روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه
۱۴ دی
۱۳۹۶

Thu. 4 Jan 2018
۱۶ ربیع‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۷۰ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

ورود بانک ملی به پرداخت وام مسکن

انحصار وام مسکن شکست

در حالی تاکنون تنها بانک مسکن نسبت به پرداخت وام در حوزه مسکن اقدام می‌کرد که از این پس با ورود بانک ملی امکان دریافت تسهیلات از طریق خرید اوراقی گواهی حق تقدم، استفاده از وام...

۴

اختلاف‌نظر دولت و مجلس درباره تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۹۷

معمای منابع اشتغال‌زایی

فرصت امروز: دردسرهای تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال آینده تمامی ندارد و این تبصره به محلی برای اختلاف‌نظر دولت و مجلس تبدیل شده است. تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۹۷ به اصلاح قیمت حامل‌های انرژی اختصاص دارد که بر اساس آن ۱۷هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان درآمد جدید از محل افزایش قیمت سوخت به اشتغال اختصاص خواهد یافت؛ موضوعی که با انتقاد رسانه‌ها و افکار عمومی روبه‌رو شده و برخی نمایندگان مجلس نیز از اصلاح این تبصره در مجلس سخن گفته‌اند. رئیس‌جمهور اما در نشست با رؤسای کمیسیون‌های مجلس اعلام کرد که دولت همچنان به دنبال منابع این تبصره برای تولید و اشتغال است. حسن روحانی تأکید کرد که اگر مجلس بخواهد این تبصره را تغییر دهد و به افزایش قیمت حامل‌های انرژی رأی...

۲

گزارش بازار خودروهای وارداتی پس از بازگشایی ثبت سفارش

۷

مدیریت و کسب‌وکار

- شایسته سالاری و فرآیندهای اجرا
- اتوماسیون بازاریابی و دلایل اهمیت آن
- بازاریابی از مسیر غافلگیرانه
- ارزیابی خریداران احتمالی
- ۵ نکته بازاریابی جهت برندسازی در اینستاگرام
- برندینگ؛ معنا بخشیدن به یک نام

۸ تا ۱۶

ایلان ماسک ۲۰۱۸ را با سود یک میلیون دلاری آغاز کرد

شریعتمداری مطرح کرد

پیشنهاد ثبات دو تا پنج ساله سود بازرگانی

۶

یادداشت

شرایط اشتغال پایدار چگونه فراهم می‌شود؟

فریال مستوفی
عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران

رشد پایدار و ایجاد اشتغال با تعیین و اعلام بخش‌های اولویت‌دار اقتصادی و با حمایت همه‌جانبه دولت از این بخش‌ها میسر خواهد شد. به عنوان مثال با توجه به این موضوع که مهم‌ترین مشکلات بخش معدن و صنایع معدنی نبود منابع مالی است، از اولویت‌های اصلی دولت باید حل این مشکل باشد، در واقع دولت باید منابع مالی را به سمت تولید هدایت کند و موجب رونق بخش‌های تولیدی شود. مهم‌ترین اولویتی که تاکنون به درستی به مرحله اجرا درنیامده است، اولویت‌های سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی است، از آنجایی که بیشتر معادن بزرگ در اختیار دولت قرار دارد، دولت باید با اجرای درست سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و سیاست‌های کلی نظام، ایجاد اعتماد و حمایت از سرمایه‌گذاران با حفظ مسئولیت‌پذیری آنان و کاهش تصدی خود همراه با حضور کارآمد، به سمت ...

۲

معاون وزیر اقتصاد اعلام کرد

نرخ تورم با اصلاح قیمت بنزین و گازوئیل حداکثر ۲ درصد رشد می‌کند

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد گفت پیش‌بینی می‌شود با اصلاح قیمت بنزین و گازوئیل در بودجه سال آینده، نرخ تورم ناشی از آن حداکثر بین ۱،۵ تا ۲ درصد باشد.

سیدحسین میرشجاعیان در گفت‌وگو با ایرنا درباره اینکه پیش‌بینی دولت از تورم ناشی از اصلاح قیمت حامل‌های انرژی در بودجه سال آینده چیست، گفت: ابتدا باید ببینیم چه سناریویی در مجلس به تصویب می‌رسد.

وی تصریح کرد: بر خلاف آنچه برخی اقتصاددانان مطرح می‌کنند و مشخص نیست که با چه روشی به نرخ‌های ۸ درصدی تورم رسیده‌اند، تحلیل وزارت امور اقتصادی و دارایی، بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه بر این است که حداکثر افزایش نرخ تورم بین ۱،۵ تا ۲ درصد خواهد بود.

معاون امور اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی تأکید کرد: بر مبنای نرخ بنزین ۱۵۰۰ تومانی و گازوئیل ۴۰۰ تومانی، پیش‌بینی وزارت اقتصاد بروز تورم حداکثر ۱،۵ درصدی در اقتصاد ایران است اما بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه این نرخ را حداکثر ۲ درصد برآورد کرده‌اند.

میرشجاعیان تأکید کرد: این ارزیابی‌ها نشان می‌دهد افزایش نرخ دو حامل انرژی یعنی بنزین و گازوئیل موج تورم به همراه نخواهد داشت.

علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی به تازگی در نشست کمیسیون تلفیق لایحه بودجه سال ۹۷ با تأکید بر ضرورت اتخاذ قیمتی متعارف برای بنزین و سوخت گفت که برای نرخ بنزین و سوخت حتماً شرایط مردم در نظر گرفته شود.

بیان این اظهارات در حالی صورت می‌گیرد که هنوز مشخص نیست نمایندگان ملت چه تصمیمی در این خصوص اتخاذ خواهند کرد.

کنترل تورم با ابزارهای پولی و مالی

خبرنگار ایرنا با یادآوری سال اول اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها گفت که آن زمان نیز در ابتدا تورم بالا در اقتصاد ایران رخ نداد اما پس از مدتی شاهد نرخ تورم ۳۰ تا ۴۰ درصدی بودیم.

معاون وزیر اقتصاد تأکید کرد: این وضعیت در شرایطی رخ می‌دهد که دولت از ابزارهای پولی و مالی خود برای کنترل شاخص‌های اقتصادی استفاده نکند.

میرشجاعیان افزود: برای نمونه در سال ۹۳ درحالی‌که نرخ تورم ۳۰ درصد بود، قیمت بنزین از ۳۰۰ تومان به هزار تومان افزایش یافت اما نرخ تورم به ۱۰درصد رسید یعنی دولت با ابزارهای پولی نه‌تنها شاخص‌های کلان اقتصادی را بهبود بخشید بلکه قیمت بنزین نیز تعدیل شد.

وی با تأکید بر اینکه با کمک ابزارهای پولی می‌توان تورم را از بازار خارج کرد، گفت: افزایش قیمت بنزین و گازوئیل شاید سطح عمومی قیمت‌ها را تغییر دهد اما این‌طور نیست که واگرا و غیرقابل کنترل باشد و می‌توان با ابزارهای دیگر اثر آن از اقتصاد را خارج کرد.

معاون وزیر اقتصاد تأکید کرد: تجربه سال‌های قبل نشان می‌دهد که می‌توان طی هفت یا هشت ماه اثر این تورم را از بین برد و به یک نقطه تعادل رسید.

میرشجاعیان گفت: بروز تورم افسارگسیخته در شرایطی است که دولت منفعل عمل کند در صورتی که برنامه دولت تدبیر و امید چنین نیست و با سیاست‌های پولی و مالی، اقتصاد را کنترل می‌کند.

وی افزود: نگاهی به لایحه بودجه سال آینده نشان می‌دهد که در همین لایحه دولت سعی کرده است جلوی افزایش هزینه‌های خود را بگیرد که قدم مثبتی برای کنترل تورم به شمار می‌رود و بنابراین من به عنوان یک کارشناس اقتصادی اصلاً نگران نیستم که افزایش نرخ حامل‌های انرژی، تورم لجام‌گسیخته ایجاد کند.

میرشجاعیان تأکید کرد: با نرخ پیشنهادی بنزین ۱۵۰۰ تومانی و گازوئیل ۴۰۰ تومانی هرگز تورم بالا در اقتصاد ایران رخ نمی‌دهد.

به گزارش ایرنا، اصلاح قیمت حامل‌های انرژی یکی از راه‌های تأمین مالی اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها به شمار می‌رود که در تبصره ۱۸ ماده واحده لایحه بودجه ۱۳۹۷ کل کشور دولت برای این اقدام از مجلس مجوز خواسته است.

اکنون گمانه‌زنی‌های مختلفی درباره قیمت بنزین و گازوئیل در بودجه سال آینده مطرح می‌شود اما باید منتظر تصمیم مجلس شورای اسلامی در این زمینه بود. حجت‌الاسلام‌والمسلمین حسن روحانی رئیس‌جمهوری به مردم اطمینان داده است که قیمت حامل‌های انرژی یعنی بنزین و گازوئیل بیشتر از نصف قیمت جهانی آن افزایش نخواهد یافت.

بر اساس تبصره ۱۸ ماده واحده لایحه بودجه سال آینده و در صورت تصویب مجلس، به دولت اجازه داده می‌شود با هدف اجرای برنامه اشتغال گسترده و مولد با تأکید بر اشتغال جوانان، دانش‌آموختگان دانشگاهی، زنان و اشتغال حمایتی ۱۰۰درصد منابع حاصله از مابه التفاوت قیمت حامل‌های انرژی در سال ۱۳۹۷ نسبت به قیمت این حامل‌ها در ابتدای سال ۱۳۹۶ (اعم از عوارض و مالیات موضوع قانون مالیات بر ارزش افزوده و همچنین سهم شرکت ملی نفت ایران موضوع بند (الف) ماده (۱) قانون الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت (۲) را به حساب خاصی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز و منابع حاصله را تا سقف یکصد و هفتاد و چهار هزار میلیارد ریال به شکل وجوه اداره شده و یارانه سود و ترکیب با منابع صندوق توسعه ملی و تسهیلات بانکی در جهت حمایت از طرح‌های تولید، اشتغال و آموزش و کمک به کارورزی جوانان دانش‌آموخته دانشگاهی پرداخت کند.

عرضه اوراق گواهی سپرده مدت‌دار
جهت کسب اطلاعات بیشتر به شعب بانک آینده مراجعه فرمایید.
WWW.BA24.IR

بانک آینده
AYANDEH BANK

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

شرایط اشتغال پایدار چگونه فراهم می‌شود؟

فریال‌مستوفی
عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران

رشد پایدار و ایجاد اشتغال با تعیین و اعلام بخش‌های اولویت‌دار اقتصادی و با حمایت همه‌جانبه دولت از این بخش‌ها میسر خواهد شد. به عنوان مثال با توجه به این موضوع که مهم‌ترین مشکلات بخش معدن و صنایع معدنی نبود منابع مالی است، از اولویت‌های اصلی دولت باید حل این مشکل باشد، در واقع دولت باید منابع مالی را به سمت تولید هدایت کند و موجب رونق بخش‌های تولیدی شود. مهم‌ترین اولویتی که تاکنون به درستی به مرحله اجرا درنیامده است، اولویت‌های سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی است، از آنجایی که بیشتر معادن بزرگ در اختیار دولت قرار دارد، دولت باید با اجرای درست سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و سیاست‌های کلی نظام، ایجاد اعتماد و حمایت از سرمایه‌گذاران با حفظ مسئولیت‌پذیری آنان و کاهش تصدی خود همراه با حضور کارآمد، به سمت خصوصی‌سازی حرکت کند و مانند دیگر کشورهای جهان از تصدی‌گری اقتصاد دولتی در معادن بکاهد زیرا تجربه تاریخی به خوبی گواه این نکته است که ورود و رقابت دولت و نهادهای شبه‌دولتی به زمینه‌های سرمایه‌گذاری و تصدی‌گری با هدف کسب سود و منافع رویه پسندیده‌ای در اقتصاد کشور نبوده و تنها به اتلاف منابع ملی منجر شده است. بنابراین دولت موظف است با تمرکز و تسهیل مسیر سرمایه‌گذاری و سوق دادن بازارهای پولی و مالی به داخل کشور و با کمک بخش خصوصی داخلی درصدد گشایش و ورود سرمایه‌های خارجی به کشور برآید که این موضوع بدون شک بر اقتصاد کشور اثرگذار خواهد بود. همچنین قبل از هرگونه اقدام برای جذب سرمایه‌گذار خارجی، دولت باید موانع موجود را حل و فصل کند و اجرای سیاست‌های درست و منطقی و هدفمند برای جذب سرمایه‌گذار خارجی را در رأس برنامه‌های خود قرار دهد. یکی از مسائلی که در حال حاضر ریسک سرمایه‌گذاری در ایران را افزایش می‌دهد، عدم تضمین اجرای قراردادهاست. دولت جدید باید زمینه جذب و تشویق سرمایه گذاران خارجی را با هدف انتقال دانش فنی و روش‌های پیشرفته مدیریت بنگاه‌های معدنی که منجر به رشد تکنولوژیک و بهبود بهره‌وری در بخش معدن می‌شود به همراه ورود سرمایه به کشور فراهم سازد. افراد دولتی می‌توانند با قضاوت درست در شناخت و حمایت از سرمایه گذاران واقعی و صاحب تکنولوژی روز دنیا در زمینه اکتشاف و استخراج معادن این نقش را به خوبی ایفا کنند. از دیگر اولویت‌های مهم، توسعه امکانات پژوهشی کشور در کلاس بین‌المللی و فراهم کردن امکانات و تجهیزات مناسب و به کارگیری افراد با تحصیلات بالا، مهندسان خبره و محققان مطلع در زمینه‌های مختلف و توسعه مراکز پژوهشی است. دانشگاه‌ها و مراکز علمی که به رشته‌های معدنی مربوط می‌شود فاقد امکانات در حد معمولند و تحقیقات بیشتر انفرادی و در حد دانش فردی است. دولت می‌تواند با فراهم کردن امکانات تجهیزاتی و ابزاری و ایجاد تشکل‌های پژوهشگران معدنی و حمایت مالی از آنها، به توسعه فعالیت‌های معدنی کمک مؤثر و شایانی کند.

انرژی

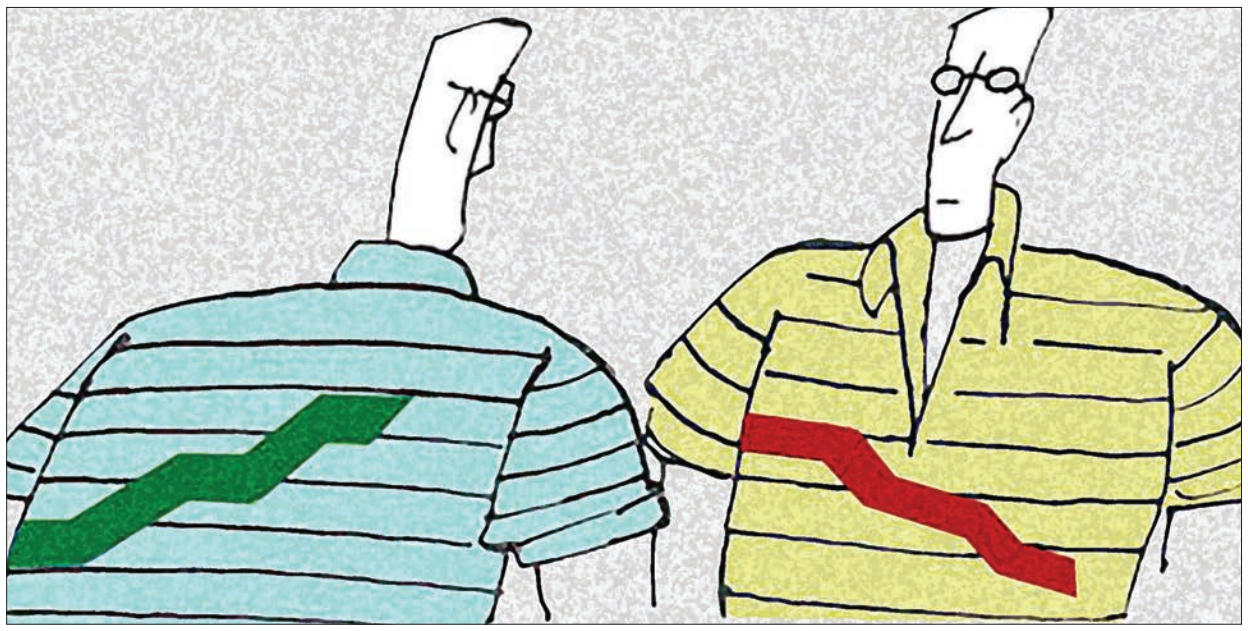
سهم هزینه آب مصرفی در سبد خانوار چقدر است؟

با اینکه ایران چندین سال است با بحران آب دست‌وپنجه نرم می‌کند اما قیمت این کالا به دلیل مصلحت‌های اجتماعی به‌گونه‌ای تعیین شده که سهم ناچیزی در سبد خانوار دارد. به‌گزارش ایسنا، با رشد و توسعه شهرنشینی اقلام حیاتی مانند آب به روش‌های مکانیزه و یکپارچه در دسترس مشترکان قرار می‌گیرد به‌طوری‌که از جمع‌آوری آب‌های سطحی تا فرآیند تصفیه و هدایت به سمت شبکه‌های مصرفی خانگی با یک فرآیند پیچیده سرو کار داریم که هزینه زیادی بابت آن خرج می‌شود. در خصوص مقایسه کالا و خدمات مصرفی در سبد خانوار باید گفت که اگر برای این کار شاخص را ۱۰۰ در نظر بگیریم برای اقلام خوراکی ۲۷ درصد، اثاث و لوازم خانه حدود ۵درصد، حمل و نقل حدود ۱۰ درصد و تحصیل ۲ درصد هزینه می‌شود. در این میان برای آب به عنوان مهم‌ترین عنصر حیات تنها ۰.۵۳ درصد هزینه می‌کنیم یعنی کمترین میزان هزینه در سبد خانوار به آب اختصاص می‌یابد.

