتش پایین بروند و درنهایت کار خود را رها کنند یا اینکه اخراج شوند.

صاحبان این رستوران درنهایت کسب‌وکار خود را از دست خواهند داد، زیرا اصرار دارند به‌جای استخدام متصدیانی حرفه‌ای از خارج از رستوران، پیشخدمت‌های رستوران را ارتقا دهند و آنها را به متصدیانی بی‌کفایت و ناشایسته تبدیل کنند. وقتی رستوران شلوغی را اداره می‌کنید، به‌کارگیری نیروی کار خوب، عنصری ضروری برای درست پیش‌رفتن کارهاست.

۶- کسب‌وکار خوب یعنی هماهنگی و ثبات داشته باشید

هماهنگی کلید اصلی داشتن کسب‌وکاری خوب است. حتی اگر هیچ‌یک از موارد دیگر را رعایت نمی‌کنید، حتما باید هماهنگی و ثبات داشته باشید. هماهنگی همان نکته‌ای است که فرنچایزها براساس آن کار می‌کنند. برای نمونه، مک‌دونالد پیشگام و تجسم عینی هماهنگی و ثبات است. وقتی به یکی از شعبه‌های مک‌دونالد در هرجای دنیا وارد شوید، دقیقا می‌دانید اگر همبرگر کوارتر پاوندر (quarter pounder) سفارش دهید، چه چیزی دریافت می‌کنید؛ همه ویژگی‌ها را می‌دانید؛ از مواد تشکیل‌دهنده گرفته تا حجم غذا و همچنین چاشنی‌ها و مخلفات آن.

در مقابل، رستوران تازه‌کاری را در نظر بگیرید که صاحبان آن تصور می‌کنند رستوران‌شان بسیار رؤیایی و فانتزی است. سرآشپز رستوران نیز همیشه در نحوه ارائه و مواد تشکیل‌دهنده غذاهای اصلی رستوران تغییراتی می‌دهد و فکر می‌کند با این کار می‌تواند غذاهای متنوعی عرضه کند که کیفیت آنها هر روز بهتر می‌شود. ولی مثلا وقتی در این رستوران ماهی قزل‌آلا سفارش می‌دهید، هرگز نمی‌دانید غذای شما چقدر ادویه دارد، چه چیزهایی همراه آن سِرو می‌شود و غذا چگونه درست شده است. با ناهماهنگی و بی‌ثباتی نمی‌توانید مشتریان وفاداری داشته باشید که دوباره به شما مراجعه کنند؛ برای رسیدن به این هدف باید مطمئن و باثبات باشید.

باثبات بودن، حرفه‌ای‌گری، برنامه‌ریزی مناسب برای استراتژی‌ها و همکاری با کارشناسان و استفاده از نظرات آنها رمز داشتن کسب‌وکاری درجه یک و موفق است. نباید چرخ را از نو اختراع کنید و باخود بگویید کسب‌وکار من با دیگران متفاوت است و مجبور نیستم از این قوانین پیروی کنم.کارایی چرخ پیش از این ثابت شده و متاسفانه باید بگویم کسب‌وکار شما تفاوت چندانی با کسب‌وکارهای دیگر ندارد. اگر به‌خوبی از پس مدیریت کسب‌وکارتان بربیایید، کارتان رونق خواهد گرفت، همین و بس.

پیشنهاد کسب‌وکار

ساخت زیورآلات سنتی و دستی و و آماده کردن انواع بدلیجات- تهیه مواد اولیه برای بدلیجات بسیار ساده و ارزان است. مهم ذوق شما در تهیه بدلیجات زیبا است. حاشیه سود این کار بسیار بالاست. شما می توانید تولیدات خود را از طریق شبکه‌های اجتماعی یا سایت بفروشید.

دریچه

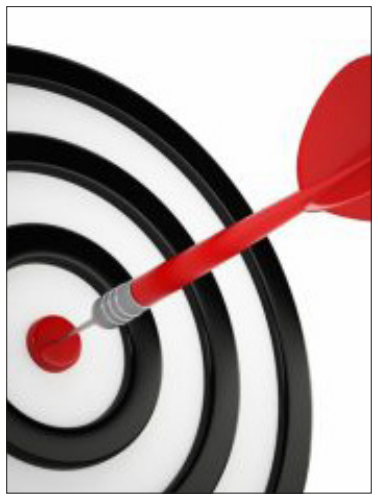
افراد موفق چگونه اهداف خود را تعیین می‌کنند

«حتما شانس خوبی داشته است... »، «نه احتمالا پشتش به سرمایه پدرش گرم بوده...»؛ حتما شما هم تاکنون با افرادی برخورد کرده‌اید که مواردی از این دست را دلیل موفقیت افراد می‌دانند اما مسئله به این سادگی نیست و حتی محققان هم در این زمینه با هم اختلاف دارند.

به گزارش دیجیاتو، با وجود اختلاف‌نظرهای موجود، بسیاری از محققان حوزه رفتارشناسی علت اصلی موفقیت افراد را نه شرایط یا نبوغ ذاتی بلکه برنامه‌ریزی صحیح می‌دانند.

افراد موفق برای مشخص کردن اهداف‌شان از رویکردهای روشمند استفاده می‌کنند که با تعریف موفقیت آغاز شده و با تهیه نقشه راه دنبال می‌شود. این روش مستلزم صبر و استقامت زیادی است اما در نهایت به نتایج فوق‌العاده ختم می‌شود.

مدیرعامل شرکت Aha که نرم‌افزار تهیه نقشه راه مورد استفاده بیش از ۱۵۰ هزار شرکت را توسعه داده، می‌گوید: هنگامی که مردم از من درباره برنامه‌ریزی سوال می‌کنند پاسخ من به آنها یک چیز است؛ باید ابتدا هدف‌تان را مشخص کنید.



این هدف می‌تواند کاملا مشخص بوده یا دامنه گسترده‌تری را دربرگیرد، برای مثال ممکن است پاسخ شما «ایجاد اپلیکیشنی برای تعامل بهتر بین پزشکان و بیماران» بوده یا به‌صورت کلی‌تر «ایجاد فرصت‌های آموزشی مناسب برای افراد محروم از تحصیل» باشد.

پس از این تعیین هدف هیچ فرمول جادویی برای رسیدن به موفقیت وجود ندارد و باید برای رسیدن به آن پشتکار داشته باشید. با این حال مرحله اول یعنی تعیین هدف نیازمند توجه به نکات زیر است.

واقع‌گرایی

تعیین اهداف واقعی و قابل سنجش در رسیدن به مقصد تأثیر بسزایی دارند. علاوه بر این با مشخص کردن معیارهای موفقیت می‌توانید در هر مرحله میزان پیشرفت خود را بررسی کنید.

اهداف چالش‌برانگیز

مسیر رسیدن به هدف نباید مثل پیاده‌روی در باغ و بوستان باشد، بلکه باید مسیری چالش‌برانگیز را ترسیم کند. اگر اهداف تعیین شده شما را به چالش نمی‌کشند بهتر است در آنها تجدیدنظر کنید.

یادداشت برداری

در مطالعات بسیاری به ارتباط بین نوشتن اهداف و رسیدن به آنها اشاره شده است. اگر هنگام توضیح دادن هدف در یک یا دو جمله با مشکل مواجه شده‌اید به احتمال زیاد هنوز نمی‌دانید از زندگی چه می‌خواهید.

به اشتراک‌گذاری برنامه

شاید این حقه کمی ناجوانمردانه به نظر برسد اما اگر برنامه‌های آتی را برای دوستان نزدیک‌تان بیان کنید به نوعی خود را به آنها پایبند کرده‌اید و در صورت دنبال نکردن برنامه عذاب وجدان خواهید داشت.

تجسم موفقیت

تجسم موفقیت یکی از بهترین راه‌های ارتقای انگیزه به‌ویژه در مورد اهداف بلندمدت است. بسیاری از ورزشکاران موفق تأکید کرده‌اند که همیشه خود را بر سکوهای افتخار و هنگام بالابردن مدال قهرمانی تصور کرده‌اند.

همانطور که گفتیم تعیین هدف تنها اول گام برای رسیدن به موفقیت است و پس از آن همه چیز به تلاش و اراده شما بستگی دارد. فراموش نکنید که تعیین معیارهای موفقیت، نظارت بر مسیر طی شده و انگیزه لازم برای حرکت رو به جلو را در شما فراهم می‌کند.

منبع: INC

دلایلی برای ملحق نشدن به استارت‌آپ‌ها

این روزها همه جا صحبت از موفقیت‌ها و جذابیت‌های کاری استارت‌آپ‌ها است. اما بیایید با کمی واقع بینی، نگاه متفاوتی به دنیای آنها داشته باشیم.

در سال‌های اخیر، استارت‌آپ‌ها توجه سرمایه‌گذاران را در زمینه‌های مختلف به خود جلب کرده‌اند؛ از سرمایه‌گذاری در زمینه نرم‌افزار تا شکار نهنگ! مهم نیست در کدام حیطه فعالیت می‌کنید، حتما آنجا هم یک استارت‌آپ تازه با ایده‌ای ناب پدیدار خواهد شد و این حس در شما ایجاد می‌شود که دوست دارید بخشی از آن تیم جذاب باشید.

شانس با شما همراهی می‌کند و یکی از این استارت‌آپ‌ها دنبال نیروی کاری می‌گردد که از قضا با توانمندی‌های شما همخوانی دارد. شما به این موضوع که همکاری با استارت‌آپ‌ها چالش‌برانگیز و سخت است، آگاهی دارید، اما به نظرتان ایده آنها خوب است و آینده درخشانی در انتظار آنها است.

به ملحق شدن به این استارت‌آپ هیجان‌انگیز فکر می‌کنید که احتمالا آینده حرفه‌ای و شخصی شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد، اما بیایید پیش از اتخاذ تصمیم نهایی به این سوال پاسخ دهید که «آیا واقعا لازم است به یک استارت‌آپ بپیوندید؟» ممکن است این موقعیت شغلی، پتانسیل بسیاری برای رشد کردن داشته باشند، اما در عین حال احتمال بیشتری وجود دارد که به شما حقایق بسیاری را نگفته باشند یا آنها را به‌خوبی برای شما وصف نکرده باشند.

پیش از آنکه هر تصمیمی بگیرید، این ۱۰ دلیل که شما را از ملحق شدن به استارت‌آپ منع می‌کنند به نقل از زومیت بخوانید، شاید در پایان تصمیم متفاوتی بگیرید.

۱. ممکن است حقوقی به شما پرداخت نشود

بسیاری از کارمندان کسب‌وکارهای نوپا می‌دانند که از یک حقوق خوب صرف‌نظر می‌کنند تا از امتیاز برابری در کسب‌وکار بهره‌مند شوند. آنها با این پیش‌فرض کار می‌کنند که برای چند سال حقوق دریافتی کمی دارند، اما وقتی استارت‌آپ پا گرفت و به مرحله نتیجه‌دهی و سود رسید، آنها نیز به سهم خوبی دست خواهند یافت.

اما چنین فرضیه دو حفره اساسی دارد: اول، یک استارت‌آپ ممکن است هرگز موفق نشود. اگر چنین فرضیه‌ای به نتیجه برسد، برابری در یک کسب‌وکار شکست‌خورده یا رو به زوال اهمیت چندانی نخواهد داشت. دوم، استارت‌آپ‌ها به خاطر روش صرفه‌جویی و کم هزینه‌ای که در پیش می‌گیرند به خوبی - شاید هم به بدنامی - شناخته شده‌اند. پول و سرمایه اولیه‌ای که دارند باید برای مدت طولانی که معلوم نیست تا کی ادامه یابد، ماندگار بماند.

پس اگر با این فرض با یک استارت‌آپ همکاری می‌کنید که در نهایت دارندگان کسب‌وکار در برابر شما احساس مسئولیت کنند و حقوق یا افزایش حقوق اساسی در نظر بگیرند، سخت در اشتباهید.

در حقیقت اگر شما از محل کاری فعلی خود رضایت نسبی دارید و قصد دارید آن را برای حقوق بهتر ترک کنید، باید در مورد موقعیت شغلی که در استارت‌آپ به شما پیشنهاد شده است تجدید نظر کنید.

۲. ممکن است هیچ موقعیت شغلی در بخش اجرایی برای شما در نظر گرفته نشود

یکی از دلایلی که افراد بسیاری به سمت استارت‌آپ‌ها گرایش پیدا می‌کنند این است که احتمال و شرایط دسترسی به یک جایگاه و مقام مدیریتی بیشتر و آسان‌تر است، اما چند استارت‌آپ می‌شناسید که جایگاه‌های بالا و رتبه مدیریتی آن در دست مؤسسان نباشد؟

معمولا پیشنهاد موقعیت‌های مدیریتی در مصاحبه‌های اولیه به درخواست‌کنندگان کار داده می‌شود تا جبران حقوق کمی که به آنها پرداخت می‌شود، باشد. اما یک پست مدیریتی فقط یک عنوان است که به درآمد آنچنانی ختم نخواهد شد. یادتان باشد که مؤسسان استارت‌آپ‌ها دقت بسیاری در خرج کردن پول دارند.

۳. استارت‌آپ‌ها عموما شکست می‌خورند

وقتی به یک استارت‌آپ ملحق می‌شوید این را در نظر داشته باشید که احتمال شکست آن بالا است. به بیان دیگر احتمالا این شرکت نتواند به نتیجه مطلوب در زمان مقتضی دست یابد. این واقعیت تلخی است که گاهی گفته نمی‌شود یا به دست فراموشی سپرده می‌شود.

در نشریه وال استریت در سال ۲۰۱۲ گزارشی منتشر شد که نشان می‌داد از هر چهار استارت‌آپ سه مورد ناموفق هستند. این گزارش، تحقیقی بود روی استارت‌آپ‌هایی که از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۰ فعالیت خود را آغاز کرده بودند و شامل ۲۰۰۰ شرکتی بود که حداقل یک میلیون دلار سرمایه دریافت کرده بودند.