دلیل این امر آن است که مشترکان پول کمی برای آب پرداخت می‌کنند و بخش عمده هزینه‌های حوزه آب توسط یارانه‌های دولتی پرداخت می‌شود. اما این ارزانی قیمت نشانه بی‌اهمیتی این کالا نیست.

اختلاف‌نظر دولت و مجلس درباره تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۹۷

معمای منابع اشتغال‌زایی



فرصت امروز: دردسرهای تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال آینده تمامی ندارد و این تبصره به محلی برای اختلاف‌نظر دولت و مجلس تبدیل شده است. تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۹۷ به اصلاح قیمت حامل‌های انرژی اختصاص دارد که بر اساس آن ۱۷هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان درآمد جدید از محل افزایش قیمت سوخت به اشتغال اختصاص خواهد یافت؛ موضوعی که با انتقاد رسانه‌ها و افکار عمومی روبه‌رو شده و برخی نمایندگان مجلس نیز از اصلاح این تبصره در مجلس سخن گفته‌اند. رئیس‌جمهور اما در نشست با رؤسای کمیسیون‌های مجلس اعلام کرد که دولت همچنان به دنبال منابع این تبصره برای تولید و اشتغال است. حسن روحانی تأکید کرد که اگر مجلس بخواهد این تبصره را تغییر دهد و به افزایش قیمت حامل‌های انرژی رأی ندهد، باید محلی دیگر را برای تأمین بودجه اشتغال تعیین کند.

این در حالی است که محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس اعلام کرده است که مجلس برای جلوگیری از افزایش قیمت حامل‌های انرژی، منابع دیگری برای اشتغال در نظر می‌گیرد.

در همین زمینه، سخنگوی سازمان برنامه و بودجه گفته است نحوه تأمین منابع ۱۷هزار و ۴۰۰ میلیارد تومانی برای حمایت از تولید و ایجاد اشتغال در بودجه ۱۳۹۷ به توافق دولت و مجلس برای افزایش قیمت حامل‌های انرژی یا استفاده از منابع عمومی بستگی دارد.

امیر باقری روز گذشته در نشست خبری با اعلام این مطلب به تبیین تبصره ۱۸ پرداخت و سعی کرد به برخی ابهامات تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۹۷ پاسخی روشن دهد. او همچنین از عیدی ۹۳۰ هزار تومانی سال ۹۷ خبر داد و در عین حال اعلام کرد که بحث سهمیه‌بندی بنزین هنوز نهایی نیست.

افزایش قیمت حامل‌ها اثر مستقیم بر تولید ندارد

سخنگوی سازمان برنامه و بودجه در رابطه با اینکه بخش تولید مخالف افزایش قیمت حامل‌های انرژی به دلیل تبعات ناشی از آن در تولید است، توضیح داد که اصلاح قیمت انرژی حداقل در بخش تولید به‌طور جدی مطرح نیست و طوری خواهد بود که هزینه تولیدکننده بالا نرود. پیش‌بینی این است که اثر مستقیم ندارد چون حامل‌های مورد استفاده در این بخش مورد اصلاح نیست و از سویی دیگر منابع به‌دست آمده به بخش تولید سرریز خواهد شد.

سهمیه‌بندی بنزین نهایی نیست

باقری در رابطه با بحث‌های مطرح شده در مورد سهمیه‌بندی بنزین نیز گفت: اکنون بحث دونرخی بودن و همچنین تک‌نرخی بودن بنزین در مجلس مطرح است، به هرحال هر دو مورد مزایا و معایب خاص خود را دارد. بنزین دو نرخی در کنار مزیت‌ها می‌تواند موجب ایجاد فساد شود و در مورد تک‌نرخی نیز بحث‌های دیگری مطرح است با این حال هنوز در این باره جمع‌بندی نهایی شکل نگرفته و باید با مجلس توافقاتی انجام شود.

اگر ۹۸۰ هزارشغل ایجاد شود نرخ بیکاری ۱۱.۲درصد می‌شود

سخنگوی سازمان برنامه و بودجه با بیان اینکه دغدغه اصلی در تبصره ۱۸ مربوط به تولید اشتغال است، گفت: پیش‌بینی این است که در سال آینده ۸۳۰ هزار نفر وارد بازار کار شوند که اگر ما بتوانیم ۹۸۰ هزار شغل ایجاد کنیم نرخ بیکاری به ۱۱.۲درصد می‌رسد. اما برنامه ما ایجاد یک میلیون و ۳۳ هزار شغل است که باید برای آن حدود ۷۵هزار میلیارد تومان هزینه شود. این رقم در کنار ۱۷هزار و ۴۰۰ میلیارد تبصره ۱۸ از محل تسهیلات بانکی و صندوق توسعه ملی و سایر بخش‌ها تأمین می‌شود.

باقری یادآور شد که قرار نیست منابع پیش‌بینی شده مستقیم در اختیار بخش‌های مختلف قرار گیرد، بلکه به‌طور اهرمی عمل می‌کند و در قالب یارانه سود تسهیلات، وجوه اداره شده، کمک به آموزش و یارانه دستمزد و کمک بلاعوض است.

عیدی سال ۹۷، ۹۳۰ هزار تومان است

به گفته سخنگوی سازمان برنامه و بودجه، درباره میزان عیدی سال آینده که در بودجه ۱۳۹۷ پیش‌بینی شده نیز همانطور که پیش‌تر در بخشنامه بودجه اعلام شده بود مورد تأکید قرار گرفته و پیشنهاد ۹۳۰ هزار تومانی مطرح است که باید با مصوبه هیأت دولت همراه شود.

محورهایی که دولت در ایجاد اشتغال دنبال می‌کند

او ادامه داد: ما در تبصره ۱۸ به دنبال ایجاد اشتغال هستیم، اما واقعیت این است که دولت در کنار اشتغال چند محور دیگر را نیز می‌خواهد دنبال کند و در این رابطه مسئله بهبود حمل و نقل عمومی درون‌شهری و برون‌شهری اهمیت دارد.

سخنگوی سازمان برنامه و بودجه عنوان کرد: یکی دیگر از حوزه‌هایی که دولت به آن خواهد پرداخت، مسکن است. دولت این مسئله را تدارک دیده که تأمین مسکن در بافت روستایی، مسکن اجتماعی و بافت فرسوده طراحی شده است، بنابراین فضای تبصره ۱۸ ضمن اینکه به بحث اشتغال می‌پردازد، برخی از محورهای مهم مدنظر دولت را هم پوشش می‌دهد. باقری با اشاره به بخش مسکن تصریح کرد: دو برنامه مشخص بافت‌های فرسوده و تأمین مسکن روستایی و اجتماعی را دنبال خواهیم کرد. در مجموع برآورد ما این است که با ۲۰۰ هزار واحدی که در سال ۹۷ دنبال می‌کنیم، حدود ۳۰۰ هزار شغل ایجاد می‌شود. برآورد ما این است که اگر از روش سنتی در بافت‌های فرسوده جلو برویم، ۶ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان پول مورد نیاز است که یک‌هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان را دولت می‌گذارد و ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان را بانک‌ها. همچنین در مورد مسکن روستایی و اجتماعی، نرخ سود تسهیلات ۵ درصد خواهد بود.

رویکردهای متفاوت بودجه ۹۷

سخنگوی سازمان برنامه و بودجه همچنین در خصوص بودجه عملیاتی گفت: از سال ۹۷ بودجه کشور عملیاتی خواهد بود و بر اساس عملکردی که تاکنون وجود داشته، تخصیص بودجه صورت گرفته و در سال آینده نیز این نظارت به این نحو ادامه خواهد یافت و نظارت به صورت مشخصی پیش خواهد رفت.

او در خصوص کسری بودجه نیز گفت: بودجه سال ۹۷ کل کشور با رویکردی متفاوت از سال‌های قبل تدوین شد و سازمان برنامه اصرار داشت که اعداد واقعی در بودجه وارد شود؛ پس بودجه سال ۹۷ در برآورد منابع و مصارف دقیق است و اینکه آیا قسمتی از منابع رخ می‌دهد یا خیر، برداشت این است که منابع تحقق می‌یابد.

گزارش۲

اقتصاد و امنیت با یکدیگر رابطه مستقیم دارند

تاثیر اعتراض‌های روزهای اخیر بر اقتصاد ایران

رئیس اتاق مشترک بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و عراق معتقد است که رشد اقتصادی و امنیت با یکدیگر ارتباط مستقیم دارند.

یحیی آل اسحاق در گفت‌وگو با ایسنا، در ارتباط با اعتراضات و اغتشاشات یک هفته گذشته و تأثیر آن بر اقتصاد ایران، بیان کرد: واقعیت امر این است که اقتصاد در حوزه‌های مختلف اعم از تولید، تجارت، سرمایه‌گذاری و سایر بخش‌ها نیازمند آرامش و امنیت است چراکه رابطه مستقیمی بین این دو حوزه وجود دارد.

او ادامه داد: اگر به دلایل مختلف خارجی، داخلی و یا سوءمدیریت‌ها، احساس امنیت در یک کشور آسیب ببیند به‌طور حتم اقتصاد در بخش‌های مختلف نیز دچار آسیب می‌شود، بنابراین باید این مسائل ریشه‌یابی و با تحلیل و بازبینی امور مشخص شود.

رئیس پیشین اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران با اشاره به اینکه ایران از سالیان گذشته بدخواهانی دارد که از فرصت‌های مختلف جهت دستیابی به اهداف شوم خود استفاده می‌کنند و به‌طور ویژه می‌توان آمریکا و هم‌پیمانانش را نام برد، بیان کرد: همان‌گونه که دیدید، آمریکا و متعهدانش در جریان اخیر ایران از یک حادثه داخلی سوءاستفاده کرده و آن گونه که خواسته‌اند موج‌سواری کرده‌اند تا فضا را بیش از پیش ناامن نشان دهند.

آل اسحاق با تأکید بر اینکه نباید مطالبات مردم و اغتشاشگران با یکدیگر اشتباه گرفته شود، ادامه داد: نباید منکر برخی چالش‌های اقتصادی و فشار وارد شده به مردم شویم چراکه ۵۰ درصد جامعه ما قشر متوسط به پایین هستند و با مشکلات اقتصادی مختلفی دست و پنجه نرم می‌کنند و درآمد و هزینه آنها با یکدیگر هم‌خوانی ندارد.

وی ادامه داد: اگرچه دولت در بخش‌های مختلف تلاش و کوشش کرده و در بهبود شاخص‌های کلان اقتصادی نیز موفق بوده است، اما مردم به عنوان مصرف‌کننده اعتقاد دارند هزینه در بخش‌های مختلفی نظیر مسکن، خوراک، بهداشت، آموزش و... افزایش یافته است و آن‌گونه که به نظر می‌رسد، ۷۵درصد از هزینه‌های جامعه متوسط به پایین در کشور علی‌رغم اینکه دولت اعلام می‌کند که تورم تک‌رقمی است اما نسبت به هزینه‌های خود در بخش‌های اساسی و اصلی معترض هستند.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران و عراق به شرایط کشور در سال‌های جنگ اشاره کرد و گفت: طی آن سال‌ها علی‌رغم اینکه دولت با مشکلات مالی مواجه بود، اما در بحث تأمین ، قیمت‌گذاری و نظارت بر کالاهای اساسی و ضروری به خوبی عمل و علی‌رغم کمبود مسائل مالی نیازهای مردم را در این خصوص فراهم کرد. آل‌اسحاق با تأکید بر اینکه نباید به خاطر قیمت تخم‌مرغ رئیس‌جمهوری یک کشور را زیر سؤال برد، بیان کرد: در فضای متلاطم فعلی دشمن از هر فرصتی سوءاستفاده کرده و بزرگنمایی می‌کند. علاوه بر این نباید در چنین برهه زمانی به مسائل نگاه سیاسی داشت و زمان حاضر مقطع مناسبی برای استفاده از جریانات سیاسی نیست و باید بدون توجه به این مسائل مشکلات اقتصادی کشور را حل کرد. وی افزود: راهکار موجود این است که مردم و معترضان نباید به دشمنان خارجی میدان دهند و از سوی دیگر نیز دولت باید بداند که مشکلات اساسی و معیشتی مردم را در اولویت قرار دهد.

دریچه

مأموریت نمایندگان مجلس در جلوگیری از نشتی بودجه

جراحی اقتصاد در بودجه سال آینده

نایب رئیس اتاق ایران معتقد است اصلاحاتی که دولت در لایحه بودجه سال آینده اعمال کرده، اصلاحاتی ناگزیر بوده و نمایندگان مجلس باید با شکستن رویه‌های نامتعارف دهه‌های اخیر در بودجه‌ریزی ایران، از نشتی‌های بودجه جلوگیری کرده و منابع آزاد شده آن را برای توسعه کشور و ارائه خدمات به عموم مردم در اختیار دولت قرار دهند.

پدرام سلطانی در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران گفت: لایحه بودجه، ریز مفصلی از منابع و مصارف است که دولت برای سال آینده در بخش‌های مختلف آن دست به جراحی و اصلاحاتی زده که از یک‌سو ناگزیر بوده و از سوی دیگر بسیاری از آنها جزو مطالبات مردم و بخش‌خصوصی است.

او ادامه داد: گسترش پوشش مالیاتی در لایحه بودجه ۹۷، یکی از اصلاحاتی است که شخصاً موافق آن هستم و فکر می‌کنم خواسته عموم مردم و بخش‌خصوصی نیز باشد، به‌گونه‌ای که با اصلاح روند مالیات‌ستانی، پوشش مالیاتی همه‌گیر شود و بنگاه‌های اقتصادی آستان‌ها و بنیادهایی که تاکنون مالیات نمی‌دادند مانند عامه مردم و فعالان اقتصادی، بابت سهمی که از فضای اقتصاد و زیرساخت‌های کشور می‌برند مالیات بپردازند.

سلطانی همچنین تجدیدنظر در ردیف بودجه نهادها و مؤسسات و مجموعه‌هایی که عموماً تحت عنوان فعالیت‌های فرهنگی قرار گرفته‌اند را ضروری دانست و گفت: به نظر می‌رسد فعالیت اکثر آنها در راستای خدمات عمومی به مردم نیست و فقط طیف محدودی را دربر می‌گیرند، ازاین‌رو طبیعی است که منابع آنها نیز باید از طرف همان طیف محدود تأمین شود تا دولت بتواند بودجه را صرف ارائه خدمات همه‌گیرتر، مطلوب‌تر و پرتقاضاتر به مردم کند.

نایب‌رئیس اتاق ایران اصلاح قیمت حامل‌های انرژی را نیز یک مسیر ناگزیر در ایران قلمداد کرد و افزود: متأسفانه دولت در سال‌های اخیر در این حوزه کم‌کاری داشت و اشتباه فاحشی مرتکب شد که این افزایش را به‌صورت سنواتی با شیب ملایم انجام نداد؛ اما اکنون در نقطه‌ای قرار گرفته‌ایم که دولت ناگزیر است قیمت حامل‌های انرژی را به میزان قابل‌توجهی بالا ببرد تا بتواند به درآمدهایی برای پوشش مصارف بودجه برسد. البته این احتمال ضعیف هم وجود دارد که دولت بتواند با کاهش بودجه نهادهای مورد اشاره که خدمات آنها طیف خاصی را شامل می‌شود، بخشی از درآمدهای پیش‌بینی شده از محل کاهش یارانه‌های حوزه انرژی را جبران کند تا شیب افزایش قیمت حامل‌های انرژی کمی ملایم‌تر شود و از بروز آثار تورمی و وارد آمدن فشار بر مردم جلوگیری کند.