۴. باید سخت کار کنید

احتمالا شما قصد کم‌کاری ندارید و در هر شغلی که مشغول شوید برای به دست آوردن نتیجه مورد نظر تلاش خواهید کرد، اما در مورد استارت‌آپ‌ها قضیه کمی متفاوت است.

در استارت‌آپ لازم است بیشتر از ساعت‌های کاری که انتظار دارید کار کنید، به عبارتی لازم است دیوانه‌وار کار کنید تا بتوانید از زمان جلوتر حرکت و پیش از آنکه پول شرکت تمام شود، خدمات یا محصول خود را ارائه کنید.

اگر از این نوع کار کردن و فشار کاری لذت می‌برید، حتماً سراغ کار استارت‌آپی بروید. (بیشتر افراد دوست دارند فشار خون و ضربان قلب‌شان را در حد سلامت نگه دارند!) اگر می‌خواهید بیشتر از ۱۲ ساعت در روز برای حقوق کم - یا شاید هیچ - کار کنید، در پیوستن به استارت‌آپ تردید نداشته باشید.

۵. لیست مسئولیت‌های شما ممکن است کمی طولانی باشد

علاوه بر استرس، ساعت کار طولانی و حقوق کم، در یک استارت‌آپ وظایف و مسئولیت‌های بسیاری نیز بر عهده دارید. ممکن است لازم باشد چند کار را با هم انجام دهید. برخی افراد از این روند احساس رضایت می‌کنند، اما برخی دوست دارند دقیقا وظایف مشخص و از پیش تعیین‌شده‌ای داشته باشند. شما در کدام دسته قرار می‌گیرید؟ براساس آن درباره ملحق شدن به تیم استارت‌آپی تصمیم‌گیری کنید.

این را نیز به خاطر بسپارید که شاید برخی از مسئولیت‌های کار استارت‌آپی، آن‌چنان که انتظار دارید جذابیت نداشته باشد و حتی کمی ناامیدکننده باشد!

۶. همه چیز بسیار سریع تغییر می‌کند

در استارت‌آپ‌ها همیشه همه چیز تحت کنترل شما نیست. اگر سرمایه‌گذارها تصمیم بگیرند پول‌شان را خارج کنند چه؟ اگر رقابت، کسب‌وکار شما را خراب کنه چه؟ اگر یک رقیب بزرگ مانند گوگل وارد کارزار شود چه؟ اگر یک رکود اقتصادی دیگر رخ دهد چه؟ فاکتورهای بسیاری وجود دارند که می‌توانند روی موفقیت یا شکست یک استارت‌آپ تأثیر بگذارند. وقتی شرایط تغییر کند، همه چیز تغییر می‌کند. یک روز شما برای یک استارت‌آپ با آینده‌ای درخشان فعالیت می‌کنید، روز دیگر باید دنبال کار تازه‌ای باشید.

۷. استارت‌آپ بی‌نظم است

استیو بلانک، پروفسوری از دانشگاه استنفورد و مؤسس چندین شرکت، می‌گوید پیش از ملحق شدن به یک استارت‌آپ از خودتان بپرسید «چقدر با بی‌نظمی کنار می‌آیید؟» اگر استارت‌آپی که مدنظر دارید با آن کار کنید کمتر از ۱۰ نفر کارمند دارد، هر روز باید انتظار یک هرج و مرج تازه را داشته باشید. این موضوع گاهی ممکن است بسیار خسته‌کننده و ناامیدکننده باشد.

۸. همچنان رئیس (یا رئیس‌هایی) خواهید داشت

یکی از باورهای مجذوب‌کننده که درباره استارت‌آپ‌ها وجود دارد این است که سرانجام شغلی به دست خواهید آورد که زیر دست کسی نیستید، درحالی‌که چنین نیست. استارت‌آپ‌ها هم مدیر، مدیرعامل و سرمایه‌گذار دارند. اگر خوش‌شانس باشید مدیر خوبی خواهید داشت و این موضوع اصلا بد نیست. این شخص تیم را در کنار هم نگه می‌دارد و برای به ثمر رسیدن کارها نقش مؤثری خواهد داشت.

سرمایه کاری استارت‌آپ از طرف یک شرکت یا سازمان سرمایه‌گذار ریسک (Venture capital) تهیه می‌شود و به همین دلیل باید نتایج مورد نظر آنها در تاریخ‌های احتمالا از پیش تعیین‌شده، آماده شود؛ چراکه پول از طرف آن سازمان تهیه شده است. شاید ندانید، اما دلایل ناموفق بودن و شکست خوردن یک استارت‌آپ می‌تواند به دلیل ناهماهنگی یا ناسازگاری بین رهبران تیم استارت‌آپ و شرکت سرمایه‌گذار باشد.

۹. باید یک شرکت را شکل دهید و بسازید

فرض کنید که یک مهندس یا توسعه‌دهنده نرم‌افزار هستید و یک استارت‌آپ توجه شما را به خود جلب کرده است. اگر کار را قبول کردید باید این را بدانید که انتظار شرایط شغل و کار مشخص پیشین اشتباه است و باید یک شرکت بسازید. این موضوع شاید به یک چالش جذاب شبیه باشد، اما کاری نیست که شما برای آن درخواست داده‌اید. دیوید بلوم، به‌عنوان یک کارآفرین می‌گوید همه اعضای یک استارت‌آپ باید سازندگان کسب‌وکار باشند و علاوه بر کاری که بر عهده دارند از اصول توسعه و پیشرفت کسب‌وکار نیز آگاهی داشته باشند.

۱۰. شاید لازم باشد خودتان نیز هزینه کنید

مهمان شدن و پذیرایی شدن از طرف استارت‌آپ‌ها را فراموش کنید. احتمالا استارت‌آپ جوان شما امکان چنین هزینه‌هایی را نداشته باشد و وقتی بخواهید یک سرمایه‌گذار یا مشتری را تحت تأثیر قرار دهید و به صرف قهوه یا شام دعوت کنید، لازم است از جیب خودتان هزینه کنید، حتی اگر این میهمانی بخشی از وظایف کاری شما باشد که از طرف سازمان تعیین شده است. به علاوه شاید لازم باشد برخی تجهیزات و وسایل شرکت (حتی وسایل شست‌وشو) نیز از طرف کارمندان تهیه شود!

در نهایت، هدف از این نوشته این بود که با آگاهی و دانش بیشتری نسبت به محل کاری که می‌خواهید برای خود انتخاب کنید، تصمیم بگیرید. هر شرکت و استارت‌آپی مزایا و معایب خود را دارد. خوب است که پیش از تصمیم‌گیری از همه آنها آگاهی داشته باشید تا بهترین نتیجه را به دست آورید.

منبع: ENTREPRENEUR

چرا اغلب مدیران از تغییر و تحول گریزانند؟

نویسنده: جیمز کولینز
مترجم: سیدحسین علوی لنگرودی

شاید تصور کنید مدیران ارشد به سادگی می‌توانند آماده تغییر شوند، اما به دلایل مختلف این موضوع به ندرت اتفاق می‌افتد. این مدیران قدرت قابل توجهی دارند، زیرا طبق الگوهای قدیمی موفق بوده‌اند و در واقع عملکرد قبلی‌شان، آنها و شرکت‌شان را موفق ساخته است، آنها با شیوه قدیمی راحت هستند نه با شیوه جدید که معمولا به اثبات نرسیده است. بسیاری از رهبران نگران هستند از آنچه می‌دانند منحرف شوند یا اشتباه کنند. آنها بیشتر روی شیوه قدیمی سرمایه‌گذاری و از سرمایه‌گذاری روی نوآوری‌ها خودداری می‌کنند.

به گزارش ویوان نیوز، پیتر دراکر، نظریه‌پرداز بزرگ و نامدار دنیای مدیریت در پرسیدن سوال از کسانی که به آنها مشاوره می‌داد -که به‌عنوان یک تکنیک مدیریت به شمار می‌رفت- شهرت داشت. یکی از این افراد «جک ولش» رئیس سابق «جنرال الکتریک» بود که وقتی در ۱۹۸۱ به ریاست رسید، ارزش بازار آن شرکت در حدود ۱۲میلیارد دلار بود که وقتی آنجا را ترک کرد، بیش از ۲۵برابر آن رشد کرد.

دو پرسش ساده دراکر کمک کرد او به این موفقیت برسد. سوال اول این بود «اگر مشغول این کار نبودی، آیا باز وارد آن می‌شدی؟» و سوال دوم که دشوارتر بود: «تو در این شرکت چه کاری انجام می‌دهی یا می‌خواهی چه کاری انجام دهی؟» ولش با توجه به پرسش‌های دراکر مشاغل فاقد سوددهی را رها کرد و جنرال الکتریک را به موفقیت فوق‌العاده‌اش رساند.

اجازه دهید تصور کنیم که ما مدیران شرکت‌های مسافربری و هواپیمایی هستیم. چه سوالاتی را باید از خودمان بپرسیم؟ سوال اول شاید این باشد: چه چیزی سبب الزام‌آور شدن انجام سفرهای تجاری می‌شود؟ پاسخ مشخص است: نیاز به انجام مبادلات تجاری رودررو. سوال بعدی: آیا جایگزینی برای انجام سفر رودررو وجود دارد؟ البته شاید فردی فقط با تلفن صحبت نکند، بلکه می‌تواند اطلاعات را فکس یا ایمیل کند، با رایانه ارتباط برقرار کند یا حتی ویدئو کنفرانس داشته باشد. این روش‌ها سریع‌تر و ارزان‌تر از سفر هوایی هستند. پس چرا سفر تجاری برای تجارت ترجیح داده می‌شود؟ سفر تجاری زمانی الزامی خواهد بود که جلسات رودررو ضروری باشند و سایر ابزار ارتباطی تأثیر چندانی در پیشبرد کارها نداشته باشند.

پرسش بعدی این است: آیا راه دیگری وجود دارد که ملاقات رودررو را جدا از سفر صورت دهد؟ ما به ویدئو کنفرانس اشاره کردیم، اما محدودیت‌هایی مانند تأخیر زمانی، تصاویر مبهم و سایر موضوعات وجود دارد. فناوری هنوز در حال پیشرفت است. شاید دو شرکت در مراحل نهایی مذاکرات باشند، اما در دو نقطه از جهان. پس از چند روز مذاکره جدی، هیچ مدیری از دوطرف شهر محل اقامت خود را ترک نکرده است. یک مدیر از شرکتی اسناد را در دستگاه فکس روی میز قرار می‌دهد و در همان لحظه اسناد به ماشین فکس روی میز مدیر شرکتی دیگر با هزاران مایل فاصله می‌رسد. این کار به اندازه رد و بدل کردن اسناد در پشت یک میز طول می‌کشد.

چگونه آینده را بشناسیم

دراکر معتقد بود که نمونه‌سازی تاکتیکی یک موقعیت کاربردی و راهبردی است، اما چطور می‌توانیم بروز دگرگونی‌های محیطی عظیم را شناسایی کنیم و برای تغییر و تحولات مربوط به آنها آماده باشیم؟

برای این کار، اجرای موارد زیر ضروری است:

- تلاش کنید بفهمید چه چیزی در جریان است نه فقط در صنعت خود بلکه در جهان پیرامون. علاوه بر این نه‌تنها با محصولات جدید، بلکه با روندهای غالب موجود در محیط که می‌توانند بر عملکرد آتی شما اثرگذارند، آشنا شوید آن هم از طریق خواندن مجلات، روزنامه‌ها، اینترنت و سایر رسانه‌های مرتبط و تفکر در مورد معنای آن در زمان حال و آینده و هرگز این فرآیند را متوقف نکنید. - براساس موارد موجود از خود درباره آنچه می‌تواند رخ دهد سوال کنید: بازی «چه می‌شد اگر» را در

دریچه

استفاده استیو جابز از امور خسته‌کننده برای دستیابی به موفقیت

یکی از رموز موفقیت استیو جابز در کار خود، توجه به مسائل خسته‌کننده و حفظ سادگی بود. تمرکز و ثبات جزو رویه اصلی او در کار بود. به گزارش زومیت، تامی ملو، موسس A1 garage Doors در این مقاله، به بررسی اهمیت رفتارهای خسته‌کننده و حفظ یک رویه ساده و ثابت در شخصیت کارآفرینان موفقی همچون استیو جابز می‌پردازد: همه ما محو موارد پر زرق و برق می‌شویم. یک برنامه کسب‌وکار، یک هک بازاریابی نوآورانه، صدمین هدفی که باید به آن دست یابیم و غیره. در واقع، بسیاری از کارآفرینان عاشق گفتن این جمله هستند که: هیچ دو روزی شبیه به هم نیستند.