او ادامه داد: یکسان بودن قیمت بنزین نیز یکی از سیاست‌های اشتباهی است که همواره در کشور دنبال شده درحالی‌که قیمت تمام‌شده تولید و عرضه بنزین در جاهای مختلف با هم فرق می‌کند و بنابراین قیمت آن نیز باید در استان‌ها و شهرهای مختلف تفاوت داشته باشد. در شرایطی که کلان‌شهرهای کشور از آلودگی بسیار بالای هوا رنج می‌برند و سلامتی شهروندان آنها به مخاطره افتاده است؛ معتقدم در بودجه سال آینده باید قیمت بنزین در کلان‌شهرهایی مانند تهران، اصفهان، تبریز و مشهد نسبت به سایر شهرها قدری بیشتر شود و این مبلغ مستقیماً به توسعه مترو، ناوگان حمل‌ونقل عمومی و دیگر مسائلی که منجر به کاهش آلودگی هوا کمک می‌کنند تخصیص یابد.

نایب‌رئیس اتاق ایران همچنین در ارتباط با حذف گروه‌هایی از جمع یارانه‌بگیران نیز گفت: این سیاست درستی است که اعمال آن حداقل برای سه دهک بالای جامعه ضروری است و تاکنون نیز نپرداختن به این مقوله، از روش‌های غیرهدفمند و کور در توزیع منابع بوده و عملاً باعث اتلاف منابع شده است.

سلطانی با تأکید بر اینکه پرداخت یارانه به غیرنیازمندان هیچ دستاوردی به همراه نداشته، افزود: امیدواریم نمایندگان مجلس با توجه به اهمیت این موضوع و همچنین اهمیت مبحث اصلاح قیمت حامل‌های انرژی، رویه‌های چهار دهه اخیر بودجه‌ریزی کشور را کنار بگذارند و با دولت برای جراحی بودجه و اقتصاد همراهی کنند.

او با تأکید بر اینکه بودجه دولتی در ایران نشتی‌های زیادی دارد، تصریح کرد: همچنان که رئیس‌جمهور نیز در صحبت‌های اخیر خود اشاره کرد، حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان از بودجه ۳۶۰هزار میلیارد تومانی کشور اصلاً مربوط به دولت نیست و این بسی مایه تأسف است که منابع عمومی تأمین شده از سوی مردم، به جاهایی می‌رود که چندان به مصرف توسعه کشور و ارائه خدمات به مردم نمی‌رسد. در این ۲۰۰هزار میلیارد تومان بودجه‌ای که از دسترس دولت خارج است، فارغ از بخش‌های مربوط به نیروهای نظامی و انتظامی، مابقی جای سؤال دارد که به کجا می‌رود و چرا به مصارف ارائه خدمات عمومی توسط دولت نمی‌رسد.

نایب‌رئیس اتاق ایران گفت: مردم، صاحب‌نظران اقتصاد و متولیان بودجه‌ریزی معتقدند منابع بودجه که به‌واسطه دریافت مالیات از مردم یا فروش نفت، به‌عنوان ثروت مردم تأمین می‌شود باید به مصرف بخش‌هایی برسد که بتواند توسعه کشور و رفاه عمومی را به دنبال داشته باشد.

ارتباطات

وزیر ارتباطات در حاشیه جلسه دولت خبر داد

در حال پیگیری برای از سرگیری فعالیت شبکه‌های اجتماعی هستیم

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت که با مدیر تلگرام مکاتبه کردیم که ادامه فعالیت این شبکه در ایران منوط به حذف کانال‌های تروریستی است. اگر مدیر تلگرام به خواست مردم ایران احترام نگذارد، فعالیت این اپلیکیشن در ایران متوقف خواهد شد.

به گزارش ایرنا، محمدجواد آذری‌جهرمی روز چهارشنبه پس از جلسه هیأت دولت در جمع خبرنگاران درباره فیلترشدن شبکه‌های اجتماعی و زمان برطرف‌شدن این محدودیت‌ها افزود: عده‌ای از ظرفیت‌های خوبی که در کشور برای کسب و کار و توسعه و برای دسترسی مردم و اطلاعات از این طریق وجود دارد، سوءاستفاده کردند و اثرات آن در سطح کشور دیده شده است.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات متولی این موضوع را به عنوان کارگزار، دولت و شورای امنیت کشور عنوان کرد و گفت: در آن جلسه شورای امنیت کشور این موارد مطرح شد و برخی موافقت و برخی نیز با مسدودشدن تلگرام مخالفت کردند و در نهایت تصمیم گرفته شد که فعلا فعالیت این شبکه‌ها متوقف شود تا امکان سوءاستفاده ضد انقلاب و شرایط آرامش کشور گرفته شود.

وی تصریح کرد: متاسفانه با اتفاقاتی که در اعتراض به گرانی رخ داده است، قیمت سکه و دلار افزایش یافته و شاخص بورس کاهش یافته است. طبیعتا مردم حق اعتراض دارند و می‌توانند مطالبات خود را بگویند و کارگزاران نظام در هر رده‌ای که باشند، باید به اعتراضات مردم گوش دهند ولی آشوب، حمله به پاسگاه‌های پلیس چیز دیگری است. ما می‌بینیم که به وقاحت در برخی از کانال‌ها و شبکه‌های اجتماعی آدرس مراکز تجهیزات نظامی را می‌گذارند و به مردم برای حمله به آن اماکن خط می‌دهند، آموزش نحوه ساختن بمب می‌دهند، در هیچ کشور و نظامی اجازه دسترسی به این مطالب داده نمی‌شود و با آن برخورد می‌کنند.

آذری‌جهرمی تصریح کرد: ما ابتدا بنا بر این داشتیم که شبکه‌های اجتماعی را حفظ کنیم، ما با همان صلاح شورای امنیت کشور با مدیر پیام‌رسان تلگرام مکاتبه کرده و از وی درخواست کردیم بنابر مدارکی که موجود است فعالیت این کانال را متوقف کنند و وی نیز سه کانال از مجموعه این کانال‌ها را بست ولی مجددا این کانال‌ها ایجاد شد و با توجه به ضعف نقاط مرجع خبری در کشور ما، هجوم مردم به سمت اینکه بخواهند بدانند چه خبر است و اطلاعات چگونه است، مراجعات زیاد شد و مدیر تلگرام به‌رغم تعهداتی که خودشان دارند به مقررات خود پایبند نبود و همکاری نکرد. وگرنه کانال‌های متعددی هستند که مردم را به آتش‌زدن خانه مسئولان، مساجد، تکایا و حمله به مراکز نظامی تشویق می‌کنند که در هیچ کشوری اجازه فعالیت اینچنین را نمی‌دهند.

وزیر ارتباطات اظهار داشت: شورای امنیت کشور تصمیم گرفت که به‌صورت موقت این پیام‌رسان متوقف شود. وی تصریح کرد: آرامش در حال بازگشت به کشور است و سه‌شنبه شب در اکثر نقاطی که پیش از این ناآرامی داشته‌ایم، آرامش برقرار شده، بعد از برگشت آرامش، از شورای امنیت کشور پیگیری کردیم که در نقاطی که آرامش بازگشته است، اجازه داده شود که فعالیت برخی از شبکه‌های مجازی را از سر بگیریم.

وی با بیان اینکه ما با مدیر تلگرام هم مکاتبه کردیم که ادامه فعالیت این شبکه در ایران منوط به حذف کانال‌های تروریستی است، خاطرنشان کرد: بیشترین کاربران و حجم استفاده تلگرام در ایران است و اگر احترام متقابل نباشد شرایط را دشوار می‌کند و امیدواریم وی به خواست مردم احترام گذارد.

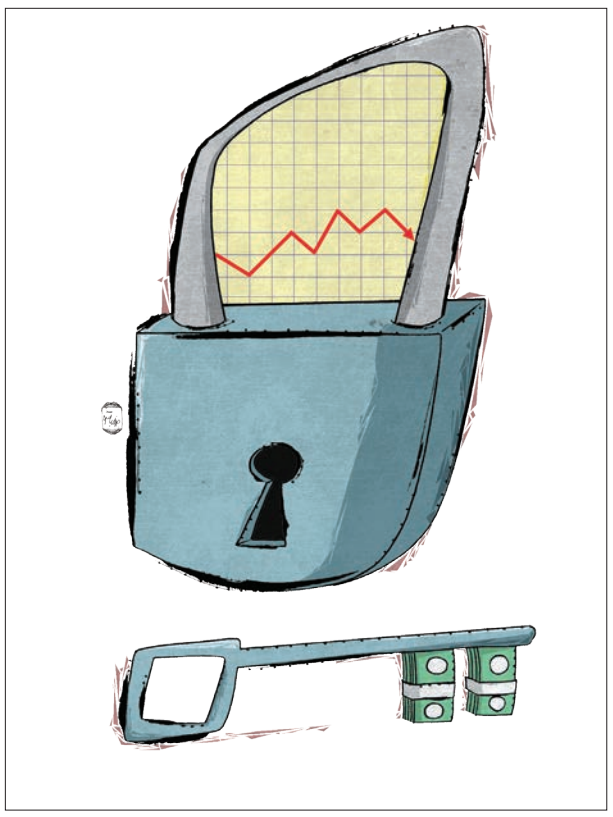
آذری‌جهرمی گفت: به هر حال همه ارکان نظام انتقاد و اعتراض را به رسمیت شمرده‌اند و در حال حاضر سخت‌ترین انتقادها هم به خود دولت وارد می‌شود. نظام برای اعتراض ارزش قائل است.

وی ادامه داد: بنابراین ما از مدیر تلگرام خواسته‌ایم این کانال‌ها را فیلتر کند؛ یعنی باید به مطالبات مردم ما احترام گذارد و البته مدیر تلگرام هم شاید تحت فشارهای بین‌المللی است. به هر حال رئیس‌جمهور آمریکا یا نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی از این اقدامات با وقاحت حمایت کرده و ممکن است به مدیر تلگرام نیز فشار بیاورند. وزیر ارتباطات گفت: می‌گویند که مدیر تلگرام با دولت ایران همکاری می‌کند درحالی‌که این همکاری نیست، بلکه احترام به مردم است، ما اطلاعات خصوصی افراد را از مدیر تلگرام نخواسته‌ایم، فقط خواسته‌ایم مانع ترویج خشونت و تروریسم شود و اگر این موضع اصلاح نشود، ادامه فعالیت این شبکه متوقف خواهد شد. آذری‌جهرمی با اشاره به اینکه برای رفع مسدودیت تلگرام با وزیر کشور هم صحبت کرده، خاطرنشان کرد: کسب و کارهای زیادی از طریق تلگرام انجام می‌شود بنابراین ما پیگیر راه‌اندازی مجدد تلگرام هستیم. البته تلگرام تنها پیام‌رسان دنیا نیست بلکه پیام‌رسان‌های دیگری هم هستند.

وی در پایان در پاسخ به این پرسش که چه اقداماتی برای توسعه اپلیکیشن‌های ارتباطی داخلی انجام داده‌اید، تصریح کرد: ما مصوبات شورای فضای مجازی را پیگیری کرده‌ایم اما این فرآیند در کشور ما هنوز نوپاست. مردم هم حق انتخاب استفاده از شبکه‌های اجتماعی داخلی و خارجی را دارند.

اشتغالی که با وام ایجاد شود «اشتغال پایدار» نیست

راهکارهایی برای حمایت از تولید



تحلیلگران معتقدند که با وام‌دادن نمی‌توان شغل ایجاد کرد؛ همانطور که در زمان احمدی‌نژاد به بیکارهای خانه‌نشین وام‌هایی به اندازه ۵ میلیون، ۱۰ میلیون و ۱۵ میلیون تومان داده شد و آنها با این پول‌ها نمی‌توانستند شغلی راه بیندازند.

به گزارش خبرآنلاین، در حال حاضر تولیدکنندگان داخلی موانع زیادی برای حرکت و توسعه پیش پای خود می‌بینند؛ از قاچاق کالا تا سنگ‌اندازی‌های برخی کشورها جلو پای تجار که این امر، موجب کندشدن و غیرقابل رقابتی‌شدن محصولات داخلی در کشور شده است. با توجه به این امر در حال حاضر سوالی که وجود دارد، این است که بهترین راه برای حمایت از تولید چه می‌تواند باشد؟ در این رابطه، میزگردی در کافه‌خبر خبرگزاری خبرآنلاین با حضور محمد اسدیان، کارشناس اقتصادی و استاد دانشگاه و محمد اسماعیلی، کارشناس اقتصادی برگزار شد.

بازاریابی با دولت باشد

محمد اسماعیلی در این خصوص گفت: تولیدکننده زمانی‌که یک برنامه تجاری دارد و گروهی از افراد را جمع می‌کند تا تولید را آغاز کند، تا حدودی فکر و ذهنش درگیر بازاریابی می‌شود. اگر دولت بخش بازاریابی و فروش را بگیرد که دغدغه تولیدکننده است، تولید بهتر می‌تواند به کار خود ادامه دهد.

وی تاکید کرد: دولت باید زمینه را فراهم کند که تولیدکننده تحت معیارهای مناسب و با کیفیت‌های درست تولید کند و بازاریابی از دولت باشد.

چینی‌ها چه کردند که ما نکردیم

اسدیان نیز عنوان کرد: دولت چین بعد از قحطی‌ای که در کشورش ایجاد شد، سیاست‌های اقتصادی خود را تغییر داد. آنها بررسی کردند که ببینند قدرت اصلی کشورشان در چیست. چین نیروی کار جوان دارد و برنامه‌ای در راستای ایجاد کار ارزان‌قیمت ایجاد کردند.

وی متذکر شد: چینی‌ها بررسی کردند که برای تولید یک خودکار چه هزینه‌هایی وجود دارد. اولین هزینه، نیروی انسانی و مواد اولیه است که اجتناب‌ناپذیر خواهد بود، اما هزینه در بخش‌های دیگر، هزینه‌های سرباری است که می‌توان آنها را حذف کرد، مانند هزینه انرژی، تولید، آب، برق و گاز.

این کارشناس اقتصادی افزود: مشکل عمده بعد از تولید است که چگونه بتوان کالا را در بازار فروخت. این به هزینه‌های برندینگ و بازاریابی برمی‌گردد. باید بازاریابی در کشور فعال شود.

اسدیان تصریح کرد: دولت چین به مردم اعلام کرد تا زمانی‌که تولیدکننده باشید و اشتغال در کشور ایجاد کنید، از معافیت‌های مالیاتی و حامل‌های انرژی می‌توانید استفاده کنید. در واقع دولت چشم‌های خود را بست و به جای اینکه پول نقدی مانند یارانه به مردم بدهد، پول را به کسی داد که بتواند شغل ایجاد کند.

وی عنوان کرد: از طرفی، استاندارد مشخص کرد تا تولیدکننده به آن استاندارد برسد، خرید تضمین‌شده ایجاد می‌کند. زمانی‌که دولت قول خرید تضمینی می‌دهد، تولیدکننده‌ای که کالای باکیفیت و استاندارد ارائه می‌دهد، دیگر نگران فروش نخواهد بود.

اسدیان تاکید کرد: وظیفه دولت و وزارت امور خارجه است که بخش بازاریابی را فعال کنند. حتی اگر کشور را بخواهیم به دنیا بشناسانیم، باید با اسم محصول بشناسانیم.

وی ادامه داد: هجوم اروپایی‌ها و آمریکا به صورتی است که همه آنها بازار ایران را یک بازار بکر می‌دانند، چون سال‌ها در تحریم بوده است، ولی فقط می‌خواهند به ما محصول بفروشند. هیچ تکنولوژی‌ای به ما نمی‌دهند. در حال حاضر دلارهای نفتی خارج می‌شود و به جای آن، محصول وارد کشور می‌شود. دولت می‌تواند محصول باکیفیت را در جهان با قیمت پایین‌تر و قابل رقابت بفروشد.

برندسازی ضعیف است

اسماعیلی در ادامه گفت: شرکتی که به عنوان یک شرکت تولیدی در هر زمینه‌ای شروع به کار می‌کند، اگر بتواند محصولات خود را به یک سطحی از کیفیت برساند و بداند که برای محصول خود بازار فراهم است، بخش زیادی از تلاش و مشغولیت ذهنی‌اش که درگیر بازاریابی است، از بین می‌رود. با بازاریابی از سوی دولت، فکر تولیدکننده آزاد می‌شود. وی افزود: در حال حاضر برندسازی در کشور ضعیف است. جهان به جز فرش و پسته ایران، کالای دیگری را نمی‌شناسند، بنابراین اگر دولت در این بخش تلاش کند، ظرفیت فکری و انرژی آزاد شده تولیدکننده صرف بالابردن کیفیت می‌شود و قیمت تمام‌شده را کاهش می‌دهد.

این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: دولت باید تضمین فروش درصدی از کالاها را در کشورهای دیگر بدهد و به نظر می‌رسد یکی از راه‌های درست این باشد.

اسماعیلی عنوان کرد: دولت باید معیارها و استانداردهای کیفیت را اعلام کند و برای بخش‌های تولیدی معافیت‌هایی قائل شود. سود تولیدکننده زمانی چند برابر می‌شود که قیمت تمام‌شده را پایین آورد و کیفیت افزایش پیدا کند. آن زمان ظرفیت فروشی که دولت برای من در نظر گرفته، افزایش پیدا می‌کند.

با وام‌دادن مشکل حل نمی‌شود

اسدیان همچنین با اشاره به اینکه مشکل اصلی شرکت‌های دانش‌بنیان این است که به این شرکت‌ها وام داده می‌شود، گفت: این یعنی نابود کردن یک شرکت دانش‌بنیان. مجموعه‌ای از جوانان با ایده خاصی وارد شدند، موضوع روز دانشی دنیا را تولید کردند. مشکلات اصلی این افراد، نقدینگی و بازار فروش است. زمانی‌که وام می‌دهیم، عملا شرکت را به زمین می‌زنیم، چون وام دادن مستلزم بازپرداخت است و فردی که وام می‌گیرد، سپرده‌ها و ضمانت‌ها را باید پرداخت کند.

وی افزود: به نظر من دولت یا حتی نهادهای خصوصی باید با این شرکت‌ها شریک شوند. سرمایه‌گذارها در کشورهای دیگر به ایده گوش می‌دهند. اگر به نظر سرمایه‌گذار ایده مناسب باشد، پول را وارد این ایده می‌کنند.

این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: باید در نظر داشت که شریک‌بودن با وام‌دادن متفاوت است. در وام‌دادن شما در سود و ضرر شریک نیستید. هر اتفاقی ممکن است رخ دهد اما زمانی‌که شریک باشید، در سود و ضرر شریک خواهید بود. اسدیان عنوان کرد: افرادی که به تازگی شرکت تاسیس می‌کنند، نمی‌دانند که پنج سال آینده چه اتفاقی رخ خواهد داد؛ به‌طوری که پنج سال دیگر به‌دلیل اینکه آنقدر شرکت بزرگ می‌شود، نمی‌توانند از پس مشکلات برآیند.

بدهکار بیکار ایجاد کردیم

اسدیان در ادامه گفت: باید یک فردی یا نهادی باشد که این شرکت‌ها را راهنمایی کنند و به این افراد راهکارها و وضعیت بازار را نشان دهند و مشاوره دهند. این نهادها باید از روزهای نخست به این افراد کمک کنند. دادن وام تنها ایجاد ضرر می‌کند. در زمان دولت احمدی‌نژاد تعداد زیادی بیکار در کشور داشتیم و وام‌های زودبازده در این دوران به این افراد داده شد. به نظر من، این بزرگ‌ترین خیانت به مردم بود. آن زمان به بیکارهای خانه‌نشین وام‌های به اندازه ۵ میلیون، ۱۰میلیون و ۱۵ میلیون تومان داده می‌شد. با این پول‌ها نمی‌توانستند شغلی راه بیندازند.

این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: با وام‌دادن به این افراد، «بیکار بدهکار» ایجاد شد؛ در صورتی که اگر این پول را در حجم بزرگ‌تر استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های بزرگ استفاده می‌کردند، شرکت‌های بزرگ و کارخانه‌های بزرگ، افراد بیکار را سرکار می‌بردند. اما با وام‌دادن به این افراد، بیکار بدهکار ایجاد کردند.

اسدیان متذکر شد: ۵ میلیون یا ۱۰ میلیون تومان برای فردی که یک سال بیکار است، پولی نیست. اولین کاری که می‌کند، این پول را برای رفع نیازهای روزمره خود استفاده می‌کند. اگر بخواهیم تولید موفقی در کشور داشته باشیم، باید به سمتی برویم که حمایت‌های قانونی دولت پشت این قضیه قرار بگیرد. خود دولت تولیدکننده نباشد.

معاون وزیر راه و شهرسازی از عدم افزایش قیمت مسکن تا پایان سال خبر داد

مسکن باثبات‌ترین بخش اقتصاد ایران

فرصت امروز: معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه تا سال ۱۴۰۵ به ۹ میلیون مسکن در کشور نیاز داریم، گفت: ۵.۳ میلیون از این تعداد باید برای زوج‌های جوان تولید شود و ۳.۸ میلیون از طریق بازسازی تامین خواهد شد. ۱.۳ میلیون واحد نیز از خانه‌های خالی موجود به فروش می‌رسد.

حامد مظاهریان در پنجمین کنفرانس ملی پژوهش‌های کاربردی در مهندسی عمران، معماری و مدیریت شهری و چهارمین نمایشگاه انبوه‌سازان استان تهران بیان کرد: بخش مسکن ۱۲درصد اشتغال مستقیم را دربر می‌گیرد و ۳۳درصد سبد هزینه خانوارها به مسکن اختصاص می‌یابد. برای دهک‌های پایین این رقم تا ۴۵درصد می‌رسد.

او ادامه داد: قیمت مسکن در ماه‌های باقی‌مانده از سال جاری افزایش نخواهد یافت؛ ضمن اینکه شرایط تسهیلات صندوق مسکن یکم نیز در این مدت بهبود می‌یابد. در پنج سال گذشته به نظر می‌رسد باثبات‌ترین بخش اقتصادی کشور، مسکن بوده و کمترین نارضایتی‌ها به این بخش برمی‌گردد. این در حالی است که از سال‌های ۸۴ تا ۹۲ قیمت مسکن شش برابر شده بود اما از ۹۲ تا ۹۶ تنها ۱۰.۶درصد رشد قیمت در بخش مسکن داشته‌ایم. همچنین قیمت زمین در فاصله سال‌های ۸۴ تا ۹۲ رشد باورنکردنی ۷۶۰درصدی داشته است اما در سال‌های ۹۲ تا ۹۶ تنها ۲درصد رشد در قیمت زمین را شاهد بوده‌ایم.

معاون وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: بنابراین ثبات قیمت قابل توجهی در بخش مسکن در سال‌های گذشته وجود داشت که در مواردی از آن با عنوان رکود تعبیر می‌شود.

رشد ۵۰درصدی امضای مبایعه‌نامه در آذرماه امسال

او با بیان اینکه آمار معاملات ۹ ماهه ابتدایی امسال نشان می‌دهد تعداد مبایعه‌نامه‌ها نسبت به سال گذشته رشد داشته، گفت: براساس آمار وزارت راه و شهرسازی، تعداد مبایعه‌نامه‌های امضاشده در شهر تهران در آذرماه امسال نسبت به ماه مشابه سال گذشته ۵۰.۴درصد افزایش داشته است. ضمن اینکه تورم مسکن در این مدت نیز ۱۰درصد بود که معادل تورم عمومی محسوب می‌شود. مظاهریان با تاکید بر اینکه در سال‌های اخیر سفته‌بازان پس از سال‌ها از بازار مسکن خارج شدند که سبب ایجاد ثبات در این بازار شده بود، درباره افزایش قیمت مسکن در یکی دو ماه گذشته که به گفته برخی از کارشناسان ۱۵ تا ۲۰درصد در برخی از مناطق تهران رخ داده است، گفت: بررسی معاملات مسکن در شهر تهران نشان می‌دهد که این افزایش قیمت‌ها همگن نیست؛ این موضوع در سایر شهرها هم صدق می‌کند. به عنوان مثال افزایش قیمت در منطقه یک تهران بسیار کم بوده، اما در منطقه ۵ بسیار زیاد است. بنابراین به‌طور متوسط شاهد افزایش ۱۰درصدی قیمت مسکن هستیم.

وی درباره احتمال افزایش قیمت در ماه‌های پایانی سال جاری و همچنین سال آینده تصریح کرد: به نظر می‌رسد در ماه‌های باقی‌مانده امسال افزایش قیمت در مسکن نخواهیم داشت، اما در نیمه نخست سال آینده افزایش قیمت مسکن در حدود تورم را انتظار داریم. البته در خصوص نیمه دوم سال ۱۳۹۷ نمی‌توان از هم‌اکنون اظهارنظر کرد و باید منتظر ماند تا پس از بررسی شاخص‌های اقتصادی سال آتی به این پرسش پاسخ داده شود.

مظاهریان درباره تغییر در شرایط پرداخت تسهیلات مسکن از محل صندوق پس‌انداز مسکن یکم تا پایان امسال گفت: شرایط وام‌دهی این صندوق در ماه‌های پیش رو و باقی‌مانده از سال جاری تغییری نخواهد کرد، اما برای سال آینده این خواسته را پیگیری می‌کنیم تا هم در خصوص کاهش نرخ سود این تسهیلات و مدت‌زمان انتظار برای دریافت وام و هم افزایش زمان بازپرداخت اقساط مجوزهای لازم را از دولت و بانک مرکزی اخذ کنیم.

دریچه

وال‌استریت ژورنال گزارش داد

بدهکارترین کشورهای جهان کدامند؟

در بین کشورهای عمده، تنها ژاپن، یونان، ایتالیا و پرتغال نسبت بدهی به تولید ناخالص داخلی بالاتری از آمریکا دارند.

به گزارش ایسنا به نقل از وال‌استریت ژورنال، با لایحه اصلاح مالیاتی جدید، بدهی دولت آمریکا طی یک دهه آینده بین یک تا دو تریلیون دلار افزایش خواهد یافت.

نسبت بدهی دولت ژاپن به تولید ناخالص داخلی این کشور به ۲۴۰.۳درصد رسیده تا این کشور با فاصله زیاد نسبت به سایر کشورها، بدهکارترین کشور دنیا باشد. ژاپن در دهه‌های اخیر برای مقابله با بدهی‌های خود با چالش‌هایی مواجه بوده که بخشی از آن به دلیل کسادی اوضاع اقتصادی آن بود. تلاش‌ها برای افزایش درآمد از طریق مالیات‌های بیشتر نیز عموما باعث سوق‌دادن اقتصاد این کشور به رکود شده و کاهش مالیات هم رشد کافی برای کاهش بار بدهی‌ها را تولید نکرده است.

اگرچه بدهی دولت ژاپن یک چالش مالی مقاوم بوده، اما هرگز به یک بحران تمام‌عیار تبدیل نشده است.

سه کشور دیگر به این خوش‌شانسی نبوده‌اند. نسبت بدهی به تولید ناخالص داخلی یونان برابر ۱۸۰.۲درصد، ایتالیا ۱۳۳درصد و پرتغال ۱۲۵.۷درصد است. زمانی‌که بحران مالی جهانی رخ داد و درآمد دولت‌های سراسر جهان شدیدا کاهش یافت، یونان و پرتغال نتوانستند بدهی‌های خود را مدیریت کنند. هر دو کشور (برای مدیریت بدهی‌ها) به کمک‌های مالی بین‌المللی روی آوردند و سال‌های پس از آن را با رشد ضعیفی پشت سر گذاشتند. همچنین هر سه کشور مجبور شدند برای نجات مالی به برخی از بزرگ‌ترین بانک‌های خود به منظور جلوگیری از سقوط سیستم مالی روی آورند.

کاهش بودجه به منظور کنترل افزایش بدهی یکی دیگر از کارهای انجام‌شده از سوی سه کشور بود. خیلی‌ها معتقد بودند که این سیاست‌ها حتی نتیجه عکس داده است. اگرچه احتمالا کاهش حقوق بازنشستگان و کارمندان دولتی توانست از حجم بدهی‌های بلندمدت بکاهد، اما این امر به قیمت تنش‌های اقتصادی و نرخ بیکاری بالاتر انجام شد.

هر سه کشور از اعضای منطقه یورو هستند که همانند بانک مرکزی ژاپن نرخ‌های بهره پایین و برنامه‌های محرک مالی زیادی را اعمال کردند، اما برخلاف ژاپن، سه کشور اروپایی با بیشترین نسبت بدهی به‌طور مستقیم قادر به کنترل پول ملی خود نیستند.

در سال ۲۰۰۱، آمریکا در بین ۱۶۹ کشور در رتبه ۹۳ بدهکارترین کشورها به نسبت اندازه اقتصاد خود در رده‌بندی صندوق بین‌المللی پول بود. به دلیل ترکیب عوامل مختلفی نظیر رکود سال ۲۰۰۱، آغاز بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۷، چندین مرتبه کاهش قابل توجه نرخ مالیات در اوایل دهه ۲۰۰۰ که منجر به ایجاد رشد مورد انتظار نشد و دو جنگ پرهزینه، در سال ۲۰۰۸ میلادی، آمریکا از بین ۱۸۴ کشور، بیست و سومین کشور بدهکار دنیا بود.

سی ان ان مانی خبر داد

پروازهای ۲۰۱۷ امن‌ترین پروازها تاکنون

پروازهای سال ۲۰۱۷ در تمام شاخص‌ها، امن‌ترین پروازها بوده‌اند. به گزارش سی ان ان مانی، سال گذشته ۱۰ فروند هواپیمای مسافری و باری سقوط کرد که در این حوادث ۴۴ مسافر و خدمه هواپیما کشته شدند. به گفته شبکه ایمنی حمل و نقل هوایی (ASN) که حوادث و تصادفات هوایی را بررسی می‌کند، این رقم در مقایسه با میانگین ۱۷ سقوط در پنج سال و ۴۹۵ کشته، مطلوب به نظر می‌رسد. جالب توجه این است که هیچ جت مسافربری در سال ۲۰۱۷ سقوط نکرد. مرگ‌هایی که سال گذشته ثبت شده است، همگی مربوط به هواپیماهای باری یا هواپیماهای کوچک بوده است. با توجه به اخبار منتشرشده، روز دوشنبه، ۳۹۹ روز از آخرین حادثه جت مسافربری مرگبار گذشت. این حادثه نوامبر ۲۰۱۶ رخ داد و در آن ۷۱ نفر از ۷۷ نفر مسافر هواپیما کشته شدند، از جمله تعداد زیادی از بازیکنان تیم فوتبال Chapecoense برزیل. این جت زمانی که قصد داشت در فرودگاه کلمبیا فرود آید، سقوط کرد. حوادث هوایی از سال ۱۹۹۲ تاکنون کاهش یافته‌اند. در ربع‌قرن اخیر، تکنولوژی، هواپیماها و موتورهای جدید به بازار آمده‌اند. تغییرات در آموزش خلبانان و مقررات جهانی باعث شد تا به‌طور قابل ملاحظه‌ای حوادث هوایی کاهش یابد.

کاهش شدید حوادث با افزایش زیاد پروازها همراه بوده است. طبق گزارش سازمان بین‌المللی هواپیمایی، سال ۲۰۱۶، نزدیک به ۳.۷ میلیارد نفر پرواز کرده‌اند که بیش از سه برابر میزان ۲۵ سال گذشته است. این آمار و ارقام شامل سقوط هواپیمای Cessna 208B Caravan در کاستاریکا در تاریخ ۳۱دسامبر سال ۲۰۱۷ هم می‌شود که باعث کشته‌شدن ۱۲ نفر از جمله ۱۰ شهروند آمریکایی شد. شبکه ایمنی حمل و نقل هوایی معتقد است که این هواپیما تجاری بوده است.

براساس گزارش شبکه ایمنی حمل و نقل هوایی، ۲۴ حادثه مرگبار رخ داده که در آن ۲۳۰ نفر کشته شده‌اند. این شبکه، حوادث مربوط به هواپیماهای مسافربری، هواپیماهای حمل و نقل نظامی و جت‌های شرکت‌های بزرگ را بررسی می‌کند.

بانک نامه

ورود بانک ملی به پرداخت وام مسکن

انحصار وام مسکن شکست

در حالی تاکنون تنها بانک مسکن نسبت به پرداخت وام در حوزه مسکن اقدام می‌کرد که از این پس با ورود بانک ملی امکان دریافت تسهیلات از طریق خرید اوراقی گواهی حق تقدم، استفاده از وام مسکن از انحصار خارج می شود. به گزارش ایسنا، یکی از وام‌های فعلی برای خرید خانه به تسهیلاتی مربوط می‌شود که از طریق خرید اوراق مسکن در فرابورس و از سوی بانک مسکن انجام می‌شود. به گونه‌ای که برای دریافت وام به ازای هر ۵۰۰ هزار تومان باید یک برگ اوراق براساس قیمت روز در بازار سرمایه خریداری شود. نرخ فعلی اوراق حدود ۷۷ هزار تومان است که در مواقعی تا بیش از ۹۰ هزار تومان هم پیش می‌رود.