این موضوع تا حدی درست است، اما در نهایت کارآفرینی بالا و پایین دارد، شما این‌طور فکر نمی‌کنید؟

با این حال من طی گذشت سال‌ها متوجه شده‌ام که اشخاص هوشمند به‌طرز عجیبی از هر چیز پر زرق و برق دوری می‌کنند. آنها متوجه اهمیت تمرکز و ثبات می‌شوند. به عبارت دیگر، آنها سادگی را حفظ می‌کنند، حتی خسته‌کننده بودن مسائل را نیز به خوبی درک می‌کنند. همین رویه به آنها کمک می‌کند به نتایجی دست یابند که بیشتر مردم آرزوی آنها را در سر دارند. استیو جابز اگر تنها ۱۰۰ محصول را طراحی و روانه بازار می‌کرد، می‌توانست خیلی بیشتر خوش بگذراند، اما او به‌جای این‌کار، روی چند محصول اساسی‌تر مانند iPhone دو برابر کار کرد. پس اگر می‌خواهید کسب‌وکار موفقی راه بیندازید یا می‌خواهید به هر هدف دیگری دست یابید، از «خسته‌کننده» ظاهر شدن در موارد اساسی زیر غافل نشوید:

۱- به فرصت بزرگ کاری بعدی نه بگویید

اگر شغل اصلی‌تان هنوز آنقدرها سوده نیست، به کار کردن در جای دیگر فکر نکنید. به کار در شرکت‌های جدید و بخش‌های دیگر شرکت، نه بگویید. اصلا به هر نوع تغییر رویه‌ای، بدون داشتن دلیل موجه نه بگویید. وقتی کارها به‌خوبی پیش نروند، طبیعی است که مضطرب شوید، اما اگر هدف بزرگی دارید، باید تنها به کار کردن روی آن هدف فکر کنید. به عبارت دیگر، روی کار اصلی خودتان تمرکز کنید. برای درگیر شدن کار، ابتدا خودتان را تحت نظر و کنترل بگیرید و به خطرات کار آگاهی پیدا کنید. یا از شخصی که به او اعتماد دارید بخواهید که شما را تحت نظر بگیرد و تعادل را در کارهایتان برقرار کند. برای خود من، تیمم این وظیفه را بر عهده گرفتند و هر زمانی‌که به یک نقطه ثابت می‌رسیدم به من گوشزد می‌کردند.

۲- در هر زمان فقط به صعود به یک قله فکر کنید

صدها راه برای صعود به هر قله‌ای (برای مثال برای دستیابی به هر هدف) وجود دارد، اما نکته اینجا است که شما در هر مرتبه تنها می‌توانید به یک قله صعود کنید. هر چقدر پربازده باشید و ساعات کمی بخوابید، باز هم فرقی ایجاد نمی‌کند. شما فقط و فقط یک نفر هستید. شما ۲۴ ساعت زمان در اختیار دارید. پس تنها روی یک هدف، به‌سختی تمرکز کنید و آن‌را به جایی برسانید. من برای یادداشت کردن تنها یک هدف کاری‌ام که ۱۰۰ میلیون دلار سود را در سال ۲۰۲ نصیبم کند، از یک ماژیک رنگی روی آینه حمامم استفاده کردم؛ به این شکل، هر روز صبح به یاد آن می‌افتم. وقتی به هدف‌تان فکر می‌کنید، به عقب برگردید تا گام‌های مورد نیاز برای رسیدن به آن هدف را بشناسید. سپس دست به عمل بزنید.

۳- تلفن و خودکار را در دست بگیرید

رویدادهای شبکه‌ای باشکوه، عالی هستند (خودم هم این شور و حال را دوست دارم). اما وقتی به یک دورهمی شبکه‌ای می‌روید، تنها یک دسته کارت نام از مردم نصیب‌تان می‌شود که سلام و خداحافظی می‌کنند. راه‌های بهتری هم برای ارتباط برقرار کردن وجود دارد. مثلا هیچ چیز نمی‌تواند جایگزین یک مکالمه رودررو مفید شود. من ترجیح می‌دهم تلفن را بردارم و شماره کسی را در شبکه خودم بگیرم. راهکار دیگر، نوشتن پیام‌های تشکر است. یادداشت کردن کلمات کوتاهی مثل «من از شما خوشم می‌آید» یا «شما عالی هستید» نیز تأثیر بسزایی دارند. یک تماس تلفنی یا یک کارت دست‌نویس نیاز به کمی تلاش بیشتر دارند، اما مردم به این خاطر، شما را بهتر به یاد می‌سپارند. در نهایت، انجام این‌کار بهتر از این است که بگذارید ایمیل‌تان در این‌باکس مخاطبان‌تان خاک بخورد.

۴- دیگر رنگ جوراب‌های‌تان را انتخاب نکنید

انتخاب نهایی یک نوع لباس فقط باعث نمی‌شود که صبح‌ها زودتر از خانه بیرون بزنید (مثل مارک زاکربرگ و سوییشرت کلاه‌دار معروفش). این انتخاب همچنین باعث می‌شود که تصمیمات بهتری بگیرید. هر تصمیم کوچک یا بزرگی که می‌گیرید، شما را از نظر ذهنی تخلیه می‌کند. پس تفکرتان را روی وظایف مهم‌تری که بر عهده دارید، متمرکز کنید. خود من به پوشیدن تنها جوراب‌های سیاه یا سفید رضایت داده‌ام. این موضوع نیاز نیست لزوما در مورد لباس هم باشد. شما باید فکرتان را تنها روی یک نقطه از زندگی‌تان متمرکز کنید تا بتوانید انتخاب‌های‌تان را محدود کنید. برای مثال، اگر زمان زیادی را برای انتخاب محل بعدی غذا خوردن‌تان صرف می‌کنید، سه مکان مورد علاقه‌تان را انتخاب کنید و آنها را به‌عنوان گزینه‌های پیش فرض خود در نظر بگیرید.

همه ما انسان‌ها، از هیجان‌زده شدن لذت می‌بریم. اما هیجان‌زده شدن دقیقا به معنای موفق شدن نیست. من هنوز هم از ایده‌های کسب‌وکاری هوشمندانه به وجد می‌آیم، اما در طول سال‌ها یاد گرفته‌ام که روی نتیجه نهایی تمرکز کنم چون به این طریق، موفق خواهم شد. شما هم با انجام دادن همین‌کار، موفق خواهید شد.

منبع INC

آگهی ابلاغ وقت جلسه شعبه اول دادیاری دادسرای شهرستان بهارستان

بدینوسیله به آقای علی فرخی زاویه مجهول المکان حسب اعلام شاکی و شکایت ایوب نصر اذری ایشان مبنی بر تحصیل مال مسروقه وفق ماده ۱۷۴ قانون ائین دادرسی کیفری در این روزنامه کثیرالانتشار درج نموده لذا لازم است جهت رسیدگی در جلسه یکماه پس از تاریخ نشر آگهی حاضر و از خود دفاع نمائید والا وفق مقررات غیابا رسیدگی واعلام نظر خواهد نمود.

م الف ۲۹۱ دادیار شعبه اول دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان بهارستان

۴۸۴

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای محمد اسپیدمهر وخانم ها ناهید معزی و ژوبین اسپیدمهر

خواهان حاتم سلمانی دادخواستی به طرفیت خوانده ناهید معزی و حبیب اله اسپید مهر و ژوبین اسپید مهر و محمد اسپیدمهر به خواسته ابطال سند مالکیت و مطالبه خسارات مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۷۰۰۲۴۶ شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۰/۱۳ و ساعت ۹/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده محمد اسپید مهر و خانم ها ناهید معزی و ژوبین اسپید مهر و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۳۲۱ منشی دادگاه حقوقی شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۴۸۵

آگهی حصر وراثت

شیرینعلی شیخی دارای شناسنامه شماره ۴۷۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۶۱۴/۱۴/۹۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان قربان شیخی ولی کندی به شماره شناسنامه ۳۸۴ در تاریخ ۸۱/۱/۱۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به شیرینعلی شیخی ش ش ۴۷۲ ت ت ۴۵/۹/۹ ص از هشترود فرزندمتوفی و رشید شیخی ش ش ۶۵۹- ت ت ۵۲/۱۲/۱ ص از هشترود فرزندمتوفی و علی شیخی ش ش ۱۳۰۹ ت ت۵۲/۴/۵ ص از هشترود فرزندمتوفی و گلابتین شیخی ش ش ۴۲۰ ت ت۳۱/۹/۵ ص از هشترود فرزندمتوفی و عزیزه شیخی ش ش ۴۱۶ ت ت ۴۱/۲/۷ ص از هشترود فرزندمتوفی و ربابه علی اکبر پور ش ش ۲۰۱ ت ت ۱۳۰۹/۹/۱۶ص از هشترود همسر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۳۱۸ رئیس شعبه چهارده شورای حل اختلاف مجتمع شماره تهران

۴۸۷

آگهی مزایده اموال غیر منقول

به موجب اجراییه کلاسه ۹۶۰۳۰۵ به نفع محکوم له زهره اشرفی به ضرر محکوم علیه وراث مرحوم قاسم درخشانی مبنی بر فروش یک واحد اپارتمان به پلاک ثبتی ۱۵۵/۵۹۰۲واقع در رباط کریم خ ابرسانی جنب پارک پ ۹ ط ۲ به مساحت ۷۵/۷۵ متر مربع که مساحت ۳/۸۵ متر ان به صورت پیشرفتگی و بالکن و سقف میباشد به انضمام انباری شماره ۳ به مساحت ۳ متر که قیمت پایه برای مزایده ۱۲۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال میباشد مقرر گردیده ملک موصوف در روز دوشنبه مورخ ۹۶/۹/۲۰ از ساعت ۱۱ الی ۱۲ از طریق مزایده در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری رباط کریم واقع در رباط کریم بلوار امام خمینی دادگستری رباط کریم به فروش برسد قیمت پایه از بهای ارزیابی شده شروع و به کسانی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد ۱۰ درصد مبلغ پیشنهادی فی المجلس از برنده مزایده در یافت و نامبرده مکلف است حداکثر تا یک ماه نسبت به پرداخت باقیمانده ثمن معامله اقدام نماید در غیر اینصورت ده درص اولیه به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید میگردد طالبین در صورت تنایل میتوانند ۵ روز از موعد مزایده به این اجرا مراجعه تا ترتیب بازدید انان از ملک مورد مزایده داده شود ضمنا به محکوم علیه اقای فرزاد سخنوری ابلاغ میگردد در تاریخ فوق الذکر جهت انجام مزایده در دفتر اجرا حاضر گردد

دادورز دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان رباط کریم : موسوی م. الف : ۱۷۹۹

ابلاغ وقت دادرسی

خواهان: هادی نجفی تیرتاشی به وکالت محمدمحمدی کاظمی گرجی خوانده: سیروس مهدیان جویباری ف نقی مجهول المکان خواسته انتقال سند خودرو سواری پژو ۲۰۶ SD به شماره ایران ۷۲-۹۴۸ق۱۴ پیرامون دادخواست هادی نجفی تیرتاشی به طرفیت خوانده فوق به خواسته سیروس مهدیان جویباری باتوجه به مجهول المکان بودن خوانده ردیف اول به نام سیروس مهدیان جویباری به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی اخطاریه مشارالیه در روزنامه های کثیرالانتشار چاپ می گردد تا خوانده ضمن اطلاع از دعوی مطروحه در روز دوشنبه ۹۶/۱۰/۱۱ راس ساعت ۹/۳۰ در شعبه اول شورای حل اختلاف بهشهر مستقر در خ پاسداران روبروی بیمارستان مهر جهت رسیدگی حاضر شود ضمنا در فرض عدم حضور خوانده و کفایت اداله اثباتی حکم صادر خواهد شد هم چنین خوانده می تواند قبل از وقت رسیدگی به شورا مراجعه و نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را جهت تدارکات دفاع اخذ نماید

م الف ۹۶/۳۰/۶۱۰۱ مدیر دفتر شعبه اول شورای حل اختلاف بهشهر

۴۸۰

مزایده اموال منقول

به موجب پرونده کلاسه ۹۶۰۳۰۵ صادره از شعبه سوم دادگاه له زهره اشرفی و علیه وراث مرحوم قاسم درخشانی محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۱۵۰ عدد سکه تمام بهار ازادی به عنوان اصل خواسته در حق محکوم له و مبلغ ۵ درصد محکوم به به عنوان نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت نامبرده در موعد مقرر قانونی مفاد حکم را اجرا نکرده است حسب تقاضای محکوم له اموال منقول محکوم علیه به شرح ذیل به وسیله این اجرا توقیف و توسط کارشناس ارزیابی گردیده است و مقرر است از طریق مزایده در تاریخ ۹۵/۹/۲۰ از ساعت ۱۱ الی ۱۲ صبح در محل اجرا احکام دادگستری رباط کریم به فروش برسد از قیمت ریال شروع میشود و مال متعلق به کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد مینماید ده درصد از قیمت مزایده به صورت وجه نقد یا چک بانکی تضمین شده فی المجلس از برنده مزایده در یافت میشود و الباقی وجه مزایده ظرف مهلتی که از سوی دادورز اجرا تعیین میگردد و حداکثر یک ماه از تاریخ مزایده تجاوز نخواهد کرد از خریدار اخذ و اموال نامبرده تحویل خواهد شد در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده او پس از کسر از هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد در صورتیکه روز مزیاده مصادف با ایام تعطیل شود مزایده فردای اداری همان روز در همان ساعت و مکان برگزار میشود. شکایت راجع به تخلف از مقررات مزیاده یک هفته از تاریخ فروش به دادگاه داده میشود و قبل از انقضای مهلت مذکور یا قبل از اتخاذ تصمیم اموال مورد مزایده و بهای ان طبق نظر کارشناس بدین شرح است : دادگاه (در صورت و.صول شکایت مال به خریدار تسلیم نخواهد شد ضمنا طالبین میتوانند ظرف ۷ روز قبل از مزایده به دفتر اجرا مراجعه و با هماهنگی اجرا از اموال بازدید نمایند مورد مزایده خودرو ۲۰۶ به شماره ۳۹۶ج۸۵ ایران ۷۸ مدل ۱۳۸۹ که قیمت پایه برای مزایده ۲۳۵۰۰۰۰۰۰ ریال میباشد

دادورز اجرای احکام مدنی دادگستری رباط کریم – موسوی م.الف : ۱۷۹۸

آگهی احضار متهم و ابلاغ وقت دادرسی

ش نامه ۹۶۱۰۱۱۰۰۵۷۰۰۱۴۲۹ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۱۷۰۰۰۰۱۴۶ ش بایگانی ۹۶۰۷۸۴ / در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری دادگاههای عمومی و انقلاب با انتشار این آگهی برای یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار ۱- خدیجه ریکی فرزند جمعه که بلحاظ مجهول المکان بودن ابلاغ احضاریه به نامبرده ممکن نگردیده است احضار میشوند تا در وقت رسیدگی ساعت ۱۰ صبح مورخه ۱۳۹۶/۱۰/۱۶ دراین شعبه حاضر شده و از اتهام منتسبه در پرونده ۹۶۰۷۸۴/ش ۱۰۴ موضوع سرقت از خود دفاع نمائید درصورت عدم حضور متهم یا عدم عذر موجه دادگاه تصمیم مناسب اتخاذ می نماید.

رئیس شعبه ۱۰۴ جزایی گرگان - معماریان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

به موجب پرونده کلاسه ۹۶۰۸۳۸ این دادگاه متهم آقای میلاد ناصری فرزند به واسطه مجهول المکان بودن وبه تجویز ماده ۳۴۴ ق آ د ک مصوب سال ۱۳۹۲ مراتب در یک نوبت در روزنامه آگهی تا نامبرده در جلسه رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۹/۲۵ ساعت ۹ صبح در این دادگاه حضور یابد این آگهی به منزله ابلاغ وقت رسیدگی محسوب ودر صورت عدم حضور دادگاه بصورت غیابی به موضوع رسیدگی واتخاذ تصمیم خواهد نمود . تحیر کردستانی

مدیر دفتر شعبه ۱۰۸ دادگاه کیفری ۲ سنندج م الف ۲۳۶۰

آگهی مزایده مال منقول مرحله ۲

ش نامه ۹۶۱۰۱۱۱۷۲۶۱۰۴۷۶۰ ش پرونده ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۰۴۰۰۶۲۷ / در پرونده اجرایی ۹۶۰۵۲۹ شعبه اول اجرای احکام مدنی و به موجب دادنامه شماره ۹۰۹ شعبه ۴ شورای حل اختلاف گرگان محکوم علیه بابک قاسمی نژاد فرزند رحمان محکوم به پرداخت مبلغ ۲۷/۰۸۱/۱۶۳ ریال بابت اصل خواسته با احتساب خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی درحق محکوم له حسین قاسم پور و مبلغ ۱/۲۵۰/۰۰۰ ریال درحق دولت محکوم و بدهکار می باشد و حسب توقیف اموال محکوم علیه درجهت استیفای محکوم به مال ذیل توقیف و کارشناس منتخب به مبلغ ۷۹/۸۸۵/۰۰۰ ریال ارزیابی نموده لذا اجرای احکام در نظر دارد پس از انجام تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری با شرایط ذیل الذکر مال مورد مزایده را بفروش برساند متقاضیان خرید می توانند درجلسه مزایده شرکت و پیشنهادات خود را ارائه نمایند./ مال مورد مزایده: مال مورد مزایده شامل: ۱- فایل ۳ صنعت ۱۰ عدد سالم و درحد نو فابریک هرکدام به ارزش ۸۵۰/۰۰۰ ریال جمعا ۸/۵۰۰/۰۰۰ ریال ۲- فایل ۴ صنعت ۱۰ عدد سالم و در حد نو فابریک هرکدام به ارزش ۹۵۰/۰۰۰ ریال جمعا ۹/۵۰۰/۰۰۰ ریال ۳- فایل ۵ صنعت ۱۰ عدد سالم و در حد نو فابریک هرکدام به ارزش ۹۸۰/۰۰۰ ریال جمعا ۹/۸۰۰/۰۰۰ ریال ۴- فلاکس ۳۰ عدد سالم و در حد نو فابریک هرکدام به ارزش ۸۵۰/۰۰۰ ریال جمعا ۲۵/۵۰۰/۰۰۰ ریال ۵- بند رخت یاس ۹ عدد سالم و در حد نو فابریک هرکدام به ارزش ۱۶۵/۰۰۰ ریال جمعا ۱/۴۸۵/۰۰۰ ریال ۶- رگال ۱۲۰ بیست عدد سالم و در حد نو فابریک هرکدام به ارزش ۱۸۵/۰۰۰ ریال جمعا ۳/۷۰۰/۰۰۰ ریال ۷- رگال ۱۵۰ بیست عدد سالم و درحد نو فابریک هرکدام به ارزش ۱۹۵/۰۰۰ ریال جمعا ۳/۹۰۰/۰۰۰ ریال ۸- یخدان بزرگ ۱۰ عدد سالم و درحد نو فابریک هرکدام به ارزش ۱/۷۵۰/۰۰۰ ریال جمعا ۱۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال که جمع کل اقلام ۷۹/۸۸۵/۰۰۰ ریال می باشد./ زمان و مکان مورد مزایده: زمان مزایده: روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۰/۵ ساعت ۱۱ الی ۱۲ مکان مزایده: گرگان شعبه اول اجرای احکام مدنی در شورا/ (شرایط مزایده) ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده از قیمت کارشناسی شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست کل مبلغ مورد خرید را نقدا پرداخت نماید.۳.مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد. ۴. طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرا احکام اموال منقول توقیف شده بازدید نمایند. ۵. تحویل مال مورد مزایده پس از پرداخت مبلغ مورد خرید می باشد.

مدیر دفتر شعبه اول اجرای احکام مدنی گرگان در شورا- معصومه نجار

آگهی مزایده مال منقول مرحله ۲

ش نامه ۹۶۱۰۱۱۱۷۲۶۱۰۴۷۵۹ ش پرونده ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۰۱۰۰۶۱۹ ش بایگانی ۹۶۰۳۷۹ / در پرونده اجرای ۹۶۰۳۷۹ شعبه اول اجرای احکام مدنی و به موجب دادنامه شماره ۸۰۸ شعبه ۱ شورای حل اختلاف گرگان محکوم علیه بابک قاسمی نژاد فرزند رحمان محکوم به پرداخت مبلغ ۲۲/۹۶۰/۷۲۹ ریال بابت اصل خواسته با احتساب خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی در حق محکوم له حسین قاسم پور و مبلغ ۱/۰۵۰/۰۰۰ ریال درحق دولت محکوم و بدهکار می باشد و حسب توقیف اموال محکوم علیه در جهت استیفای محکوم به مال ذیل توقیف و کارشناس منتخب به مبلغ ۲۵/۱۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی نموده لذا اجرای احکام درنظر دارد پس از انجام تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری با شرایط ذیل الذکر مال مورد مزایده را بفروش برساند متقاضیان خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهادات خود را ارائه نمایند. / مال مورد مزایده: مال مورد مزایده شامل: ۱-۶- رگال ۱۲۰ بیست عدد سالم و درحد نو فابریک هر کدام به ارزش ۱۸۵/۰۰۰ ریال جمعا ۳/۷۰۰/۰۰۰ ریال ۷- رگال ۱۵۰ بیست عدد سالم و درحد نو فابریک هرکدام به ارزش ۱۹۵/۰۰۰ ریال جمعا ۳/۹۰۰/۰۰۰ ریال ۸- یخدان بزرگ ۱۰ عدد سالم و درحد نو فابریک هرکدام به ارزش ۱/۷۵۰/۰۰۰ ریال جمعا ۱۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال که جمع کل اقلام ۲۵/۱۰۰/۰۰۰ ریال می باشد./ زمان و مکان مورد مزایده: زمان مزایده: روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۰/۴ ساعت ۱۱ الی ۱۲ مکان مزایده: گرگان شعبه اول اجرای احکام مدنی در شورا/ (شرایط مزایده) ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده از قیمت کارشناسی شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست کل مبلغ مورد خرید را نقدا پرداخت نماید.۳.مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد. ۴. طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرا احکام اموال منقول توقیف شده بازدید نمایند. ۵. تحویل مال مورد مزایده پس از پرداخت مبلغ مورد خرید می باشد.

مدیر دفتر شعبه اول اجرای احکام مدنی گرگان در شورا- معصومه نجار

اجرائیه

ش اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۰۰۵۹۵۰۰۲۷۴ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۵۰۰۲۳۹ ش بایگانی ۹۶۰۳۷۳ / مشخصات محکوم له/ محکوم لهم: ۱- بانک مهر اقتصاد با مدیریت آقای رسول سعیدی حقیقت بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- نبش عدالت ۱۵- ساختمان بانک مهر اقتصاد / مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱- هادی اسمعیل تبار کشتلی فرزند قربانعلی بنشانی مجهول المکان ۲- حسن پور حسین علمداری فرزند محمد تقی بنشانی استان مازندران- شهرستان بابل- شهر بابل- روبروی پارک نوشیروانی ۳- محمد جعفر عرب احمدی فرزند علی اکبر بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- گرگانجدید اول- کوچه ۵- مجتمع نگین- ط اول/ مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له/ محکوم علیه: ساره سادات کسائیان فرزند سیدرضا بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- عدالت ۵- پاساژ آریا- ط ۵- واحد ۱۳۴ نوع رابطه: وکیل بانک مهر اقتصاد با مدیریت آقای رسول سعیدی حقیقت/ بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۵۰۰۶۸۹ محکوم علیهم محکومند بطور تضامنی به پرداخت مبلغ پانصد و هشتاد میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲۱/۸۰۰/۲۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی مرحله بدوی و پرداخت حق الوکاله وکیل وفق تعرفه قانونی خسارات ناشی از تغییر شاخص بهای کالاها و خدمات از تاریخ مندرج در چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران توسط اجرای احکام محاسبه درحق محکوم له ضمنا با توجه به غیابی بودن رای اعمال تبصره ۲ ماده ۳۰۶ به اجرا تفویض میگردد وصول نیم عشر دولتی بر عهده دایره اجرا می باشد.

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان گرگان- زهره معماری

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۶۱۹۵۰۰۰۷۴۰ شعبه ۱۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز تصمیم نهایی شماره خواهان : آقای حسین جهانگیری مهر فرزند عباس به نشانی استان خوزستان –شهرستان اهواز- اهواز- فاز دو پادادشهر – ایستگاه ۷ بلوار قائم خ ۲۱ پ ۴۸ مجتمع یاس واحد اول – خوانده: آقای عبدالحمید صراف فرزند محمد حسین به نشانی استان خراسان رضوی – شهرستان مشهد خیابان ۷۴ امام رضا کوچه سوم سمت چپ پ ۱۹ فعلا محبوس در زندان مشهد- خواسته : مطالبه وجه چک

«رأی دادگاه»

در خصوص دادخواست خواهان آقای حسین جهانگیری مهر به طرفیت خوانده آقای عبدالحمید صراف به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۳۷۸۵۷۱ عهده بانک ملی به مبلغ دو میلیارد ریال با احتساب خسارات دادرسی و تاخیر در تادیه با این توضیح که خواهان اعلام نموده است خوانده بابت بدهی خود اقدام به صدور چک موصوف نموده است ولی در وقت مقرر این چک وصول نشده است خوانده نیز با وصف ابلاغ در قبال دعوای مطروحه دفاعی به عمل نیاورده است دادگاه با توجه به مستندات ابرازی از ناحیه خواهان شامل رونوشت مصدق چک موصوف و گواهی عدم پرداخت آن و اینکه اصل چک در ید خواهان حکایت از استصحاب بقاء دین و اشتغال ذمه خوانده دارد خوانده نیز نسبت به مستندات ارائه شده ایرادی مطرح ننموده و دلیلی مبنی بر برائت ذمه خود ارائه ننموده است لذا خواسته خواهان را قابل اجابت دانسته و به استناد مواد ۱۲۵۷ ، ۱۲۵۸ و ۱۳۰۱ از قانون مدنی مواد ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی و ماده واحده الحاقی به تبصره ماده ۲ قانون اصلاحی صدور چک حکم به الزام خوانده به پرداخت اصل مبلغ خواسته هزینه دادرسی و نشر آگهی و خسارت تاخیر در تادیه از تاریخ صدور چک در حق خواهان صادر و اعلام می نماید حکم صادره غیابی است و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در همین شعبه و سپس در صورت انقضا این مدت و عدم واخواهی ظرف مهلت بیست روز دیگر قابل اعتراض در دادگاه تجدید نظر استان خوزستان است.قرار ابطال دادخواست نیز در فرجه بیست روزه قابل اعتراض در دادگاه تجدید نظر استان خوزستان است.