اما در طرحی که از سوی بانک ملی اجرایی خواهد شد امکان دریافت تسهیلات از محل اوراق با تفاوت‌هایی در نحوه دریافت فراهم می‌شود. این طرح می‌تواند موجب شکستن قیمت فعلی هر برگ اوراق شود. بنابر آنچه حسین‌زاده مدیرعامل بانک ملی درباره طرح‌های سه‌گانه این بانک به منظور پرداخت تسهیلات توضیح داده است هر نفر می‌تواند با سپرده‌گذاری در قالب یکی از این طرح‌ها بر اساس میانگین ماهانه تعیین شده در هر ماه یک برگ اوراق به ازای آن مبلغ دریافت کند. این اوراق هر کدام ۵۰۰ هزار تومان وام را دربر خواهد گرفت و می‌تواند در دوره‌ای چند ماهه اوراق را انباشت کرده و در نهایت تسهیلات مسکن دریافت کند یا اینکه آن را در فرابورس به فروش برساند. در هر صورت بر اساس معاینه‌ای که در حساب وی وجود دارد در هر ماه سود سپرده به آن اختصاص پیدا خواهد کرد. به عنوان مثال در طرح شماره یک بانک ملی، متقاضیان می‌توانند با سپرده‌گذاری هر ۱۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان به ازای هر یک ماه ماندگاری یک برگ اوراق حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن دریافت کنند و حتی برای همان برگ نیز امکان دریافت وام ۵۰۰ هزار تومانی از شعب بانک ملی وجود دارد که به همراه آن سود ۱۰ درصدی نیز تعلق می‌گیرد، ولی سپرده‌گذار می‌تواند برای دریافت وام ۶۰ میلیونی مسکن به مدت ۱۲۰ ماه میانگین سپرده ۱۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تومانی را در بانک حفظ کرده و بعد از ۱۲۰ ماه تسهیلات ۶۰میلیونی بگیرند که البته به آن سود ۱۰ درصدی سپرده نیز پرداخت می‌شود یا اینکه مبلغ سپرده اولیه را در هر ماه افزایش داده و مدت گرفتن ۱۲۰ برگ اوراق را که ۱۲۰ ماه طول می‌کشد کاهش دهد، اما در طرح شماره دو متقاضیان با سپرده‌گذاری هر ۲۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان در مرحله اول به ازای سه ماه ماندگاری یک برگ اوراق و پس از آن ماهیانه یک برگ اوراق دریافت خواهند کرد، ولی برای این سپرده‌ها سود ۱۲درصد است. در مجموع برای طرح اول و دوم حداقل مانده تعیین شده برای افتتاح حساب در هر دو ماه ۱۶ میلیون تومان و سقف اقساط این تسهیلات حدود یک میلیون تومان است.

سقف تسهیلات انفرادی در تهران به ازای هر نفر ۶۰ میلیون و به همراه ۱۰میلیون تومان جعاله است که زوجین در این حالت می‌توانند در مجموع ۱۱۰میلیون تومان دریافت کنند. سقف تسهیلات مسکن بانک ملی در مراکز استان و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت برای زوجین ۸۰ میلیون و در سایر مناطق شهری ۶۰ میلیون تومان است که به هر کدام نیز وام جعاله ۱۰میلیونی تعلق می‌گیرد.

جزئیات طرح جدید اوراق خرید مسکن

قیمت تسه کاهش می‌یابد

طرح جدید حساب سپرده سرمایه‌گذاری خاص گواهی سپرده مسکن به زودی آغاز می‌شود. با این اقدام پیش‌بینی می‌شود قیمت این اوراق کاهش یابد.

به گزارش مهر، طرح جدید حساب سپرده سرمایه‌گذاری خاص گواهی سپرده مسکن به زودی آغاز و با این اقدام، انحصار بانک مسکن در فروش اوراق حق تقدم مسکن از بین رفته و پیش‌بینی می‌شود قیمت این اوراق کاهش یابد. این اوراق با مجوز بانک مرکزی و سازمان بورس، توسط بانک ملی ایران به عنوان بانک عامل به‌زودی در شعب این بانک عرضه خواهد شد.

بر اساس این گزارش، شرایط عمومی افتتاح حساب سپرده سرمایه‌گذاری خاص گواهی مسکن همانند شرایط عمومی افتتاح حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت عادی بوده و میزان حداقل مانده و تسهیلات اختصاصی در قالب سه طرح قابل انجام است. بر این اساس مشتری می‌تواند بر اساس شرایط خود یکی از طرح‌ها را انتخاب و اقدام به سپرده‌گذاری کند. در طرح اول حداقل مانده تعیین شده برای افتتاح حساب ۱۶ میلیون تومان بوده که حداقل مدت سپرده سرمایه‌گذاری یک ماه و نرخ سود متعلقه به سپرده ۱۰ درصد خواهد بود. در این طرح همچنین مبلغ حداقل سپرده برای تخصیص یک سهم اوراق به نحوی است که به ازای هر ۱۸۲ میلیون ریال یک سهم اوراق به صورت ماهانه تعلق می گیرد.

در طرح شماره دو حداقل مانده تعیین شده برای افتتاح حساب ۱۶ میلیون تومان و حداقل مدت سپرده سرمایه‌گذاری سه ماه خواهد بود. در این طرح نرخ سود متعلقه به سپرده ۱۲درصد و مبلغ حداقل سپرده برای تخصیص یک سهم اوراق، به نحوی است که به ازای هر ۲۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان یک سهم اوراق به صورت ماهانه تعلق می‌گیرد.

در این میان ملاک تخصیص هر برگ اوراق، ماندگاری میانگین ماهانه بر مبنای حداقل مانده در هر روز است؛ به شرط آنکه مانده حساب مشتری در هیچ روزی کمتر از مبلغ ۱۶ میلیون تومان نباشد.

در این طرح به ازای هر ۲۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان در میانگین مذکور برای اولین بار پس از سه ماه و پس از آن به شرط حفظ شرایط یادشده، ماهانه یک برگ اوراق گواهی حق تقدم از تاریخ ۱۵ هر ماه تعلق خواهد گرفت.

سود سپرده این طرح به صورت ماهانه ۱۰ درصد به حساب مشتریان واریز خواهد شد و ۲ درصد الباقی در مقاطع سه ماهه به شرط آنکه کمترین مانده روزانه مشتری در طول سه ماه پایین‌تر از ۲۲میلیون و ۳۰۰ هزار تومان نشود، واریز خواهد شد.

البته در صورتی که مشتری قبل از سررسید سه‌ماهه اقدام به برداشت تمام یا بخشی از سپرده خود کند، نرخ سود متعلقه مشابه سپرده سرمایه‌گذاری عادی ۱۰ درصد محاسبه خواهد شد و اگر مانده مشتری در طول دوره به کمتر از حداقل مانده اعلام شده برسد، تخصیص اوراق متوقف شده و پس از افزایش مانده حساب به حداقل تعیین شده و حفظ مانده در مدت زمان تعیین شد، تخصیص اوراق مجددا آغاز خواهد شد.

در طرح شماره سه حداقل مبلغ سپرده گذاری ۵هزار تومان و نرخ سود متعلقه به سپرده‌های این طرح ۱۰ درصد است؛ اما تعهد بانک در قبال سپرده‌گذاری صرفا محدود به پرداخت سود است و تخصیص اوراق بر اساس اولویت‌بندی امتیازها مطابق جدول ذیل و بر اساس منابع هر شعبه به صورت مجزا و طبق سیاست‌های اعتباری سالانه بانک تعیین و به تعدادی از مشتریان تعلق خواهد گرفت.

همچنین نحوه خرید و فروش اوراق نیز مشخص شده که بر مبنای آن، امکان خرید و فروش اوراق گواهی مسکن برای مشتریان در بازار فرابورس و از طریق شرکت‌های کارگزاری طبق مقررات سازمان بورس امکان‌پذیر است. همچنین به منظور رفاه حال مشتریان امکان نقل و انتقال اوراق یادشده توسط شعب صرفا برای اشخاص حقیقی یا حقوقی دارنده حساب نزد شعب بانک ملی نیز فراهم شده است.

سپرده‌گذاران در حساب سرمایه‌گذاری خاص گواهی مسکن، علاوه بر دریافت اوراق حق تقدم مسکن که قابل ارائه در بورس است می‌توانند بر اساس شرایط هر طرح از تسهیلات مسکن بهره‌مند شوند. با استفاده از این اوراق مشتریان می‌توانند نسبت به دریافت تسهیلات بابت خرید یا ساخت با ویژگی‌های تسهیلاتی اقدام کنند.

همچنین نرخ سود تسهیلات معادل ۱۷.۵ درصد و دوره بازپرداخت طرح حداکثر ۱۲ساله است. همچنین تسهیلات جعاله تا سقف ۱۰میلیون تومان با نرخ سود ۱۷.۵ درصد و دوره بازپرداخت ۳۶ ماهه تدارک دیده شده است. اما باید توجه داشت که سقف اعطای تسهیلات به هر شخص ۶۰ میلیون تومان و نوع عقد تسهیلات نیز فروش اقساطی طرح اوراق گواهی حق تقدم از تسهیلات مسکن است.

در شهر تهران به ازای هر واحد مسکونی، به صورت انفرادی ۶۰ میلیون تومان، برای زوجین ۱۰۰میلیون تومان در نظر گرفته شده است، شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر و مراکز استان‌ها به ازای هر واحد مسکونی به صورت انفرادی ۵۰میلیون تومان و برای زوجین ۸۰ میلیون تومان می‌توانند وام دریافت کنند. همچنین در سایر مناطق شهری نیز به ازای هر واحد مسکونی به صورت انفرادی ۴۰میلیون تومان و برای زوجین ۶۰ میلیون تومان است.

اوراق صادره از تاریخ صدور به مدت دو سال دارای اعتبار است و حداکثر یک ماه پس از پایان مهلت انقضای اوراق یادشده امکان دریافت تسهیلات مسکن از طریق شعبه بانک میسر است و پس از پایان مهلت مذکور بانک هیچ گونه تعهدی در قبال دارنده اوراق ندارد.

همچنین رضا حسین‌زاده در نشست خبری با رسانه‌ها در خصوص طرح ویژه مسکن گفت: برای طرح ویژه مسکن باید مجوزهای بانک مرکزی و سازمان بورس اخذ شود که این کار صورت گرفته و عملیاتی شود. در گام اول فرد متقاضی باید سپرده کوتاه‌مدت با نرخ سود ۱۰ درصد در یکی از شعب بانک افتتاح کند و میانگین مانده ماهانه آن، باید ۱۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان باشد. البته ممکن است فردی نیاز به خانه‌دار شدن ندارد، می‌تواند آن را در فرابورس به فروش برساند.

رئیس شورای عالی بانک‌های دولتی افزود: مدت بازپرداخت تسهیلات مسکن ۱۲ سال خواهد بود و به نظر می‌رسد شرایطی فراهم خواهد کرد که علاوه بر رونق بازار مسکن، افراد صاحب خانه شوند. این امتیاز تا به حال صرفا در اختیار بانک مسکن قرار داده است و اطلاعاتی به ما داده‌اند این طرح نیمه مکانیزه انجام می‌شده است، ولی بانک ملی سامانه‌ای برای این راه اندازی کرده‌اند که مخصوص این موضوع است، لذا الکترونیکی بودن این طرح مزیت برتری نسبت به آن بانک دارد.

حسین‌زاده با بیان اینکه محدودیتی برای سن بنا قائل نشده‌ایم، گفت: ارزش ملک هم ملاک عمل است؛ البته حساب افرادی که در این طرح مشارکت می کنند، مشمول پرداخت سود ۱۰ درصدی خواهد شد؛ ضمن اینکه اگر سقف سپرده افزایش یابد، فرد می تواند در مدت زمان کمتری وام خود را دریافت کند؛ ضمن اینکه این وام نرخ سودی کمتر از ۱۸ درصد دارد و ۱۷.۵ درصد محاسبه می شود. با اقبالی که مردم به بانک ملی دارند، قیمت اوراق مسکن نیز در فرابورس افت خواهد کرد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۰۴,۹۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۳۹,۶۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۶۱,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۰۲,۵۰۰	▲
نیم سکه	۷۳۷,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۳۵,۷۰۰	▲
سکه گرمی	۲۸۱,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۳۵۸	▲
یورو اروپا	۵,۵۱۰	▲
پوند انگلیس	۵,۹۱۶	
درهم امارات	۱,۱۸۴	▲

دریچه

اثرات اعتراض‌های اخیر بر قیمت طلا

ناآرامی‌ها چقدر بر قیمت طلا اثر گذاشته است؟

وضعیت کشور در روزهای گذشته روی اقتصاد بازار نیز تاثیر گذاشته و در این میان، طلا یکی از بخش‌هایی است که در این روزها از نوسان قیمت بیشتری برخوردار بوده است. به گزارش ایسنا، در هفته گذشته قیمت طلا افزایش نسبی داشته و بر همین اساس گمانه‌زنی‌هایی درباره دلایل این گرانی مطرح می‌شود اما سوال مهم این است که وضعیت روزهای گذشته تا چه اندازه در قیمت جدید طلا موثر بوده است. در همین زمینه، محمد محمد ولی معتقد است که شاید بتوان گفت این اتفاق‌ها به طور غیرمستقیم بازار طلا را تحت تاثیر قرار داده است. به گفته رئیس اتحادیه فروشندگان طلا و جواهر، در روزهای گذشته وضعیت سیاسی کشور تا حدی باعث بالا رفتن نرخ ارز شده است که افزایش نرخ ارز در قیمت طلا هم تاثیرگذار است. محمد ولی در این باره گفت: به عنوان یک شهروند از وضعیت موجود که عده‌ای محدود، مشکلات متعددی را برای جامعه درست کرده‌اند رضایت نداشته و بر این باورم که چنین اقداماتی به صلاح مردم و مملکت نبوده و تاثیراتی هم روی اقتصاد بازار و اصناف می‌گذارد. امیدواریم با پایان این شرایط آرامش به بازار بازگردد هر چند که می‌توان گفت این اتفاقات به طور مستقیم بر بازار طلا تاثیر نگذاشته، اما همانطور که اشاره شد با توجه به تغییرات ایجاد شده در نرخ ارز بازار طلا هم بی‌تاثیر نمانده است. همچنین منصور نامداری زندی عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا، جواهر و سنگ‌های قیمتی معتقد است که هر هیجانی یک رکود به دنبال خواهد داشت و صنف ما هم از این قاعده مستثنا نیست. به‌خصوص آنکه صنف طلا کمی لاکچری‌تر بوده و با ارز و دلار در ارتباط است و به نوعی کالای آن خود سرمایه و پول حساب می‌شود.

فراخوان مناقصه عمومی

نوبت اول

وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی

شرکت آب منطقه ای آذربایجانغربی در نظر دارد انجام عملیات رپرگذاری(نشانه گذاری) تالابهای شورگل، یادگارلو، سیران گلی، کانی برازان، قوپی باباعلی در محدوده شهرستانهای مهاباد و نقده استان آذربایجان غربی به روش ارزیابی ساده براساس قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه اجرایی بند (ج) ماده (۱۲) قانون برگزاری مناقصات به مناقصه گران واجد شرایط مطابق با بخشنامه های شماره۹۴/۱۳۰۴۳۹ مورخ ۱۳۹۴/۶/۲۴ و ۹۵/۵۷۶۷۵۶ مورخ ۱۳۹۵/۳/۳۱ سازمان برنامه و بودجه کشور با پایه ۵ و بالاتر در رشته آب واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند اضافه مینماید وجود شرایط ذیل الزامی است.

-حداقل دارای ظرفیت ریالی آزاد به مبلغ ۲/۲۹۶/۹۵۸/۰۸۶ ریال باشد(ظرفیت تعدادی نیز حداقل یک مورد آزاد باشد).

-نام مناقصه گران میبایست در سایت ساجار موجود بوده و دارای صلاحیت و رتبه کاری معتبر ومتناسب نیز باشند.