رئیس شعبه هفدهم دادگاه حقوقی اهواز - مهدی رضا صادقی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خانم میترا محسنی فرزند علی اکبر

خواهان سیمین مهرابی دادخواستی به طرفیت خوانده میترا محسنی به خواسته مطالبه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۷۸۵۰۰۵۷۶ شعبه ۳۱ شورای حل اختلاف کرج ۴۸ سابق مجتمع شماره دو شهید ملک زاده ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۰/۱۶ و ساعت ۹ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۹۶/۸۶۷۲/ف مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۳۱ شورای حل اختلاف کرج ۴۸ سابق مجتمع شماره دو شهید ملک زاده

۴۷۹

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به شرکت ایمن البرز ایرانیان

خواهان علیرضا سلیمانی دادخواستی به طرفیت خوانده شرکت ایمن البرز ایرانیان به خواسته الزام به انجام تعهد مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۹۵۱۰۰۵۵۷ شعبه ۳۵ شورای حل اختلاف کرج ۷۱ سابق مجتمع شماره دو شهید ملک زاده ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۰/۱۶ و ساعت ۸/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گرد د

م الف ۹۶/۸۶۶۹/ف مسئول دفتر شعبه ۳۵ شورای حل اختلاف مجتمع شهید بهشتی کرج - زارع

۴۷۸

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابرای شماره۱۳۹۸۰۰۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۳۹۸مورخ ۱۳۹۶/۷/۲۴ پرونده کلاسه ۱۳۹۶۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۰۰۹هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه دوقزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای سید علی اصغرتوکلی فرزندسیدهاشم‌بشماره‌شناسنامه۸۸۴صادره‌ازقزوین‌درسه‌دانگ‌مشاع‌ازششدانگ یک قطعه باغ مشجر به مساحت۹٫۳۴ ۲۴۸مترمربع پلاک ثبتی ۲۸ اصلی واقع در بخش ۵ حوزه ثبت ملک ناحیه دو قزوین از مالکیت مشاعی متقاضی محرز گردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۳۹۶/۸/۲۱ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۹/۷

علی شهسواری– رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه ۲ قزوین۷۹۵ /م الف

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۶۱۲۴۰۰۶۱۹ تصمیم نهایی ۹۶۰۹۹۷۲۶۱۲۴۰۰۹۰۰ خواهان اکبر دولتی ف خانکشی به وکالت آقای حجت اله علی بخشی ف حمزه به نشانی استان البرز شهرستان کرج م ازادگان اول خ مطهری روبروی اداره ثبت اسناد واملاک ساختمان مهتاب ط ۵ واحد ۱۶ خوانده علی اروجی ف خیراله مجهول المکان خواسته هامطالبه خسارت و مطالبه وجه چک ومطالبه خسارت دادرسی گردشکار به تاریخ ۹۶/۸/۲۰ پرونده در وقت مقرر تحت نظر است باتوجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام وبشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید

رای دادگاه

در خصوص دعوی حجت اله علی بخشی به وکالت از آقای اکبر دولتی به طرفیت علی اروجی به خواسته مطالبه مبلغ ۳۰ میلیون تومان بابت چک ۰۷/۹۰۵۵۴/۵۹۸۹۰۰ – ۹۴/۴/۳۰ عهده بانک ملی کرج بعلاوه خسارت دادرسی و تاخیر تادیه باتوجه به دادخواست و توضیحات وکیل خواهان ملاحظه چک وگواهینامه عدم پرداخت صادره از بانک محال علیه عدم حضور خوانده در جلسه دادرسی با وصف ابلاغ در نتیجه مصون ماندن دعوی خواهان از هر گونه ایراد و انکار لذا دعوی خواهان راوارد وثابت تشخیص و مستندا به ماده ۱۹۴ -۱۹۸-۵۰۲-۵۱۵-۵۱۹-۵۲۲ق ا د م و ۳۱۰ الی ۳۱۳ قانون تجارت خوانده را به پرداخت مبلغ فوق الذکر بابت اصل خواسته به علاوه هزینه دادرسی و حق الوکاله طبق تعرفه به علاوه خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت زمان پرداخت براساس تغییر شاخص قیمت اعلامی توسط بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در حق خواهان محکوم مین ماید رای صادره غیابی وظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه سپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر در دادگاههای تجدیدنظر استان البرز می باشد دایره اجرای احکام موظف است هنگام اجرا ی حکم نسبت به خسارت تاخیر تادیه بدوا تمبر دادرسی از خواهان وصول و همان مبلغ را از خوانده اخذ و در حق خواهان پرداخت گردد واصل چک و گواهینامه عدم پرداخت را از خواهان اخذ و تحویل خوانده نماید

م الف ۹۶/۸۶۷۳/ف / رئیس شعبه ۲۴ دادگاه حقوقی کرج حسن رهگذر

۴۷۷

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ ائین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۵۹۱۷ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی اقای عبداله کمانگر فرزند لطف اله به شماره شناسنامه ۵۲۰ صادره از کامیاران در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۹۹ متر مربع پلاک ۹۶۲ فرعی از ۱۰۰ اصلی مفروز ومجزی شده از واقع در امراباد خریداری از مالک رسمی آقای ماشااله شیرکوند 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 ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۲۲تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۷

م الف ۵۸۳ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۲۷۴

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای جواد نظری فرزند اله نظر

خواهان موقوفه مسجد فاطمه الزهرا دادخواستی به طرفیت خوانده فوق الذکر به خواسته تخلیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۶۱۱۰۹۰۰۰۹۱۷ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۳ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود ، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه ششم دادگاه عمومی (حقوقی)شهرستان اهواز- نظری نژاد

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

نظر به اینکه در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۲۵۵۴— ۱۳۹۶ مورخ ۹۶/۰۷/۱۶ در تصرفات آقای /جعفر دغلاوی شماره شناسنامه ۵۷۸ صادره از اهواز فرزند راهی دارای کد ملی شماره ۱۷۵۳۲۲۷۲۹۱ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۱۴۵/۱۰ متر مربع در قسمتی از ششدانگ پلاک ۱۹۳۷/۲ باقی مانده واقع در بخش دو اهواز اخبار خروجی اراضی محمد نقشینه شاهرخ نقشینه احدی از ورثه مرحوم منجر به صدور رأی گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مفروزه و مالکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را مستقیما به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند. بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام بصدور سند مالکیت خواهد نمود.

(تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۰۸/۲۱) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۹/۷)

م/الف: ۵/۲۳۴۸کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز - نصرت اله

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ ائین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۷۲۹۱ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی اقای اکبر خطاپوش فرزند شعبانعلی به شماره شناسنامه ۳۲۴۷ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در ان به مساحت ۵۰۸ متر مربع پلاک ۳۳۰ فرعی از ۱۲ اصلی واقع در قریه خیراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای رحیم خانی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۹/۷تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۲۲

م الف ۶۲۳ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۴۸۲

آگهی مزایده اموال منقول / غیر منقول نوبت اول

نظر به اینکه به موجب دادنامه ۱۳۶ اجرائیه شماره ۱۱۹/۲۴/۹۴ صادره حوزه ۲۴ شورای حل اختلاف ورامین و ثبت به کلاسه ۹۴۱۱۵۲ اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف ورامین محکوم علیه اسماعیل حاج کرمی محکو م گردیده است به استرداد طلاجات در حق محکوم له خانم فرشته هداوند خانی لذا محکوم له در راستای استیفای محکوم به تقاضای توقیف ملک محکوم علیه را نموده است که اموال توسط کارشناس رسمی دادگستری به شرح زیر کارشناسی و ارزیابی گردیده است اموال شامل ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۶/۷۰ متر مربع قطعه ۳۰۷ تفکیکی از پلاک ثبتی ۲/۱۷۴۱ فاقد بنا داخل در محدوده شهری با عرض گذره متغیر دارای سندمالکیت ششدانگ با ارزش ۲۵۰۵۰۰۰۰۰ ریال مقرر گردید اموال فوق الذکر در تاریخ ۹۶/۱۰/۱۳ از ساعت ۹ الی ۱۰ صبح در محل اجرای احکام مدنی دادگستری ورامین وبا حضور نماینده محترم دادستان که از طریق مزایده به فروش برسد مزایده از قیمت کارشناسی شروع و به هر شخص حقیقی یا حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد ده درصد مبلغ مزایده فی المجلس از خریدار اخذ و نامبرده مکلف است ظرف مهلت یک ماه از تاریخ مزایده مابقی ثمن معامله را به صندوق دادگستری ورامین واریز نماید در صورتی که در مهلت مقرر خریدار وجه مورد مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده وفق مقررات تجدید می گردد کلیه هزینه های نقل وانتقال به عهده محکوم علیه است طرفین می توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در این صورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد ضمنا طالبین شرکت در مزایده می توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع این اجرا از اموال مورد مزایده بازدید نمایند.

م الف ۱۳۰۸ مدیر دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری ورامین

۴۸۳

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابرای شماره۱۳۹۹۰۰۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۳۹۹مورخ ۱۳۹۶/۷/۲۴ پرونده کلاسه ۱۳۹۶۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۰۰۱۰هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه دوقزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای سید علی اکبر توکلی فرزندسیدهاشم بشماره شناسنامه ۷۲۵۷۹ صادره از قزوین درسه دانگ مشاع ازششدانگ یک قطعه باغ مشجر به مساحت۹٫۳۴ ۲۴۸مترمربع پلاک ثبتی ۲۸ اصلی واقع در بخش ۵ حوزه ثبت ملک ناحیه دو قزوین از مالکیت مشاعی متقاضی محرز گردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۳۹۶/۸/۲۱ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۹/۷

علی شهسواری– رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه ۲ قزوین ۷۹۳ /م الف

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود معمار ازاد راه سازه گیتی

در تاریخ ۹۶/۸/۳۰ به شماره ثبت ۱۷۱۰۰ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۲۲۲۲۹۰ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می گردد .۱ـ موضوع: الف خدمات ساختمانی شامل امور پیمانکاری طرح نظارت و اجرا و مهندسی مربوط به ساخت ساختمانها و ابنیه عمومی اعم از چوبی و اجری و سنگی وبتنی فلزی و سازه های ساختمانی محوطه های کوچک دیوارکشی اجرای پیاده روها و شامل انواع نقشه کشی و طراحی سالنهای اجتماعات و کنفرانس وسازه های ساختمان و دیوارکشی محوطه های کوچک و اجرای نورپردازی معابر طراحی ومشاوره ومعماری در زمینه فعالیت های مرتبط با ساختمان و پروژه های شهرسازی و عمرانی و نقشه کشی ونظارت و اجرا- طراحی داخلی ودکوراسیون – طراحی فضای سبز- معماری منظر- مشارکت در ساخت انبوه سازی تخریب و نوسازی بازسازی و تعمیرات ساختمان طراحی واجرای نمای ساختمان اعم از سیمانی سنگی آلومینیومی وکامپوزیت و سایر مصالح و سنگهای تزئینی و اجرای دکوراسیون و انواع سقفهای کاذب ساختمان- طراحی و اجرای دکوراسیون داخلی و خدمات تزئیناتی و معماری ساختمان اعم از کف پوش و دیوار پوش و درب شیشه ای نصب وراه اندازی سیستم های اطفا حریق غیر هشدار دهنده و دوربین مداربسته ایفون تصویری و درب های ضد سرقت و اتوماتیک – سیستم های انتقال آسانسور وپله برقی و سیم کشی- لوله کشی و سایر موارد مربوط به موضوع شرکت و سرمایه گذاری در انرژی های تجدیدپذیر و تحقیقات در مورد بازیافت زباله و جمع اوری و بازیافت زباله راه اندازی کشاورزی گلخانه ای و پرورش قارچ راه اندازی پرورش ماهی راه اندازی کارگاه های ساختمانی ب- شرکت در مناقصات و مزایدات کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی و عقد قراردادهای لازم ج – صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی وهر گونه ماشین آلات تجهیزات و مصالح ساختمانی و ترخیص کالا از بنادر و گمرکات کشور واخذ نمایندگی شرکتهای مجاز داخلی وخارجی و اعطای نمایندگی و اخذ تسهیلات مالی و ارزی از بانکها موسسات مالی و اعتباری دولتی وخصوصی داخلی وخارجی با اخذ مجوز ازمراجع ذیصلاح – ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ وصدور پروانه فعالیت نمی باشد -۲ـ مدت شرکت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود ۳-مرکز اصلی: اذربایجان غربی شهر ارومیه ۸ شهریور خ انتهای ۲۲ کوثر ۱۶ متری دوم کوچه دوازدهم پ ۱۷۴ ط اول به کدپستی ۵۷۱۶۸۳۷۷۱۷- ۴ـ سرمایه شرکت مبلغ: یک میلیون ریال نقدی می باشد اسامی ومیزان سهم الشرکه شرکا خانم پریا صیاد موانه ش م ۲۷۴۱۱۳۸۹۱۵ دارنده ۹۹۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه و خانم معصومه شیرعلی زاده علوجنی ش م ۲۷۵۰۷۱۲۵۳۱ دارنده ۱۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه می باشند -۵ـ اولین مدیران خانم پریا صیاد موانه ش م ۲۷۴۱۱۳۸۹۱۵ به سمت عضو و رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و خانم معصومه شیرعلی زاده علوجنی ش م ۲۷۵۰۷۱۲۵۳۱ به سمت عضو هیات مدیره به مدت نامحدود انتخاب شدند ۶- دارندگان حق امضا کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت و اوراق عادی و اداری با امضای مدیر عامل همراه با مهر شرکت معتبر می باشد ۷- اختیارات مدیر عامل طبق اساسنامه

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۴۵۹

اخبار

کمک ۵۰ میلیون ریالی کارکنان شرکت آب منطقه‌ای گلستان به زلزله‌زدگان کرمانشاه

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – کارکنان شرکت آب منطقه ای گلستان به زلزله زدگان کرمانشاه ۵۰ میلیون ریال کمک نقدی و غیرنقدی داشته اند.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، این کمک ها شامل کمک های نقدی، آب معدنی، پتوی مسافرتی، مواد غذایی کنسرو شده، لوازم بهداشتی و دیگر اقلام مورد نیاز بوده است.گفتنی است این کمک ها که در قالب هدایای نقدی و غیر نقدی از کارکنان شرکت جمع آوری شده است از طریق مبادی ذیربط در اختیار زلزله زدگان قرار گرفت.همچنین بسیاری از کارکنان شرکت علاوه بر مشارکت در این اقدام خدا پسندانه که به صورت گروهی انجام گرفت در خارج از سازمان (شرکت) نیز هدایای نقدی و غیر نقدی خود را به زلزله زدگان غرب کشور اهداء کردند.

آغاز عملیات حفاری ۲ حلقه چاه آب شرب در روستای کرند از مجتمع آبرسانی فجر نوار مرز گنبد کاووس

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – مدیر امور آبفار شهرستان گنبد کاووس از آغاز عملیات حفاری ۲ حلقه چاه آب شرب در روستای کرند از مجتمع آبرسانی نوار مرز وبا اعتباری بالغ بر ۳۴۷۸ میلیون ریال خبر داد.به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان سید مهدی حسینی مدیر امور آبفار شهرستان گنبد کاووس با اعلام این خبر افزود: با توجه به اینکه تامین آب شرب مردم روستای کرند از طریق ناوگان آبرسانی صورت می گرفت این مدیریت در جهت رفع این مشکل با آغاز عملیات حفاری ۲ حلقه چاه در این روستا و آغاز اجرای تصفیه خانه در آن منطقه و با اجرای خطوط انتقال از چاه‌های مذکور تا تصفیه خانه و به مخازن روستای هوتن و کرند به طول ۸ کیلومتر مشکل آب شرب در این روستاها برطرف خواهد شد.وی اظهار داشت :با تخصیص به موقع اعتبارات ۲۱۶۶ خانوار با جمعیتی بالغ بر ۹۷۴۷ نفر از نعمت آب شرب سالم و بهداشتی بهره مند می گردند.لازم به ذکر است با اتمام عملیات حفر چاه و احداث تصفیه خانه و نصب شیر برداشت آب در روستا علاوه بر رفع مشکل آب آشامیدنی روستاهای هوتن و کرند ، از طریق ناوگان آبرسانی سیار مسافت کوتاهتری را برای آبرسانی به ۱۲ روستای نوار مرز خواهند داشت.

تولید ۲۳۰ هزار اصله نهال در نهالستان‌های دهلران

ایلام – خبرنگار فرصت امروز – رئیس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان دهلران گفت: در یک سال گذشته ۲۳۰ هزار اصله نهال در نهالستان های گرمسیری دهلران و سردسیری میمه تولید شده است. سید علی حسینی اظهار کرد: حفاظت از پارک‌های جنگلی و عرصه های ملی احیاء شده قبلی در سطح حدود چهار هزار و ۲۵۰ هکتار، مراقبت و آبیاری طرحهای نهالکاری اجرا شده مربوط به سالهای ۹۵و۹۴ در بخش جنگل کاری وتوسعه فضای سبز و بیابانزدایی، جمعاً در سطح حدود یک هزار و ۷۰۰ هکتار، مسدود کردن راههای غیر ضروری دسترسی به عرصه های جنگلی و اجرای عملیات آتش بر در سطح پارک های جنگلی و حاشیه جاده به طول ۱۰۰ کیلومتر از جمله اقدامات صورت گرفته در حوزه اقدامات حفاظتی و پیشگیری ازتخریب عرصه های ملی بوده است. وی ادامه داد: همچنین جمع آوری و امحای نشانه گذاری های انجام گرفته توسط افراد سودجو و متخلف برای تصرف مراتع ملی درحوزه بخش مرکزی و برگزاری کارگاه آموزشی مدیریت پیشگیری و اطفای حریق در عرصه های ملی با حضور مدیران دستگاه های اجرایی، مجریان طرحهای مرتعداری و مدیران عامل شرکتهای تعاونی بهره برداری از محصولات فرعی جنگل، عشایر، همیاران طبیعت و سازمانهای مردم نهاد، به‌منظور جلب مشارکت حداکثری برای حفاظت از عرصه های ملی و پیشگیری از حریق از دیگر اقدامات صورت گرفته در این راستا است. وی با اشاره به تولید ۲۳۰ هزار اصله نهال در نهالستان های دهلران و میمه اضافه کرد:احداث حوض جدید ذخیره آب(باظرفیت ۷۰ مترمکعب) برای نهالستان گرمسیری، اجرای عملیات ذخیره نزولات (کپه کاری)به میزان ۷۴ هکتار در مناطق میمه،گوراب و خربزان و همچنین انجام عملیات پیتینگ توأم با بذرپاشی در سطح طرح های مرتعداری بخش موسیان به میزان ۴۱ هکتار از جمله اقدامات احیایی و اصلاحی در یک سال گذشته است.

نشست صمیمی مدیرکل بهزیستی با مدیرکل صدا و سیمای مرکز مازندران

صدا و سیما در موضوع فرهنگ سازی‌ها بسیار موثر است

ساری – دهقان – دکتر آرام با اشاره به نقش سازنده صدا و سیما در پذیرفتن معلولان و نقش آن ها در جامعه بیان کرد: در سال های اخیر به ویـژه در دولت دوازدهم میزان پذیرا بودن جامعه از معلولان بسـیار افزایش یافته و نقش صدا و سیما در این رابطه بی نظیر بوده است. بهزیستی برنامه هایی با همکاری صدا و سیما تدوین کرده که نـگاه مردم بـه آن برنامه ها خاص بوده به گونه ای که شـاهد تغییر گسترده نگرش مردم به این قشر هستیم. دکتر سید سعید آرام مدیرکل بهزیستی مازندران به همراه معاونین با دکتر علی صادق مقدسی مدیرکل صدا و سیمای مرکز مازندران دیدار کرد . مدیرکل بهزیستی مازندران در دیدار و نشسست صمیمی با مدیرکل صدا و سیمای مرکز مازندران با اشاره به تعامل مثبت و سازنده صدا و سیمای مرکز مازندرا با اداره کل بهزیستی، گفت:صدا و سیما در هر مناسبت و ویژه برنامه ای با بهزیستی همراه بوده و پاسخ مثبت داده است. دکتر آرام ، تصریح کرد: صدا و سیما در موضوع فرهنگ‌سازی ها بسیار موثر است و ما علاقه‌مند هستیم همه معضلات و مشکلات جامعه هدف بهزیستی از جمله توانمند سازی و بهبود اوضاع اقتصادی آنها از این رسانه نیز انعکاس داده شود. مدیرکل بهزیستی مازندران با اشاره به نقش سازنده صدا و سیما در پذیرفتن معلولان و نقش آنها در جامعه بیان کرد: در سال های اخیر به ویژه در دولت دوازدهم میزان پذیرا بودن جامعه از معلولان بسیار افزایش یافته و نقش صدا و سیما در این رابطه بی نظیر بوده است. بهزیستی برنامه هایی با همکاری صدا و سیما تدوین کرده که نگاه مردم به آن برنامه ها خاص بوده به گونه ای که شاهد تغییر گسترده نگرش مردم به این قشر هستیم. دکتر آرام با بیان اینکه معلول شهروند ماست و مثل آحاد مردم حق دارد در جامعه زندگی کند و از همه امکانات اجتماعی بهره مند باشد، گفت: این بحث در دنیا بسیار مطرح است که هر جامعه ای که نتواند امکانات معلولان و زمینه های حضور آنها در جامعه را فراهم کند خود معلول است.

با وجود کشف اشیای تاریخی، عملیات گازرسانی ادامه دارد

رشت – زینب قلیپور – در جریان گازرسانی به روستای گاوکلی بخش اطاقور از توابع شهرستان لنگرود، مقادیری اشیای عتیقه که از نظر کارشناسان متعلق به دوره اشکانیان است در زیرتخت سنگی بزرگ کشف شد.این اشیای شامل مقادیری شمشیر و چند قطعه فلزی و سفالی می باشد که توسط کارشناسان میراث فرهنگی استان در دست بررسی می باشد.لازم به توضیح است که عملیات گازرسانی به روستای گاوکلی در قالب خوشه خرما در راستای بهره مندسازی ۱۲ روستای بخش اطاقور در حال انجام می باشد و هم اکنون نیز گازرسانی به روستای مذکور با نظارت کارشناسان میراث فرهنگی در حال انجام است.

شهردار اهواز خبر داد

پاکسازی محلات به صورت هفتگی در سطح شهر در حال انجام است

اهواز – شـبنم قجاوند – منصور کتانباف شهردار اهواز از اجرای طرح پاکسازی محلات به صورت هفتگی در سطح شهر اهواز خبر داد. وی با اعلام این مطلب افزود: این طرح بصورت خدمت جهادی و هفتگی در سطح محلات شهر آغاز شده است و طی آن شهرداری های مناطق موظفند نسبت به پاکسازی فضای سبز، خیابانها و معابر از نخاله ها و پسماندها اقدام کنند. منصور کتانباف گفت: این طرح به منظور ارائه خدمات اولیه شهری و پاکیزگی محل سکونت و تردد شهروندان و رسیدگی به وضعیت ظاهری محلات در روز جمعه هر هفته بصورت کلی و در هر محله از سطح نواحی منطقه درحال اجراست. شهردار اهواز به تشریح اقدامات انجام شده پرداخت و افزود: به همین منظور صبح امروز همکاران ما در خدمات شهری مناطق با بکارگیری نیروی انسانی و کلیه تجهیزات،کار پاکسازی گروهی،شست‌وشوی جداول، جمع آوری زباله و نخاله ساختمانی،جمع آوری مازاد هرس کاری و جمع آوری نخاله ها و زوایدی چون پایه های فرسوده برق و ماشین های فرسوده را آغاز کردند. کتانباف تصریح کرد: در اجرای این طرح مجموعه شهرداری اهواز در تلاش است ضمن ارتقا کیفیت محیط شهری، آراستگی و نظافت شهری،ارائه خدمات مطلوبتر و همچنین حفظ سلامت عمومی و نشاط اجتماعی را در فضای عمومی سطح مناطق به شهروندان هدیه دهد. وی ضمن یادآوری این مطلب که طرح پاکسازی محلات به شکل مستمر هر هفته در یک محله ادامه خواهد داشت، از شهروندان درخواست کرد تا پس از پاکسازی های کلی هر محله با حفظ نظم عمومی،شهرداری را برای داشتن شهری زیبا و پاکیزه یاری کنند.

شهردار قدس در دیدار با رئیس دانشگاه آزاد اسلامی شهرقدس:

ظرفیت علمی دانشگاه آزاد در خدمت توسعه و آبادانی شهر باشد

شهرقدس – محبوبه ابوالقاسمی – شهردار قدس در دیدار با رئیس دانشگاه آزاد اسلامی شهر قدس، این دانشگاه را چشم امید شهرداری در تهیه طرح‌های مطالعاتی و تحقیقاتی عنوان کرد و خواستار مشارکت دانشگاه آزاد در توسعه شهر قدس شد. مسعود مختاری در دیدار با دکتر مهدی فتح‌الله، رئیس دانشگاه آزاد اسلامی شهرقدس با اشاره به جایگاه ویژه این دانشگاه در شهر، اظهار داشت: چشم امید شهرداری در برنامه‌ریزی‌ها و مسائلی که نیاز به تحقیق و تهیه طرح‌های مطالعاتی دارد به دانشگاه آزاد است و آمادگی داریم که نشست‌های هم‌اندیشی با مدیر گروه‌های شهرسازی، معماری و عمران دانشگاه آزاد جهت تعاملات بیشتر برگزار کنیم. شهردار قدس افزود: همچنین بخشی از پایان‌نامه‌های دانشجویان این مرکز در مقطع کارشناسی‌ارشد می‌تواند به مسائل و مشکلات شهر قدس سمت‌وسو پیدا کند. علاوه بر این سعی خواهیم کرد یکی،دو سمینار تخصصی با حضور اساتید هیات علمی به صورت منطقه‌ای در حد استان تهران در رابطه با حوزه‌های شهرسازی و نوسازی و بهسازی بافت فرسوده طراحی و برنامه‌ریزی کنیم.

مدیر امور بهره‌برداری ناحیه جنوب شرکت برق منطقه‌ای خوزستان:

اقدامات مهم و اساسی در راستای پایداری شبکه برق در ناحیه جنوب خوزستان صورت گرفته است

اهواز – شـبنم قجاوند – مدیر امـور بهره برداری ناحیه جنوب شـرکت برق منطقه ای خوزسـتان در بازدید مدیـر روابط عمومی این شرکت ، مهمترین اقدامات انجام شده دراین ناحیه را در جهت پایداری شبکه برق تشریح کرد. رضا جعفری گفت: این ناحیه شامل شهرهای آبادان، خرمشهر، شادگان، اروند، چوئبده، مینوشهر و شلمچه است که شلچمه در سال های اخیر رشد وتوسعه قابل توجهی بویژه در بخش اقتصادی داشـته و محلی برای عبور زائران عتبات عالیات بـوده اسـت ، همین امر نیاز به مصرف بـرق را افزایش داده و باعث گردید که این منطقه به شکل یک قسمت در ناحیه دیده شودونسبت به سـالهای گذشته رشد انرژی قابل توجهی داشته است . وی ادامه داد: منطقه اروند نیز در سال های اخیر گسترش چشمگیری داشته و متناسب با آن مصرف برق نیز افزایش پیدا کرده است و بدلیل جذب بیشتر سرمایه گذاری نیاز به توسعه واحداث شبکه برق در این منطقه می باشد . مدیرامور بهره برداری ناحیه جنوب شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: این افزایش پست های برق در دیگر شهرهای ناحیه هم بویژه در شـهرهای خرمشهر ، شادگان وآبادان انجام شده است . جعفری در خصوص طرح های توسعه برق در این ناحیه گفت: با رایزنی های انجام شده کار تملک زمین جهت احداث چند پست مهم برق در منطقه تمام شده که پس از انجام مراحل قانونی آنها ،اجرا می گردد . وی ادامه داد: با توجه به شرایط اقلیمی منطقه کلنگ زنی بزرگترین نیروگاه بادی خاورمیانه درخرمشهر در سال گذشته توسط شرکت توانیر وبا حضور مسئولان استانی و محلی به زمین زده شد و در آینده نیزتوسعه پیدا می کند و به یک مزرعه انرژی ترکیبی تجدید پذیر در منطقه تبدیل خواهد شد. مدیر ناحیه جنوب معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان مهمترین اقدامات انجام شده جهت پایداری شـبکه را در ناحیه برشمرد و افزود: در دو سال اخیر اقدامات خوبی در ناحیه صورت گرفته که از جمله می توان به تعویض تعـدادی از بریکرهای معیوب قدیمی در ناحیه، مرمت و بازسـازی باسبارهای قدیمی پست های ناحیه در سطح انتقال، مرمت و بهینه سـازی لوله باسبارها درپست اصلی آبادان که عمری طولانی داشته اسـت ، تعویض تعدادی سکسـونرها در ناحیه، تعویض برقگیرهای قدیمی در سـطح ولتاژهای انتقال وفوق توزیع احداث بی جدیدی در پسـت اصلی آبادان جهت بهینه سازی توسط متخصصان بومی منطقه، ازجمله مهم ترین این اقدامات اسـت. جعفری در خصوص مزیت احداث این بی جدید در ناحیه گفت: با احداث این بی جدید، بی های خطوط خروجی پسـت ۲۳۰کیلو ولت اصلی آبادان افزایش پیدا کرده و به تبع آن توانستیم انتقال و جابجایی چهار خط ۱۳۲ کیلو ولت اصلی آبادان را بدون کوچکترین خاموشی به مشترکان به پست های دیگر انجام دهیم. همزمان با آن نیز بهینه‌سازی کامل پست برق پاسـارگاد را که ۲۰ سـال به صورت تیاف و پاور فیوزی بود را انجام داده و با تکنولوژی جدید ایمنی و پایداری پسـت و خط در منطقه را افزایش دهیم. وی اضافه کرد: همزمان با انجام این پروژه، تعویض هادی پرظرفیت روی خطوط انتقال نیروگاه آبادان به پسـت اصلی آبادان به طول حدود هشت کیلومتراجرا شدکه با انجام این عملیات مهم توان انتقال نیروگاهی به پسـت های انتقال افزایش پیدا کرده و همزمـان با آن اقدامات تقویت واصلاح پایانه انتقال انرژی خطوط مذکور در پست اصلی آبادان انجام گردید.