((اطلاعات مناقصه و زمانبندی))

۱-موضوع مناقصه و محل اجرای پروژه: عملیات بازگشائی مسیر رودخانه ها و آزادسازی تصرفات در سطح استان آذربایجان غربی

۲-مبلغ برآورد اولیه: حدود ۲/۲۹۶/۹۵۸/۰۸۶ ریال

۳-مبلغ تضمین شرکت در ارجاع کار : ۱۱۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۴-قیمت اسناد مناقصه:—

۵- مدت اجرا: ۳ ماه

۶- دستگاه مناقصه گزار(کارفرما): شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی به نشانی ارومیه، بلوار شهید باهنر تلفن:۳۳۴۴۰۰۹۲-۰۴۴

۷- دستگاه نظارت: متعاقبا اعلام خواهد شد.

۸- مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۹ روز پنج شنبه تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۸

۹- مهلت زمانی و محل ارائه پاکت (الف) تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ساعت ۱۴/۳۰ روز یکشنبه تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۸ تحویل به دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت به نشانی: آذربایجان غربی، ارومیه، بلوار شهید باهنر، دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی

۱۰- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد قیمت: ساعت ۹ صبح روز دوشنبه تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۹

۱۱-زمان بازگشائی پاکت ها : ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۹

۱۲- محل بازگشایی پیشنهادات : سالن اجتماعات شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی

۱۳-اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت (الف): شماره تلفن تماس: ۳۱۹۸۷۴۰۶-۰۴۴

* توضیح اینکه اصل تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار بایستی در مهلت مقرر به دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت در قالب پاکت (الف) ارائه شود و تصویر آن نیز در سایت تدارکات الکترونیکی دولت در محل مورد نظر بارگذاری گردد. کلیه محتویات پاکت (ب) و مدارک و اسناد مربوط به مناقصه گذار وهمچنین پاکت (ج) بایستی در سایت تدارکات الکترونیکی دولت بارگذاری شود. توجه شود که عودت اسناد در قالب سی دی و یا به صورت فیزیکی مورد قبول نمی باشد و همچنین چنانچه مناقصه گران ، اسناد مناقصه را به طریقی غیر از سایت مذکور تهیه نمایند و نام آنها به عنوان خریدار در سایت مذکور ثبت نشده باشد، به قیمت پیشنهادی ترتیب اثر داده نخواهد شد. شرکت در مناقصه به صورت گروه مشارکت ، مورد قبول نبوده و در صورت ارائه پیشنهاد به صورت مذکور، ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۴- چنانچه تعداد پیشنهادات واصله کمتر از سه پیشنهاد باشد، مناقصه تجدید خواهد شد .

۱۵- آدرس و تلفن اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۰۲۱۴۱۹۳۴ دفتر ثبت نام ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶

شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی

شناسه آگهی : ۱۲۷۳۵۶

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۰/۱۴
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۰/۱۷

۲۱۲

فرابورس

اخزا۶۰۳ به جمع اوراق بدهی فرابورس ایران آمد

تثبیت آیفکس در ارتفاع ۱۰۵۵ واحدی

آخریـن روز کاری فرابـورس در هفتـه جاری با نقـل و انتقال ۴۳۴ میلیون ورقـه به ارزش بیش از یک‌هزار و ۳۹۶ میلیـارد ریال در مجموع بازارها به پایان رسـید و شـاخص کل این بازار نیز با کمتر از نیم واحـد افت در همان ارتفاع روز گذشـته یعنی ۱۰۵۵ واحد باقی ماند.

بـه گزارش «فرصـت امروز» به نقـل از فرابورس ایران، در جریان معاملات روز چهارشنبه ۱۳ دی‌ماه سرمایه‌گذاران شاهد عرضه اسناد خزانه اسلامی در نمـاد «اخزا۶۰۳» در بازار ابزارهای نوین مالی بودند کـه بر پایه آن هر ورقه از این اوراق ۸۹۵ هزار ریال کشف قیمت شد.

این مجموعه از اوراق در راستای تسویه بدهی‌های تبصره (۵) بند (ه) قانون بودجه سال ۹۶ کل کشور، دهـم مهرماه جاری توسـط وزارت اقتصاد منتشـر شـده و سررسـید آن یکسـال پس ار تاریخ انتشار یعنی ۱۰مهر ۹۷ اسـت. تعداد کل این اسناد خزانه ۱۹میلیـون ورقه بـه ارزش ۱۹ هـزار میلیارد ریال است. در مجموع بازار اوراق با درآمد ثابت نیز بیش از ۴۱۷ هزار ورقه به ارزش ۳۸۱ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت.

دیـروز همچنین در مجمـوع بازارهای اول و دوم سهامداران ۱۷۳ میلیون سـهم به ارزش نزدیک به ۳۴۸ میلیارد ریال را دست به دست کردند. بررسی معاملات در ایـن دو بازار نشـان می‌دهد نمادهای «ذوب» و «سـمگا» بـه ترتیب بیشـترین حجم و ارزش معامـلات را در اختیار گرفته‌اند. سـهامداران بـازار پایه نیـز حدود ۲۴۰ میلیون سـهم به ارزش بیـش از ۲۵۵ میلیارد ریال را میان خود دسـت به دست کردند.

دادوستدهای انجام‌شـده در تابلو اوراق تسهیلات مسکن نیز نشـان می‌دهد نزدیک به ۸۱ هزار ورقه تسـه به ارزش بیـش از ۵۹ میلیارد ریـال خرید و فروش شده و همچون روزهای قبل تسه آذرماه ۹۶ از بالاترین میزان دادوسـتد در میـان معامله‌گران برخـوردار بوده اسـت. همچنین ایـن اوراق در بازه قیمتی ۶۹۶ هزار تا ۷۴۰ هزار ریال معامله شد.

در نهایـت در پایـان معامـلات فرابـورس ایران شـاخص کل با ۰.۴ واحـد افت همـان ارتفاع روز گذشـته یعنـی ۱۰۵۵ واحـدی را به ثبت رسـاند. درحالی‌که نماد «مارون» تا سـطح چهار واحد تاثیر مثبت بـر آیفکس داشـت، اما نمادهـای «ذوب»، «سرچشمه»، «شرانل» و «شاوان» تا سقف حداکثر یک واحد تاثیر منفی بر این نماگر به جا گذاشتند و مانع از سبزپوشی آن شدند.

بورس کالا

مدیرعامل بورس کالا خبر داد

حجم معاملات زعفران در بورس کالا از مرز ۵۹۳کیلوگرم گذشت

مدیرعامـل بورس کالای ایـران اعلام کرد: حجم معاملات این محصول در حالی از مرز ۵۹۳ کیلوگرم عبور کرد که براسـاس توافق صورت‌گرفته با وزارت جهاد کشاورزی، قرار شد طرح خرید توافقی زعفران تا پنجم بهمن امسال تمدید شود.

به گزارش ایرنا، حامد سـلطانی‌نژاد گفت: تمدید ایـن طرح در حالی صورت گرفته که پیش از این با دسـتور وزیر جهاد کشاورزی، خرید توافقی زعفران از دوم آبان امسـال آغاز و تا۳۰ آذر ادامه داشت که با توجه به تمدید آن، انتظار می‌رود حجم معاملات زعفران در بورس کالا از این میزان نیز فراتر رود.

او دربـاره حجم معامـلات محصـول زعفران در بسـتر بورس کالا گفت: از کل۵۹۳ کیلوگرم زعفران معامله‌شـده، ۱۹۷.۵۵کیلوگـرم در قالـب اجـرای سیاست خرید توافقی بوده که ۶۰کیلوگرم به شیوه قطعـی و به روش فیزیکی معامله شـده و مابقی در قالب گواهی سـپرده کالایی در بسـتر بورس کالای ایران مورد معامله قرار گرفته است.

سلطانی‌نژاد ادامه داد: ۱۱۳ کشاورز زعفرانکار در این برنامه مشارکت داشـته‌اند، ۳۹۵.۴۵ کیلوگرم زعفران معامله شـده و مابقـی نیز مربوط به گواهی سـپرده کالایی بوده که تاکنون در بورس کالا مورد معامله قرار گرفته است. در مجموع ۲۵۴ کشاورز تاکنون محصول زعفـران خود را به انبارهای پذیرش‌شـده بورس کالا تحویل داده‌اند و گواهی سپرده کالایی برای آنها صادر شده؛ البته حجم بیشتری از محصول از سوی شماری از کشاورزان به انبارها تحویل شده و در مرحله ثبت و صدور قبض انبار قرار گرفته است.

وی با تاکید بر اینکه سیاسـت‌های حمایتی دولت از محصولات کشاورزی از سال ۹۴ برای دو محصول جو و ذرت در قالب قیمت تضمینی در بسـتر بورس آغاز شد، گفت: براساس ابلاغ وزیر جهاد کشاورزی، باید از صادرات پنج محصول پسـته، زعفران، خرما، کشـمش و سیب از بسـتر بورس کالا حمایت شود و خرید توافقی زعفران نوع دیگری از سیاسـت‌های حمایتـی دولـت بوده تـا خرید زعفـران به قیمت توافقی از سـوی سـازمان مرکزی تعاون روسـتایی ایران در قالب دو سناریو صورت گیرد.

ادامه افت خودرویی‌ها و نفتی‌ها در آخرین روز کاری هفته دوم دی‌ماه

شاخص به کانال ۹۵هزار واحدی بازگشت

در آخریـن روز معاملات بورس تهران در این هفته قیمت سـهام شـرکت‌های خودرویی، نفتی و تعداد زیادی از فلزات اساسـی با روند کاهشـی مواجه شـد و شـاخص کل نیز بعد از چندیـن روز از تراز ۹۶هزار واحدی پایین رفت، چنانچه شـاخص بورس با ۳۱۱واحـد کاهش به کانال ۹۵هزار واحد برگشت و با رسیدن بـه ۹۵هـزار و ۹۲۹واحد بـه معاملات آخرین روز کاری هفته دوم دی ماه تالار شیشه‌ای پایان داد.

به گزارش «فرصت امروز»، درحالی‌که معامله‌گران با رشد اندک شاخص در روز سه‌شـنبه امیدوار بودند معاملات در این بازار در روز چهارشـنبه به تعادل برسد، شـاخص بورس با ریـزش ۳۱۱واحدی، فضای خرید و فروش سـهام را به سمت افـت قیمت‌هـا هدایـت کرد و بـه رقم ۹۵هزار و ۹۲۹واحدی رسید.

نوسان شاخص‌ها

همچنین شـاخص کل هم‌وزن نیز در این مدت با افت ۱۲۱واحدی مواجه شد و تا رقم ۱۷هزار و ۴۳ پایین آمد. شاخص آزاد شـناور نیز ۳۲۳ واحد افت کرد و به رقـم ۱۰۲هزار و ۹۹۷ رسـید، همچنین شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۱۹۴ و ۸۰۷ واحد کاهش یافت.

به عبارت دیگر، شـاخص کل هم وزن بـا کاهـش ۱۲۱واحـدی به ۱۷هـزار و ۴۳ واحد، شـاخص سـهام آزاد شناور با کاهـش ۳۲۳ واحدی به رقـم ۱۰۲هزار و ۹۹۷ واحـد، شـاخص بـازار با کاهش ۱۹۴واحدی به رقم ۶۸هزار و ۶۹ واحد و شـاخص بازار دوم با کاهش ۸۰۷واحدی به ۲۰۴هزار و ۶۵۴ واحد رسید.

صنایع پتروشـیمی خلیج‌فارس، فولاد مبارکه اصفهان، ملـی صنایع مس ایران هـر یک بـه ترتیـب بـا ۵۳، ۴۱ و ۳۴ واحـد تأثیـر کاهنده بیشـترین نقش را در افت شـاخص کل داشـتند. در طرف مقابـل مخابرات ایران، فولاد خوزسـتان و کالسیمین بیشـترین تأثیر افزاینده را روی دماسنج بازار سرمایه داشت.

همچنین تعداد معاملات گروه خودرو به ۱۰هزار و ۷۱۹ نوبت رسـید. در این گروه ۱۶۶میلیون سـهم به ارزش بیش از ۱۷میلیـارد تومان مورد داد و سـتد قـرار گرفت، اما در نهایت قیمت سـهام نمادهـای خودرویـی عمدتـا با کاهش همراه شـد. در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سـوخت هسـته‌ای نیز با کاهش قیمت‌هـا روبه‌رو بودیـم و در این گروه ۲۲میلیـون سـهم بـه ارزش بیـش از ۱۲میلیارد تومان جابه‌جا شـد. در گروه فلزات اساسـی نیز ۷۰میلیون سـهم به ارزش نزدیک به ۲۳میلیارد تومان مورد داد و سـتد قـرار گرفت. مقدار نوسـان قیمتـی در این گروه عمدتا کمتر از یک درصد بود.

در نهایت، ارزش معاملات بورس تهران در روز چهارشـنبه به رقـم ۳۰۹میلیارد تومـان رسـید کـه ایـن رقم ناشـی از دسـت به دسـت شـدن یک میلیارد و ۴۵۱میلیـون سـهم و اوراق مالـی طی ۵۷هزار و ۶۹۳نوبت معامله بود و و ارزش بـازار نیز بـه ۳۸۴هـزار و ۶۹۳ میلیارد تومان رسید.

آیفکـس نیز با ۰.۴ واحـد افت مواجه شـد و بـه رقـم ۱۰۵۵واحدی رسـید. ارزش معامـلات فرابورس ایـران به رقم ۱۳۹میلیـارد تومـان بالغ شـد که این رقم ناشـی از دسـت به دسـت شـدن ۴۳۴میلیـون سـهم و اوراق مالـی طی ۳۸هزار و ۴۱۱نوبت معامله بود.

توقف و بازگشایی نمادها

از سـویی دیگر، در دادوسـتدهای روز چهارشـنبه نماد معاملاتی شـرکت‌های «سـرمایه‌گذاری بوعلـی، حـق تقـدم استفاده نشـده بیمه اتکایی امین، اسناد خزانه اسـلامی (۶۰۳۱) و تأمین مسکن جوانان» از سـوی ناظر بازار سـهام باز و در مقابـل، نماد معاملاتی شـرکت‌های «سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی، مواد ویژه لیا، تولیدی کاشـی تکسـرام، بیمه سرمد، شیشه همدان، داروسازی اسوه و سامان‌گستر اصفهان» متوقف شد.

معاون اجرایی سازمان بورس اعلام کرد

تخلف ناشران بورس به سرعت رسیدگی می‌شود

معاون اجرایی سـازمان بـورس و اوراق بهادار اعلام کرد: براسـاس دسـتورالعمل جدید انضباطی به تخلفات ناشـر سریع‌تر رسـیدگی خواهد شـد و حتـی در حال بررسـی اعمال یکسـری محدودیت‌ها بر سـهامداران عمده هسـتیم. بـه گزارش «فرصت امروز»، به نقل از سـازمان بورس، سعید فلاح‌پور با تأکید بر اینکه توسعه بازار سرمایه و حرکت در مسیر جهانی بدون در نظر گرفتن استانداردهای بین‌المللی محقق نمی‌شـود، گفت: اصلاح رویه‌های پیشین بازار سـرمایه از جملـه جایگزینی گزارش پیش‌بینی EPS بر اسـاس استانداردهای جهانی و بـا هدف افزایش نقدشـوندگی، ارتقای اثربخشی نظارت و حمایت از حقوق سرمایه‌گذاران صورت گرفت.

افزایش عمق تحلیل‌ها

معاون اجرایی سـازمان بـورس و اوراق بهـادار گفـت: برای تحقـق افزایش عمق تحلیل‌های بازار سـرمایه مقرر شده است که کانـون نهادهای سـرمایه‌گذاری ایران فضـا را برای فعالیت تحلیلگران حرفه‌ای و معتبر «حقیقی و حقوقی» مهیا و تارنمای «تـدان» را با همکاری کانـون کارگزاران برای ارائه تحلیل‌ها تقویت کنند، به گونه‌ای که مانند سایر کشورها، تحلیلگران معتبر حقیقی و حقوقی بـازار بتوانند پیش‌بینی خودشان از سود شرکت‌ها را در این سامانه قرار دهند تا در دسـترس عموم قرار گیرد و برای هر نمـاد، محدودیتی از نظر تعداد تحلیلگران وجود ندارد. این کار، هم‌اکنون با محوریت کانون نهادهای سرمایه‌گذاری آغاز شده است.

سودهای گمراه کننده

عضـو هیأت‌مدیره سـازمان بورس در پاسـخ به این سؤال که چرا انتشار EPS در قریب به اتفاق کشورها الزامی نیست، گفت: همه پیش‌بینی‌ها با محدودیت‌های ذاتی پیش‌بینی همراه هستند و از قابلیت اتکا و اطمینان برخوردار نیستند. به‌عنوان مثال در سـال ۹۵، سـود محقق شـده شـرکت‌ها با اولین پیش‌بینی آنها به‌طور متوسط بیش از ۴۰۰درصد انحراف دارد. در برخی موارد، سود محقق شده چندین برابر بیشـتر یا کمتر از سـود پیش‌بینی شده شـرکت‌ها بوده است. بنابراین سود پیش‌بینی شده توسط شرکت‌ها می‌تواند به گمراهی، دسـتکاری و حباب قیمت‌ها منجـر شـود و در نتیجه بازار به سـمت غیر واقعی حرکت کند.

حمایت از بازگشایی نمادها

معـاون اجرایـی سـازمان بـورس و اوراق بهـادار بـا اشـاره به اینکـه توقف طولانی مدت نمادها از دیگر مشـکلاتی بود که به واسطه انتشار پیش‌بینی EPS بـا آن روبـه‌رو بودیـم، عنوان کـرد: در دستورالعمل جدید، توقف طولانی مدت نمادها به حداقل رسـیده است. بسیاری از نمادهـا به دلیل عـدم ارائه پیش‌بینی سـود یا تعدیـل بیـش از ۲۰درصد که معمـولا همراه بـا ابهامات اساسـی بود، متوقف می‌شـدند که از این پس شـاهد آن نخواهیم بود.

برخورد با ناشران متخلف

عضـو هیأت‌مدیـره سـازمان بورس با بیان اینکه در دستورالعمل جدید مربوط به افشـای اطلاعات، فرصت تعیین شده بـرای ارائه اطلاعات افزایش یافته، افزود: در دسـتور العمـل پیشـین در صورت عدم ارائه اطلاعات، نماد تا زمان ارسـال اطلاعات بسته می‌شد، اما در حال حاضر بورس‌ها می‌توانند به ناشـر فرصت دهند تـا اطلاعات مالی خـود را تکمیل کند و نماد طی ایـن مدت متوقف نمی‌شـود. البته، بحث برخورد با ناشـران متخلف به جای خود پا برجا است.

محدودیت برای سهامداران عمده

فلاح‌پـور همچنین اضافه کرد: به عنوان مثال، در گذشته اگر ناشری اطلاعات مالی شش ماهه را ارائه می‌کرد اما اطلاعات سه ماهه را ارائه نکرده بود، طبق دستور العمل امکان بازگشایی نماد وجود نداشت، اما این روند اصلاح شده و در صورت ارائه اطلاعات به روزتر و کامل‌تر، نماد می‌تواند بازگشایی شـود. البته، در تمام مواردی که ناشـر در ارائه اطلاعات قصور داشـته باشد، براساس دسـتورالعمل جدید انضباطی که در حال اصلاح اسـت، به تخلفات ناشـر رسیدگی خواهد شـد و حتی در حال بررسی اعمال یکسری محدودیت‌ها بر سهامداران عمده هستیم

جزییات فرآیند تعلیق

عضـو هیأت‌مدیـره سـازمان بورس و اوراق بهـادار به موضوع هشـدار مثلثی نمایش داده شـده در کنار نمادها اشاره کرد و گفـت: نمایش هشـدار مثلث در کنار نام شـرکت به معنای این است که ناشر به فرآیند تعلیق وارد شده است، اما بـه معنی تعلیق زودهنگام نماد شـرکت نیست. بلکه بسـته به نوع تخلف، تعلیق شـدن نماد ممکن اسـت از چهار ماه تا ۱۵ مـاه طـول بکشـد. در ایـن فاصله نماد باز اسـت و همزمـان ضمن برخورد انضباطی با ناشـر در صـورت تخلف، به ناشـر فرصت داده می‌شـود که موارد را اصلاح کند.

او ادامـه داد: در واقـع، نسـبت بـه دسـتورالعمل قبلـی که نمـاد بلافاصله تعلیق می‌شد، تعلیق‌ها کاهش محسوسی خواهنـد داشـت. بنابراین، این هشـدار مثلثی صرفا جهت اطلاع سـرمایه‌گذاران از آخرین وضعیت شـرکت اسـت و اینکه سـهامداران بعنـوان مالکین شـرکت از عملکرد نامناسـب و تخلفات مدیران‌شان آگاه باشـند و به تناسـب از آنها بخواهند جهت جلوگیری از تعلیق نماد در ماه‌های آینده، مـوارد را رفع کننـد. ضمن اینکه در ایـن حالـت، سـرمایه‌گذاران با توجه بـه احتمال تعلیق نمـاد در ماه‌های آتی، می‌توانند برنامه‌ریزی مناسبی انجام دهند و به‌صـورت دفعی با تعلیـق نماد مواجه نشوند. به عبارت دیگر، علامت هشدار چه باشد چه نباشد، اتفاقات در حال رخ دادن اسـت، این هشدار فقط سـهامداران را از وضعیت شرکت آگاه می‌کند.

یک سال زمان برای نهایی شدن اصلاحات

بـه گفته عضـو هیأت‌مدیره سـازمان بورس فرآیند انجام اصلاحات جدید بیش از یک سـال به طول انجامید و طی این مدت جلسات متعددی با کانون نهادهای سـرمایه‌گذاری ایران، کانـون کارگزاران بورس و اوراق بهـادار، فعالین حقیقی و حقوقـی و بورس‌ها برگزار شـد و قریب به اتفاق فعالین بازار سـرمایه موافق نگاه جدید سـازمان بورس بودنـد. وی ادامه داد: طی این مدت نقدها و پیشنهادهای فعالین حقیقی و حقوقی بازار سـرمایه، کانون‌هـا و ارکان سـازمان بـورس اخذ و اعمال شـد و بـرای اولین بـار در این خصـوص، فراخوان عمومی اعلام شـد و فعالین بازار از آن مطلع شـدند و نظرات خود را از طریق سـامانه مربوطه ارسـال کردند که سـازمان هم آنهـا را در انجام اصلاحات استفاده کرد. عضو هیأت‌مدیره سـازمان بورس و اوراق بهـادار در پایان اعلام کـرد: با وجود اینکـه در اصلاح و ابـلاغ دسـتورالعمل جدید نظـر فعالان و ارکان بـازار سـرمایه از طریق فراخوان عمومی و جلسـات متعدد اخذ شـده، با این حال سـازمان بورس از پیشنهادها و انتقادات سـازنده در جهت بهبود هرچه بیشـتر ایـن دسـتورالعمل‌ها اسـتقبال می‌کند.

بین‌الملل

رشد قیمت روی در پی کاهش تولید چین

قیمـت روی بـا افزایش چشـمگیری همراه شـد درحالی‌که بازار به کسری بازار این فلز ناشی از کاهش عرضه توجه داشته است و سرمایه‌گذاران روز به روز به سرمایه‌گذاری در این فلز پرطرفدار تشویق می‌شوند.

به گزارش سنا، شاخص روی با رشد ۰,۹درصدی به هر تن ۳هزار و ۳۵۲ دلار معامله شد و بیشترین میزان را نسبت به آگوست ۲۰۰۷ میلادی به ثبت رساند.

تحلیلگر موسسه برنشـتاین در این خصوص اظهار داشـت: بازار با رشد تقاضا در خصوص این فلز روبه‌رو شـده است، اما این رشد هنوز رکورد سابق را به دست نیاورده اسـت که به نظر می‌رسـد به روند عرضه این فلز بستگی دارد. سال‌های کم‌رونق معاملات فلز روی به پایان رسیده اسـت و می‌توان شاهد روند صعودی سـرمایه‌گذاری در این فلز برای کوتاه‌مـدت بود. در سـطح کنونی الزام برای ورود سرمایه جدید و مناسب وجود دارد تا تقاضاها در بازار با عرضه مطابقت داشته باشـد. واردات روی در چین به عنوان پرمصرف‌ترین کشـور دنیا به ۵۳۷ هزار تن در ۱۱ ماه ابتدایی سـال ۲۰۱۷ میلادی رسید و در واقع نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۴۳درصدی داشته است. مشکلاتی که چین به دلیل آلودگی محیط‌زیست ناشی از تولید روی داشت منجر شد میزان تولیدات در این کشور در سال گذشته کم شود و به نظر می‌رسد این روند کاهش عرضه تا سال ۲۰۱۸ میلادی نیز ادامه داشته باشد.

کمبود منابع روی منجر شد که انبارهای بورس لندن نیـز با کاهش موجودی روبه‌رو شـود که نسـبت به ماه سـپتامبر سـال ۲۰۱۵ کاهش ۷۰درصدی داشته است. شاخص موجودی انبارها که توسط بورس فیوچر شانگهای منتشر می‌شـود با کاهش ۶۵درصدی همراه شده است. معامله‌گران با نگاه تیزبینی معاملات بورس لندن را نظاره می‌کننـد تا روند حرکتی این فلز را در محدوده حمایتی که در حدود ۳هزار و ۲۸۰ دلار بر تن و محدوده مقاومتی کـه در محدوده ۳هزار و ۵۷۰ دلار اسـت، ارزیابی کنند. در کل، فلزات اساسی با قیمت دلار رابطه مستقیم دارند. به این ترتیب وقتـی دلار کاهش می‌یابد کالاهایی که با پایه دلار معامله می‌شوند برای شرکت‌های غیرآمریکایی ارزان‌تر تمام می‌شـود. خوش‌بینی‌ها نسـبت به افزایش تقاضای چین در ماه دسـامبر افزایش یافته و میزان رشد تولیدات در این کشور نشان می‌دهد که همچنان، چین، مشتری بالقوه‌ای برای روی محسوب می‌شود.

رونق عرضه‌های اولیه در سال ۲۰۱۷ نسبت به یک دهه اخیر

سال ۲۰۱۷ در حالی پایان یافت که تعداد عرضه‌های اولیه انجام‌شده در آن بیش از سال‌های یک دهه اخیر بوده اسـت و به نظر می‌رسـد موارد قابـل توجهی از عرضه‌ها برای سال ۲۰۱۸ برنامه‌ریزی شده باشند.

به گزارش سنا، دورنمای این صنعت برای سال جدید پررونق اسـت که از جمله عوامل این مثبت‌اندیشـی می‌توان به نوسانات کمتر در مناطق مختلف، افزایش ارزش شـرکت‌ها و تمایل رو به رشد برای عرضه‌های اولیـه در بورس‌هـای خارجی به خصـوص در ایالات متحده، هنگ کنگ و لندن اشاره کرد.

انتظار جهانی از انجام عرضه‌های گسترده در صنایع مختلف و بازارهـای گوناگون نوید فعالیت عرضه‌های اولیه در سال جدید و انجام نمونه‌های بزرگ را می‌دهد.

براساس این گزارش، تعداد عرضه‌های اولیه عمومی در سـال ۲۰۱۷ به بیش از ۱۶۲۰ مورد رسـید که در مجمـوع نزدیک بـه ۱۹۰ میلیـارد دلار جذب منابع کرد. این ارقام نسـبت به سال ۲۰۱۶ به ترتیب ۴۹ و ۴۰درصد رشد را نشان می‌دهند.

البته انتظار می‌رفت نتایج سال ۲۰۱۷ از این میزان هم بهتر باشـد؛ با این حال، با توجه به برخی تغییرات در قوانین پذیرش بورس هنگ‌کنگ و همچنین برخی تحولات در چین، با افت نسـبی در سـه ماهه چهارم همراه شـد. این در حالی است که تقریبا ۴۰درصد از منابع مالی جذب‌شـده جهانی در عرضه‌های اولیه در کل سـال ۲۰۱۷ و همچنین کمتر از ۶۰درصد تعداد عرضه‌های اولیه به منطقه آسیا-اقیانوسـیه اختصاص یافته اسـت. فعال‌ترین بخش‌ها در انجام عرضه اولیه، صنایع و فنـاوری بودند و صنایع مرتبط با محصولات مصرفی سـهم قابل ملاحظه‌ای را بـه خود اختصاص دادند. در سال ۲۰۱۷ حدودا ۷درصد از کل عرضه‌های اولیه در خارج از سـرزمین اصلی محل فعالیت ناشـر انجام شـد. مهم‌ترین مقاصد عرضه‌هـای خارجی به ترتیب بورس‌های هنگ‌کنگ، نزدک و لندن با ۲۴، ۲۲، ۱۹عرضه اولیه بودند. ناشـران چینی هم با ۲۵عرضه خارجی بیشترین فعالیت را در انجام عرضه‌های اولیه فرامرزی به خود اختصاص دادند. پس از آنها، ناشرانی از سـنگاپور و مالزی به ترتیب با ۲۰ و ۸ عرضه خارج از کشور قرار گرفتند. در این گزارش عرضه‌های اولیه بورس‌های خاورمیانه و شـمال آفریقا در سال ۲۰۱۷ تعداد ۴۷ مورد اشـاره شده اسـت که نسبت به سال ۲۰۱۶ بیـش از ۲۹۰درصد افزایش را نشـان می‌دهد. تامین مالی انجام‌شده از طریق این عرضه‌ها هم بیش از چهار و نیم میلیارد دلار برآورد شده است که رشدی بالغ بر ۳۴۰درصد نسبت به سال قبل از آن دارد. انجام اصلاحات اقتصادی، ثبات بهای نفت و تداوم برنامه‌های خصوصی‌سـازی در میان کشـورهای این منطقه، به عنوان عاملی مثبت جهت تقویت بازار عرضه‌های اولیه در سال ۲۰۱۸ معرفی شده است.

اخبار

دبیر انجمن سنگ خبر داد

از ضایعات سنگ «کاغذ» تولید می‌شود

دبیر انجمن سنگ ایران ضمن اشاره به وضعیت تولید معادن سنگ در سال ۲۰۱۷ از احداث یک پروژه اقتصادی برای تولید کاغذ از ضایعات سنگ خبر داد. احمد شریفی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه سال گذشته میلادی وضعیت صنعت سنگ نیز همچون دیگر واحدهای تولیدی نابسامان بود، اظهار کرد: همه واحدهای کشور در این مدت همان مشکلات تکراری گذشته را داشتند که شامل عدم تامین مالی مناسب، رکود، تولید و مشکل نقل و انتقال پول برای صادرات می‌شود. وی افزود: دولت از صنایع و تولیدکنندگان داخلی حمایت لازم را نکرده است و واحدهای تولیدی تغییر محسوسی را در این مدت تجربه نکردند. دبیر انجمن سنگ ایران همچنین با بیان اینکه سهم چندانی از ۱.۵ میلیارد دلار صندوق ذخیره ارزی برای معدن دیده نشده است و عملا این پول در اختیار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی قرار دارد که این وزارتخانه نیز دستورالعمل‌های خود را برای آن نوشته است. پیش از این انجمن سنگ ایران طرحی را ارائه کرده بود که طبق آن پیشنهاد شده بود در کنار واحدهای سنگبری که ضایعاتی را پس از تولید محصولات اصلی خود دارند، واحدهایی احداث شوند که این ضایعات را به محصول قابل استفاده در مبلمان و کفپوش شهری تبدیل کنند. شریفی درباره این طرح اظهار کرد: موضوع احداث کارخانه‌های تبدیل ضایعات به محصولات شهری یک طرح خیلی مهم و ملی می‌تواند باشد که با سرمایه‌ای حدود ۶۰۰ میلیون تومان در کنار کارخانه‌های سنگ واحدی را با اشتغال‌زایی ۲۰ تا ۳۰ نفر را به وجود می‌آورد که دورریز سنگ را به محصول قابل استفاده تبدیل می‌کند.