مدیر امـور بهره برداری ناحیه جنوب شـرکت بـرق منطقه ای خوزستان انجام عملیات تعویض سیم های قدیمی باظرفیت پایین با سیم های جدید با ظرفیت بالا (هادی پرظرفیت) را یکی از سخت ترین مانورهای معاونت بهره برداری این شرکت بدون کمک گرفتن از نیروهای خارجی دانست و افزود: این پروژه مهم وحساس با تلاش و نظارت شبانه روزی بهره برداران پست اصلی آبادان وناحیه از آذر ماه سال ۹۵ شروع و اواخر دی ماه همان سال به پایان رسید .

مدیرکل راهداری وحمل و نقل جاده ای استان خبر داد

اعلام حجم تردد وسایل نقلیه در جاده‌های هرمزگان در آبان ماه۱۳۹۶

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز – به گـزارش روابط عمومی اداره کل راهـداری و حمـل ونـقل جـاده ای اسـتان داریـوش باقـر جـوان گـفـت : در آبان ماه ۱۳۹۶ تعـداد ۱۰۶۱۵۱۹۰ تردد در جـاده های اسـتان صورت گرفته که ۲۹ درصـد از کل ترددها مربوط به وسایل نقلیه سنگین بوده که بیشترین حجم تردد در محور بندرعباس- بندرشـهید رجایی با ۲۶۳۰۵۷ وسیله نقلیه ، بیشترین تردد وسایل نقلیه سنگین را داشته است. مدیرکل راهداری و حمل ونقل جاده ای اسـتان گفت : متوسط نرخ جریان ترافیک در سطح جاده های اسـتان معادل ۲۱۸ وسـیله نقلیه در ساعت بوده، ضمن اینکه بیشترین نرخ این جریان ترافیکی مربوط به بندرعباس-بندر شـهید رجایی با نرخ جریان تردد۱۰۴۴ وسیله نقلیه در ساعت بوده است و سـرعت متوسط تردد در شـبکه راههای دارای تردد شمار اسـتان در مدت مذکور را ۷۲کیـلومتـر در سـاعت عـنوان کـرد و افـزود : بیشترین سـرعت متوسط در این مدت ۹۸ کیلومتر درسـاعت مربوط به محورسه راهی چارک – بندرلنگه بوده است. وی خاطر نشان کرد : کمترین نرخ جریان ترافیک در این ایام با ۲۵ تردد وسیله نقلیه در ساعت مربوط به محور لامرد- سه راهی چهوو بوده و گفتنی است که ۱۰ درصد وسایل نقلیه در جاده های استان فاصله طولی مجاز بین دو خودرو را رعایت نکرده اند و بیشترین تخلف عدم رعایت فاصله طولی مجاز مربوط به محور بندرشـهید رجائی- بندرعباس با ۱۶۹۱۵۰ وسـیله نقلیه به ثبت رسیده است. قابل ذکر است از مجموع کل تردد ۸ درصد وسایل نقلیه در جاده های استان سرعت مجاز را رعایت نکرده اند و بیشترین تخلف عدم رعایت سرعت مجاز مربوط به محور درگهان –قشم با ۵۰۴۶۴ وسیله نقلیه به ثبت رسـیده است. داریوش باقر جوان با تاکید براینکه درتمام محورهای استان دوربین‌های تردد شمار وکنترل سرعت این اداره کل درطول شبانه روز بر تردد و فعالیت رانندگان نظارت می کنند بیان داشت : اطلاعات متخلفین سرعت غیرمجاز بصورت آنلاین ومستقیم جهت اعمال قانون به پلیس راهور ارسال می‌شود.

شرکت گاز استان سمنان میزبان سومین جلسه کارگروه تخصصی بازنگری مقررات صدور پروانه‌های انجام کار شرکت ملی گاز

سمنان-لشنی – رئیس ایمنی، بهداشت، محیط زیست و پدافندغیرعامل شرکت گاز استان سمنان گفت: با توجه به ضرورت عملیاتی و در راستای بازنگری مجموعه مقررات پروانه های انجام کار، سـومین جلسـه کارگروه تخصصی بازنگـری با حضـور علیرضا شـکوهیان رئیـس ایمنی و آتش نشانی شرکت ملی گاز و نمایندگانی از شرکتهای گاز استان سـمنان، تهران، خراسان شمالی، آذربایجان شرقی، پالایش فجر جم، مجتمع پارس جنوبی SPGC، مناطق عملیاتی ۶ و ۹ انتقال گاز و ستاد شرکت ملی گازایران طی دو روز به میزبانی شرکت گاز استان سمنان برگزار گردید. بهزاد خلیلی افزود: این کمیته در راسـتای رویکرد شرکت ملی گاز جهت کاهش حوادث صنعت گاز، پوشش و تکمیل دستورالعملهای قبلی و استانداردهای به‌روز جهانی بوده و با بررسـی علل بروز حوادث، پیامدها و هزینه های ناشی از حوادث با درس آموزی از حوادث گذشته اقدام به بازنگری مجموعـه مقررات صدور مجوزهای انجام کار نموده اسـت و قطعاً دسـتاوردهای این کمیته تأثیر بسـزایی در کنترل حوادث صنعت گاز خواهد داشت.

اقدامات شرکت آبفای استان قزوین برای کمک به مناطق زلزله زده غرب کشور

قزوین – خبرنـگار فرصت امروز – بـه منظور ترمیم خطوط و شـبکه های آبرسانی مناطق آسیب دیده از زلزله در اسـتان کرمانشاه، شـرکت آب و فاضلاب استان قزوین مبادرت به ارسـال ۶۰ فقره اتصـالات "کلمپ" برای این منظور نمود. به گزارش روابط عمومی شرکت آبفای استان قزوین، مهندس "قربانی" مدیردفتر بحران این شـرکت با اعلام مطلب فوق افزود: ین تعداد کلمپ در سایزهای ۱۵۰ تا ۳۰۰ میلیمتر از نوع آزبسـت بوده که در اختیار شرکت آبفای روستایی استان کرمانشاه قرار گرفته شد تا در ترمیم شـبکه توزیع آب شرب روستاهای شهرستان سرپل ذهاب مورد استفاده قرار گیرد. وی همچنین خاطرنشان کرد: در ساعات ابتدایی وقوع زلزله، یک دستگاه تانکر آبرسانی ۱۲ هزار لیتری بلافاصله به اسـتان کرمانشـاه اعزام و در شهر سـرپل ذهاب مسـتقر گردید. "قربانی" سپس با اشاره به ارسال بیش از ۱۱۰۰ باکس آب معدنی به شهر قصرشیرین تصریـح کرد: در اقدام خودجوش همکاران شـرکت آبفای استان، کمکهای نقدی و غیرنقدی نیز جهت امدادرسانی به زلزله زدگان استان کرمانشاه ارسال شد.

نتیجه کار تیمی

روابط عمومی شهرداری ساری رتبه برتر را در رشته مدیریت راهبردی کسب کرد

ساری – دهقان – روابط عمومی شهرداری ساری موفق به کسب رتبه برتر رشته مدیریت راهبردی در سیزدهمین سمپوزیوم بین المللی روابط عمومی کشور شد. به گزارش فرصت امروز از سـاری و به نقـل از روابط عمومی و امور بین الملل شـهرداری سـاری، سـیزدهمین سـمپوزیوم بیـن المللـی روابط عمومی بـا موضوع روابـط عمومی و توسـعه پایدار، همزمان با چهاردهمین جشـنواره برترین های روابط عمومی ایـران در مرکز همایش های کتابخانه اسـناد ملی ایران در تهران برگزار شـد. گفتنی اسـت در این همایـش که با حضور نمایندگان کشـورهای خارجی ، سازمان جهانی یونسـکو و معصومه ابتکار، معاون رییس جمهور در امور بانوان و خانواده برگزار شـد، از برترین های روابط عمومی ایران تجلیل شـد. شایان ذکر است پس از ارزیابی هیات داوران، روابط عمومی شـهرداری سـاری به دلیل رعایت اسـتانداردهای حرفـه ای (علمی و صنفی) و همچنین خلاقیت در کار و داشتن کیفیت و کمیت مناسب فعالیت‌ها، موفق به کسـب رتبه نخست در رشته مدیریت راهبردی گردیده اسـت. برگزاری کارگاه ها و چندین پنل علمی- تخصصی بـا موضوعات مختلف توسـعه پایدار بر مبنای مسـائل زیست محیطی و با تاکید بر مدیریت منابع آب در کشور از برنامه های سیزدهمین دوره سمپوزیوم بین المللی روابط عمومی بوده است.

برگزاری مراسم سوگواری پیامبر(ص)، امام حسن(ع) و امام رضا(ع) توسط برق شهید رجایی

قزوین – خبرنگار فرصت امروز – به‌مناسـبت سـالروز رحلت پیامبر مهر، حضرت محمد مصطفی (ص)، شـهادت امام حسـن مجتبی(ع) و شـهادت امام رضا(ع)، مراسمی با حضور کارکنان نیروگاه برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شـرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، حجت الاسلام و المسلمین قریش موسوی، مسـئول ستاد اقامه نماز استان قزوین در تشـریح هدف بعثت پیامبر گرامی اسـلام گفت: اعتقادات، احکام و اخلاق، ۳ رکن دین اسلام است که پیامبر عظیم الشـان اسلام، این ۳ جزء را در ماموریت رسالت خود به مردم ابلاغ نمود. مسـئول سـتاد اقامه نماز استان افزود: اخلاق، خلق و خوی رفتار انسـان است و ۲ رکن اعتقادات و احکام، در این رکن جلوه یافته است که صداقت، امین بودن، عفو و گذشـت، حلم و بردباری و ... مصادیق اخلاق اسـت و خداوند، مومنان را برای دستیابی و اتصاف به این صفات، به پیروی از شـیوه رفتاری پیامبر بزرگوار اسلام، توصیه نموده اسـت. حجت الاسلام و المسلمین قریش موسوی، در ادامه به خصایل اخلاقی حضرت امام حسن مجتبی(ع) و حضرت امام رضا(ع) اشاره نمود و به ذکر نمونه هایی از ویژگی های اخلاقی و رفتاری آن امامان همام پرداخت. مسـئول سـتاد اقامه نماز استان در پایان از تلاش ها و فعالیت های مدیریت و کارکنان نیروگاه شهید رجایی برای کمک به پایداری شبکه و استمرار تولید برق، تشکر و قدردانی نمود.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۷ آذر ۱۳۹۶ | شماره ۹۳۹ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

آیا بین میز کار نامرتب و خلاقیت ارتباطی وجود دارد؟

اگر در فیلم‌های سینمایی به اتاق کار دانشمندان یا هکرهای خلاق دقت کرده باشید متوجه نامرتب بودن آنها شده‌اید. این مسئله ممکن است کمی در فیلم‌ها اغراق شده باشد اما تا حدودی واقعیت دارد.

به گزارش دیجیاتو، تاکنون مطالعات بسیاری در مورد معایب به هم ریختگی در محیط کار صورت گرفته و اغلب آنها بر نکاتی منفی مانند محدود شدن بازدهی ذهنی، عدم تمرکز، افزایش اضطراب و کارایی پایین در چنین محیط‌هایی تأکید کرده‌اند.

بر این اساس بسیاری از شرکت‌ها کارکنان خود را به حفظ نظم و پرهیز از شلختگی در محیط و حتی میز کارشان تشویق می‌کنند، با این حال مطالعات محدودی نیز روی دیگر سکه را نشان داده و از افزایش خلاقیت در چنین محیط‌هایی سخن گفته‌اند. نتایج این تحقیقات نشان داده که یک محیط نامرتب به تفکر خارج از چارچوب‌های متداول کمک کرده و احتمال دستیابی به راه‌حل‌های خلاقانه را افزایش می‌دهد.

«جوزف ردن» استادیار بازاریابی دانشکده مدیریت دانشگاه «کارلسون مینه سوتا» که در این زمینه تحقیق کرده است می‌گوید: اگرچه یک محیط کاری مرتب باعث پیدا کردن ساده‌تر لوازم شده و فضای بیشتری را برای کارکنان فراهم می‌کند اما از طرف دیگر به کاهش خلاقیت منجر می‌شود.

خلاقیت مستلزم خارج شدن از قراردادها و سنت‌های جاری است و محیط‌های به هم ریخته با عبور از قالب‌های فکری متداول به ایجاد بینش‌های تازه کمک می‌کنند.

با توجه به مطالب فوق می‌توان نتیجه گرفت که کار کردن در هر یک از این محیط‌ها از مزایا و معایب خاص خود برخوردار است. برای مثال در صورتی که وظایفی از قبیل پر کردن فرم‌های حسابداری یا برآورد هزینه‌ها را که نیازمند دقت بالا است پیش‌رو دارید، بهتر است ابتدا میز کار خود را مرتب کنید.

از طرف دیگر اگر به دنبال تغییر پروسه‌های جاری و راه‌های افزایش کارایی هستید یا قرار است برای چالش‌های پیش روی شرکت راه‌حلی پیدا کنید، ممکن است محیط کاری نه چندان مرتب برای شما بهتر باشد.

گفتنی است پیش از این نیز دانشگاه «خرونیخن» هلند با انجام تحقیقاتی به این نتیجه رسیده بود که محیط‌های شلوغ و نامرتب به افزایش خلاقیت افراد منجر می‌شوند.

اگر شما هم جزو افرادی هستید که همیشه به خاطر نامرتب بودن میزکار مورد شماتت مدیر و همکاران‌تان قرار می‌گیرید، از این به بعد می‌توانید افزایش خلاقیت را بهانه این کار کنید.

منبع: INC

معرفی استارت‌آپ

تبلیغات هوشمند

نام استارتاپ: تب‌رو
وب سایت: tabro.ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: تبلیغات هوشمند مبتنی بر مکان در وسایل نقلیه
توضیح بیشتر: تب‌رو یک سامانه تبلیغات درون وسایل نقلیه است. این سامانه با استفاده از موقعیت جغرافیایی وسیله نقلیه، محتوای مناسب را براساس شرایط داخلی سامانه برای کاربر نمایش می‌دهد.

تبلیغات در تب‌رو در انواع زیر است:
۱- عکس
۲- متن
۳- فیلم
۴- نمایش تبلیغات پویا.

بازاریابی خلاق

برای مطالعه ۸۴۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

مدیر یک شرکت خصوصی هستم و حدود ۱۰۰میلیون پول مازاد دارم و دوست دارم آپارتمان بخرم و در صنعت ساختمان سرمایه‌گذاری کنم. شما چه راهکارهایی پیشنهاد می‌کنید.

سرمایه‌گذاری در مسکن

پاسخ کارشناس: با توجه به رکود چند ساله بازار مسکن در ایران فرصت مناسبی است تا از میان انبوه گزینه‌ها، آپارتمانی را برای سرمایه‌گذاری بلندمدت بخرید. اگر به این پول در مدت کوتاه نیاز ندارید این شیوه از سرمایه‌گذاری می‌تواند مناسب باشد، اما اگر به فکر خریدوفروش هستید طبعا در بازار راکد مسکن شما نمی‌توانید به‌راحتی ملک یا آپارتمان را بفروشید.

شما اگر برای خرید اطلاعات کافی در زمینه امور ملکی، امور حقوقی، امور ثبتی و مالیاتی و اصول و مقررات شهرداری دارید می‌توانید با اعتماد به اطلاعات خود در هر نقطه از ایران آپارتمان بخرید، اما اگر شما فقط پول مازادی دارید و هیچ اطلاعاتی در این زمینه ندارید لازم است برای خرید به یک مشاور واقعی املاک مراجعه کنید تا اطلاعات دقیق ملکی، حقوقی، مالیاتی و ثبتی را به شما بدهد تا با آرامش خرید کنید.

مثلا امور مربوط به قراردادها بسیار مهم است و اگر شما به این نوع قراردادهای خریدوفروش اشراف ندارید حتما با یک کارشناس خبره مشورت کنید زیرا گاهی یک جمله یا کلمه در قراردادهای اینچنینی موجب خسارت‌های زیادی به شما می‌شود و کل سرمایه شما را بر باد می‌دهد. همانطور که شما برای عمل جراحی یا مشکلات روحی و روانی یا آموزشی نیاز به مشاور دارید در زمینه خرید املاک و سرمایه‌گذاری بلندمدت نیز نیاز به مشاور ملکی، حقوقی، ثبتی و مالیاتی دارید تا با دقت بر همه جوانب با آرامش خاطر سرمایه‌گذاری کنید.

نکته آخر اینکه با توجه به میزان سرمایه اولیه شما لازم است با یک مشاور بانکی در امور وام مسکن نیز مشورت کنید تا درصورت لزوم برای سرمایه‌گذاری بلندمدت از وام بانکی نیز استفاده کنید.

مدرسه مدیریت

دانش حرفه‌ای فروش

شرکت‌های امروزی برای آشنا کردن فروشندگان خود با هنر فروشندگی صدها میلیون دلار خرج می‌کنند. همه‌ساله بیش از میلیون‌ها نسخه کتاب، کاست و نوار ویدئویی درباره فروش خریداری می‌شوند که عناوین بسیاری از آنها بسیار وسوسه‌انگیز است. یکی از بهترین کتاب‌هایی که در این زمینه به رشته تحریر درآمده است کتاب معروف دیل کارنگی به نام آیین دوست‌یابی و تأثیرگذاری بر مردم (how to win friends and influence people) است.

به گزارش هورموند، سعی تمام رویه‌های آموزشی در زمینه فروش بر این است که فروشنده را از حالت انفعالی و دریافت‌کننده سفارش به یک فروشنده فعال و گیرنده سفارش تبدیل کنند. دریافت‌کنندگان سفارش مفروضاتی را در سر دارند از قبیل مشتریان از نیازهای خود بااطلاع هستند. آنها از کوشش‌هایی که باهدف تأثیر بر آنها به عمل می‌آید رنجیده‌خاطر می‌شوند و اینکه آنها از فروشندگان متواضع بیشتر خوش‌شان می‌آید. مثالی در مورد خلق‌وخوی یک دریافت‌کننده سفارش مورد فروشنده شرکت فولر-برش است که هرروز زنگ ۱۲-۱۰منزل را به صدا درمی‌آورد و خیلی مؤدبانه می‌پرسد آیا به ماهوت‌پاک‌کن نیازی هست.

برای اینکه به کمک آموزش از فروشندگان، گیرندگان سفارش ساخته شود دو روش وجود دارد؛ یکی روش متمایل به فروش است و دیگری شیوه‌ای است که به مشتری توجه می‌کند. در شیوه متمایل به فروش، به فروشندگان آموخته می‌شود تا با فراگیری تکنیک‌های فروش با فشار زیاد فروش کنند، درست همانند رویه‌هایی که درفروش دایره‌المعارف یا اتومبیل اعمال می‌شود. این تکنیک‌ها مستلزم مبالغه در بیان مزایا و امتیازات کالا، انتقاد شدید از محصولات رقبا، توسل به چرب‌زبانی، خود را صادق و درستکار معرفی کردن و اعطای بعضی تخفیفات است با این هدف که سفارش درجا دریافت شود. در این‌گونه فروش فرض بر این است که اولا مشتریان چیزی نمی‌خرند مگر تحت‌فشار قرار گیرند، با چرب‌زبانی با آنها گفت‌وگو شود و دیگر اینکه بعد از خرید هم چندان از کرده خود پشیمان نخواهند شد و اگر هم بشوند چندان مهم نیست.

در شیوه توجه به مشتری به فروشندگان آموزش داده می‌شود در اندیشه حل مشکل مشتری باشند. در این شیوه فروشنده می‌آموزد چگونه گوش فرادهد و پرسش‌های خود را مطرح سازد با این هدف که نیازهای مشتری را به‌خوبی درک کند و در این زمینه راه‌حل‌هایی را برای مشکل او ارائه کند. قابلیت‌های عرضه و نمایش، پس از قابلیت در تجزیه‌وتحلیل نیاز مشتری و در مرتبه دوم قرار دارد. در این شیوه فرض این است مشتریان دارای نیازهای پنهانی هستند که موجد فرصت است و ایشان قدر پیشنهادهای خوب را به‌درستی درک می‌کنند و دیگر اینکه آنها فروشندگانی را به خاطر می‌سپارند و به ایشان وفادار می‌مانند که منافع و علائق بلندمدت مشتری را در ذهن خوددارند. براساس مفهوم مارکتینگ، فروشنده باید بیشتر نقش مشکل‌گشایی داشته باشد و نه اینکه صرفا فروشنده‌ای باشد که با جدیت کالا می‌فروشد یا اینکه گیرنده سفارش باشد.

هیچ رویه فروشی وجود ندارد که در تمام اوضاع‌واحوال کارساز باشد. بااین‌وجود اکثر برنامه‌های آموزش فروش بر سر مراحل و اقدامات اصلی که در فرآیند فروش مؤثر وجود دارد باهم موافق هستند.

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۷۴)

کسب‌وکار بدون سرمایه

پارسا امیری

برای کسب درآمد از طریق یک کسب‌وکار حلال حتما نیاز به سرمایه اولیه نیست. شاید این سوال برای شما هم مطرح شود که آیا امکان دارد بدون سرمایه کسب‌وکاری را راه‌اندازی کرد و به درآمد مناسب رسید.

اگر به کسب‌وکارهای زیادی که در گوشه و کنار شهر انجام می‌شود به دقت نگاه کنی متوجه می‌شوی که برخی از این کارها در ابتدا نیاز به سرمایه ندارند و شاید برای رشد و توسعه لازم باشد شما سرمایه‌گذاری کنید.

در دنیای امروز مهم‌ترین کار ارتباط‌سازی، اعتمادسازی و مذاکره است. هیچ‌کدام از این سه عنصر اصلی کسب‌وکار نیاز به سرمایه ندارند. برای روشن‌تر شدن موضوع چند مثال عرض می‌کنم. تو اگر از دل و جان علاقه‌مند به کار کردن باشی می‌توانی با یکی از شرکت‌ها در خصوص فروش محصولات او صحبت کنی و پورسانت مناسبی از این راه به دست بیاوری. مثلا برخی از ناشران کتاب‌های تخصصی خوبی در حوزه مدیریت و کسب‌وکار منتشر می‌کنند. این کتاب‌ها برای برخی مدیران به خصوص مدیران شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی بسیار مهم است. تو می‌توانی با یک ناشر صحبت کنی و یک یا دو نمونه از کتاب‌ها را برداری و به شرکت‌های اقتصادی و بنگاه‌های کسب‌وکار مراجعه کنی. طبعا از میان انبوه شرکت‌های فعال تعدادی از آنها حاضرند نسخه‌های زیادی از آن کتاب را برای کارکنان و مدیران و مهمانان خود از شما خریداری کنند یا اینکه شما می‌توانید با داشتن مهارت‌های لازم با یکی از بنگاه‌های املاک معتبر در زمینه خریدوفروش املاک همکاری کنی و پورسانت خوبی از این راه به دست آوری.

همچنین بازاریابی و فروش محصولات شرکت‌های تولیدی و تجاری می‌تواند سود و درآمد خوبی برای تو فراهم کند. مثلا بسیاری از شرکت‌های پخش موادغذایی فقط خدمات عرضه و فروش را بر عهده دارند و شاید در ابتدا برای این کار لازم نباشد سرمایه‌ای داشته باشی. دوستی دارم که کارش خریدوفروش است. او به هر شهری که سفر می‌کند از نزدیک با تولید محصولات بومی آنجا آشنا می‌شود و بعد برای آنها مشتری پیدا می‌کند. به تازگی به شهرکرد رفته بود و با همان ارتباط‌سازی و اعتمادسازی توانست چند تخته فرش دستباف زنان روستایی را با خود به تهران بیاورد. برای فروش آنها به مراکز فروش فرش دستباف مراجعه کرد و جالب اینکه با آوردن حدود پنج تخته فرش چند میلیون سود خالص داشت.

مهم‌ترین عنصر در بازار فروش است. برخلاف تصور بسیاری از افراد که درصدد این هستند تا به مردم شیوه‌های تولید را آموزش دهند من بر این باورم که ما در زمینه تولید با مشکل مواجه نیستیم، بلکه در عرضه محصول نمی‌توانیم موفق باشیم.

در حال حاضر بسیاری از شرکت‌های تولیدی با حداقل ظرفیت کار می‌کنند و همه فکر می‌کنند که این شرکت‌ها به دلیل نبود سرمایه نمی‌توانند از حداکثر ظرفیت استفاده کنند و این اشتباه را دولت هم مرتکب شده است و در سال‌های گذشته برای رونق بخشی بنگاه‌های کوچک حدود ۱۶هزار میلیارد وام به آنها تزریق کرد. در صورتی که هیچ اتفاقی در صنعت ما رخ نداده است. بنابراین اگر تو توانایی ارتباط‌سازی، اعتمادسازی و مذاکره داشته باشی به راحتی می‌توانی صاحب همه کارخانه‌های ایران باشی زیرا همه اینها نیاز به کسی دارند تا محصولات آنها را بفروشد. حتی کسانی که از آن سوی آب‌ها کالاهایی وارد بازار ایران می‌کنند با مشکل فروش مواجه هستند و تو اگر در این زمینه توانمند هستی شک نکن که می‌توانی بدون سرمایه کسب‌وکاری راه‌اندازی کنی و ده‌ها و صدها نفر را به استخدام خود درآوری.

یک مثال خیلی کوچک توانمندی زنان خانه‌دار در تولید محصولات خانگی است. این زنان، قدرت تولید دارند اما نمی‌توانند محصولات خود را بفروشند؛ شما می‌توانید با ایجاد یک شبکه بزرگ فروش تولیدات آنها را به دست مشتری برسانید و از این راه پول خوبی به دست بیاورید. این نوع از فعالیت اقتصادی نیاز به هوش مدیریتی و هوش مالی دارد. مثلا خانمی در ایران سایتی را به نام مامان پز راه‌اندازی کرد. او با مدیریت درست توانست تعدادی از بهترین زنان خانه‌دار را پیدا کند و با آنها قرارداد پخت و پز ببندد و از طریق سایت برای غذاهایی که آنها درست می‌کنند مشتری پیدا می‌کند. ایشان ضمن اینکه کارآفرینی کرده‌اند توانستند به درآمدی خوبی دست پیدا کنند.

تو هم اگر به دنبال کسب درآمد هستی بیش از آنکه به فکر سرمایه باشی به فکر کسب‌وکارهایی با ایده‌های نو و خلاقانه باش.