پشت پرده آشفتگی قیمت تخم‌مرغ در خرده‌فروشی‌ها

قیمت تخم‌مرغ طی یک ماه اخیر روند افزایشی داشته و برخی معتقدند این گرانی ناشی از شیوع آنفلوآنزای مرغی و معدوم‌شدن مرغ‌های تخم‌گذار است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، در یک ماه اخیر قیمت تخم‌مرغ با افزایش در بازار روبه‌رو شد به‌طوری که در پی اعتراض‌های آحاد جامعه، مسئولان نسبت به کنترل قیمت وارد میدان شدند. در روزهای اخیر، مسئولان ستاد تنظیم بازار اعلام کردند که برای کاهش قیمت از واردات ۲۰ هزارتن تخم‌مرغ با تعرفه ۵درصد خبر دادند. البته ناگفته نماند که اقدام اخیر مسئولان تنظیم بازار برای کاهش قیمت در بازار موثر نبوده و بررسی‌ها از آخرین روند بازار حاکی از آن است که قیمت تخم‌مرغ تفاوت چندانی نسبت به روزهای گذشته نداشته است. براساس گزارش‌های میدانی، قیمت تخم‌مرغ در فروشگاه‌ها با نرخ‌های متفاوتی عرضه می‌شود و در این میان فروشندگان نیز دلایل مختلفی مطرح می‌کنند. قیمت هر شانه ۳۰ عددی تخم‌مرغ شیرینگ‌شده با تخفیف در فروشگاه‌ها ۱۷ هزار و ۵۳۰ و در مغازه‌ها تا ۱۸ هزار تومان به فروش می‌رسد. در برخی سوپرمارکت‌های سطح شهر قیمت هر شانه تخم‌مرغ ۳۰ عددی ۲۴ هزار تومان معادل دانه‌ای ۸۰۰ تومان عرضه می‌شود. یکی از فروشندگان فروشگاه‌های زنجیره‌ای می‌گوید: تولید تخم‌مرغ به شدت کاهش یافته است، به‌طوری که برخی مرغداری‌ها در تعطیلی کامل به سر می‌برند. همچنین آشتیانی یکی از فروشندگان سوپرمارکت درباره دلایل گرانی اخیر تخم‌مرغ می‌گوید: نرخ تخم‌مرغ به سبب کمبود در بازار افزایش یافته است، به‌طوری که در چند روز اخیر تقاضای چندانی برای خرید آن وجود ندارد. یکی از بنکداران اقلام مواد غذایی از استمرار روند افزایش قیمت تخم‌مرغ در روزهای آینده خبر داد و گفت: تاکنون تخم‌مرغ وارداتی در بازار توزیع نشده است که بتواند بر کاهش قیمت تاثیرگذار باشد.

کمبودی در تولید تخم‌مرغ نداریم

از سوی دیگر فرزاد طلاکش، دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان مرغ تخم‌گذار در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی از کاهش قیمت تخم‌مرغ خبر داد و گفت در سه روز اخیر نرخ هر کیلو تخم‌مرغ درب مرغداری با کاهش هزار و ۶۰۰ تومانی به ۵ هزار و ۴۰۰ تومان رسیده است. به گفته وی، فروش هر عدد تخم‌مرغ با نرخ بالاتر از ۵۰۰ تومان در خرده‌فروشی‌ها منطقی نیست. طلاکش در پاسخ به این سوال که قیمت هر شانه تخم‌مرغ ۳۰ عددی در خرده‌فروشی‌ها با نرخ‌های بالاتر از ۱۷ هزار تومان عرضه می‌شود، بیان کرد: قیمت تخم‌مرغ با نرخ‌های کنونی اجحاف در حق مصرف‌کنندگان است که انتظار می‌رود مسئولان تعزیرات، با گران‌فروشان برخورد کنند. دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان مرغ تخم‌گذار درباره آخرین وضعیت واردات گفت: تاکنون حداکثر ۲۰۰ تن تخم‌مرغ وارد شده است و این امر بدان معناست که کمبود چندانی در تولید وجود ندارد. وی تصریح کرد: در صورت استمرار آنفلوآنزای حاد پرندگان و معدوم‌شدن تعداد بیشتری از قطعه مرغ‌های تخم‌گذار، با کمبود تولید در بازار روبه‌رو خواهیم شد.

لزوم برخورد تعزیرات با فروشندگان متخلف

همچنین ناصر نبی‌پور، رئیس اتحادیه هیأت‌مدیره مرغ تخم‌گذار در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی اظهار کرد: اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم‌مرغ درب مرغداری ۵ هزار و ۶۰۰ و معادل شانه‌ای ۱۰ هزار و ۸۰۰ تومان است. وی افزود: فروش تخم‌مرغ با نرخ ۱۷ هزار تومان در خرده‌فروشی‌ها منطقی نیست، از این رو انتظار می‌رود تعزیرات به جای برخورد با مرغدار با فروشندگان متخلف برخورد کند.

شریعتمداری مطرح کرد

پیشنهاد ثبات دو تا پنج ساله سود بازرگانی

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت که پیشنهاد دادیم وضع تعرفه یا همان سود بازرگانی به مدت پنج سال یا حداقل دو سال از ثبات برخوردار باشد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمد شریعتمداری در نشست شورای گفت‌وگوی دولت با بخش‌خصوصی با اشاره به اینکه بخش‌خصوصی از نبود ثبات در وضع تعرفه‌ها گله‌مند است، گفت: معتقدیم باید در وضع مقررات از ثبات برخوردار باشیم ضمن اینکه از پیش آگهی مقررات و وضع همه مقررات نظر بخش‌خصوصی را جویا شویم.

وی اضافه کرد: اگر برخی وقت‌ها حوادثی اتفاق می‌افتد که خوشایند بخش‌خصوصی نیست به مصالحی برمی‌گردد که دولت برخی مواقع پیش می‌گیرد و نمونه آن حمایت از تولید داخلی و صادرات با وضع مقررات جدید است.

شریعتمداری گفت: البته علت این امر هم مدیریت منابع ارزی کشور بود و وزارت صنعت مکلف شده بود پیشنهادهایی را ارائه کند که در کوتاه‌مدت منجر به تصمیم‌گیری برای تعرفه واردات شد اما در بلندمدت همان روال طبیعی برای سود بازرگانی مدنظر است که هرچه این رویه ثابت بماند به نفع تولید و صادرات است.

وی گفت: پیشنهاد ما این است که اتاق بازرگانی در جلسات وضع تعرفه‌ها و کاهش تعرفه‌ها درباره مواد اولیه واسطه‌ای و مواد مورد نیاز برای تولید حضور داشته باشد که این به نفع تولید است.

شریعتمداری گفت: هفته گذشته جلسه توسعه صادرات به آفریقا را داشتیم که با توجه به دستور کار قرار گرفتن تنوع بازارهای صادراتی، آفریقا به علت برخورداری از ظرفیت‌های فراوان از اولویت‌های ماست که پیشنهاد کردیم چهار مرکز تجاری در چهار نقطه از آفریقا محصولات ما را ارائه کند بنابراین به درخواست ما این کمیته مشترک میان اتاق بازرگانی و دولت برای توسعه صادرات به آفریقا شکل گیرد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با انتقاد از نبود شرکت‌های صادراتی متوسط و بزرگ در کشور گفت: با این نقیصه نمی‌توانیم توانایی‌های کشور را در بازارهای بین‌المللی تجمیع کنیم ضمن اینکه رقابت‌های مخرب میان صادرکنندگان ایرانی و بازارهای خارجی آسیب دیگر صادرات ماست.

شهرک‌های صنعتی فقط زمستان را فرصت دارند!

با گذشت ۹ ماه از آغاز سال ۱۳۹۶ سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی فقط حدود ۵۰درصد از وعده ایجاد ۱۳۰ هزار شغل در شهرک‌ها و نواحی صنعتی را محقق کرده و این سازمان تنها ۹۰ روز فرصت دارد تا نزدیک به ۶۴ هزار شغل دیگر تا پایان سال جاری ایجاد کند. به گزارش ایسنا، ایجاد ۱۳۰ هزار شغل در شهرک‌ها و نواحی صنعتی جزو اهداف تعریف‌شده برای سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی در سال ۱۳۹۶ بود، اما با گذشت ۹ ماه از سال جاری تنها ۶۶ هزار و ۵۷۳ شغل در این مناطق ایجاد شده که معادل حدود ۵۰درصد از برنامه در نظر گرفته شده است و با توجه به فرصت زمانی سه ماهه باقی مانده تا پایان سال جاری به نظر می‌رسد این سازمان تکلیف بسیار سنگینی را به دوش خواهد کشید.

علی یزدانی- مدیرعامل وقت سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران - تابستان سال جاری بود که اعلام کرد حدود ۳۰۵ واحد جدید در شهرک‌ها و نواحی صنعتی شکل گرفته و پیش‌بینی می‌شود این اقدام ۱۳۰ هزار شغل مستقیم را در پی داشته باشد. در همین راستا فرشاد مقیمی - معاون برنامه‌ریزی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی - در پاسخ به ایسنا مبنی بر آخرین وضعیت طرح ایجاد اشتغال ۱۳۰ هزار نفری در شهرک‌ها و نواحی صنعتی طی سال جاری اعلام کرد که در ۹ماهه سال جاری ۶۶ هزار و ۵۷۳ شغل در شهرک‌ها و نواحی صنعتی به‌وجود آمده است. براساس اطلاعاتی که در اختیار ایسنا قرار گرفته، تنها ۱۵ هزار و ۹۴۱ شغل جدید در شهرک‌ها و نواحی صنعتی ایجاد شد که معادل ۱۲.۲درصد از وعده ایجاد ۱۳۰ هزار شغل در این مناطق بود. حال با اضافه‌شدن سه ماهه زمانی فصل پاییز میزان اشتغال ایجادشده در شهرک‌ها و نواحی صنعتی از ۱۵ هزار و ۹۴۱ شغل به ۶۶ هزار و ۵۷۳ شغل افزایش یافته که درصد اشتغال ایجادشده را از ۱۲درصد به بیش از ۵۰درصد ارتقا داده است.

با توجه به فرصت زمانی سه ماهه زمستان تا پایان سال جاری، سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی موظف است که ۶۶ هزار و ۵۷۳ نفر شغل ایجادشده را بنابر تکلیف در نظر گرفته به ۱۳۰ هزار شغل افزایش دهد و به وعده داده‌شده در این راستا عمل کند. هرچند با گذشت ۹ ماه از سال ۱۳۹۶ تنها حدود ۵۰درصد از وعده ایجاد ۱۳۰ هزار شغل در سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی محقق شده، باید منتظر ماند و دید که آیا این سازمان توان ایجاد حدود ۶۴ هزار شغل دیگر را تا پایان سال جاری و در فرصت زمانی ۹۰ روزه دارد یا خیر؟

دورخیز فرودگاه امام خمینی (ره) برای افزایش ۲۲برابری ظرفیت

فرودگاه امام خمینی (ره) که در طول سال‌های گذشته موفق شده نام خود را به عنوان یکی از اصلی‌ترین مراکز حمل و نقل هوایی ایران ثبت کند در آستانه برداشتن گام‌های نهایی قرار دارد که به توسعه زیرساخت‌های این فرودگاه کمکی جدی خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌هایی که در طول سال‌های گذشته فرودگاه و شهر فرودگاهی امام خمینی (ره) با آن روبه‌رو بوده‌اند، بحث بالابودن تعداد مسافران در قیاس با ظرفیت مسافرگیری این فرودگاه بوده است. در حال حاضر ترمینال فعال فرودگاه امام خمینی (ره) سالانه ظرفیت حدودا ۴ تا ۵میلیون مسافر را دارد و این در حالی است که در طول سال‌های گذشته تعداد مسافران این فرودگاه به مرز ۱۰ میلیون نفر نزدیک شده‌اند، این موضوع باعث‌شده مسئولان فرودگاه امام خمینی (ره) با وجود آنکه می‌توانند این تقاضای سفر را مدیریت کنند، اما نسبت به تقاضای بالای مسافران در سفرهای بین‌المللی و افزایش آنها در سال‌های آینده نگران باشند.

از این‌رو طرح توسعه شهر فرودگاهی امام خمینی(ره) در حوزه هوانوردی در دستور کار قرار گرفته است و کار ساخت ترمینال‌های سلام و ایرانشهر با جدیتی قابل توجه پیگیری می‌شود.

ترمینال سلام به عنوان طرحی که در کوتاه‌مدت در دستور کار قرار گرفته، با وجود مشکلات و ابهام‌های موجود بار دیگر در مسیر ساخت با جدیت کار خود را دنبال می‌کند و طبق پیش‌بینی وزارت راه و شهرسازی می‌توان همزمان با حج واجب سال آینده یعنی حوالی خردادماه سال ۱۳۹۷ از آن بهره‌برداری کرد.

با وجود اهمیت کار تکمیل فرودگاه سلام در ماه‌های آینده آنچه بیشترین اهمیت را در مسیر توسعه فرودگاه امام خمینی (ره) دارد، ترمینال ایرانشهر خواهد بود. این ترمینال که در چند فاز ساخته شده و ظرفیت مسافرگیری ۱۱۰ میلیون نفری در سال را به فرودگاه امام خمینی (ره) اضافه می‌کند، باید از طریق مشارکت طرف‌های خارجی ساخته شود و از این‌رو کار طراحی نهایی آن برای ارائه به سرمایه‌گذاران بین‌المللی بسیار طولانی بود، اما طبق برآورد مشاور وزیر راه و شهرسازی امکان آن وجود دارد که در ابتدای سال آینده مناقصه آن برگزار شده و ساخت فاز یک این مجموعه نهایی شود.

با نهایی‌شدن انتخاب سرمایه‌گذار ترمینال ایرانشهر در نهایت ظرفیت مسافرپذیری فرودگاه امام خمینی(ره) به شکلی قابل توجه افزایش می‌یابد و با رساندن آن به مرز ۱۲۰ میلیون مسافر در سال که افزایشی حدودا ۲۲ برابری را نشان می‌دهد امکان رقابت این فرودگاه با بزرگان این عرصه در جهان را فراهم خواهد کرد.

اخبار

مذاکرات برای پروژه جدید صادرات گاز از ایران به عراق

دبیرکل اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق از انجام مذاکرات جدید ایران و عراق برای صادرات گاز از ایران به عراق خبر داد و گفت که این قرارداد جدا از قرارداد قبلی صادرات گاز از ایران به عراق است و قرارداد قبلی با وزارت نیروی عراق بود، درحالی‌که مذاکره جدید با وزارت نفت عراق و برای تامین گاز نیروگاه‌های این کشور است.

حمید حسینی در گفت‌وگو با ایسنا، با تاکید بر اینکه عراق به شدت به دنبال توسعه میدان‌های نفتی خود است، اظهار کرد: عراق در حال مذاکره با عربستان، اردن و ترکیه است تا مسیرهای صادراتی خود را تنوع بخشد تا هنگامی که به تولید ۷میلیون بشکه می‌رسد مشکلی برای صادرات نداشته باشد. ایران باید تلاش کند از این موقعیت استفاده کند.

وی با بیان اینکه وزارت نفت عراق تاکنون تمایلی برای تعامل با ایران نداشته است، اظهار کرد: حتی طرف قرارداد در قرارداد صادرات گاز از ایران به عراق، وزارت برق این کشور بود. البته اخیرا با تعاملاتی که ایجاد شده ارتباط ایران با وزارت نفت عراق بهبود پیدا کرده است.

نقش کمرنگ تولید محصولات ارگانیک در بودجه سال آینده

عضو هیأت‌رئیسه انجمن ارگانیک گفت که در بودجه پیشنهادی دولت، ردیف جداگانه‌ای به تولید محصولات ارگانیک اختصاص نیافته است.

آزاد عمرانی عضو هیأت رئیسه انجمن ارگانیک در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به تاکید مقام معظم رهبری مبنی بر تولید محصولات سالم اظهار کرد: در قانون ششم برنامه توسعه کشور تولید محصولات ارگانیک مورد توجه قرار گرفته است.

وی در ادامه افزود: باتوجه به آنکه در بودجه پیشنهادی دولت، ردیف جداگانه‌ای به تولید کشاورزی ارگانیک اختصاص نیافته است، بنابراین انتظار می‌رود کمیسیون کشاورزی مجلس در بازبینی بودجه این امر را مورد توجه قرار دهد.

عمرانی ادامه داد: تولید محصولات ارگانیک را باید به دید سرمایه نگاه کرد، چراکه سالانه بودجه قابل توجهی به درمان اختصاص می‌یابد که با توسعه محصولات کشاورزی ارگانیک و تشویق کشاورزان نسبت به تولید محصولات سالم می‌توان از شیوع بیماری‌های مختلفی در بین آحاد جامعه جلوگیری کرد. این مقام مسئول با اشاره به اینکه ایران رتبه ۴۹ تولید محصولات ارگانیک در جهان را به خود اختصاص داده است، گفت: سطح زیرکشت محصولات ارگانیک با احتساب عرصه‌های طبیعی حدود ۸۰ هزار هکتار است.

دویچه وله خبر داد

رشد ۲۷درصدی کالا در صادرات آلمان به ایران

براساس جدیدترین آمارها، صادرات آلمان به ایران در سال ۲۰۱۶ نسبت به سال پیش از آن، بیش از ۲۷درصد رشد داشته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، ممکن است فکر کنید که مبادلات تجاری میان ایران و آلمان تنها به ارسال نفت ایران به آلمان و ارسال خودروهای تولید آلمان به ایران خلاصه می‌شود، اما به گفته میشائیل توکاس، رئیس اتاق مشترک ایران و آلمان، این صحت ندارد. وی افزود: ما از ایران نفت خام نمی‌خریم. پالایشگاه‌های ما برای پالایش نفت با سولفور بالای تولیدی ایران طراحی نشده‌اند. تنها ایتالیا و یونان پالایشگاه‌هایی دارند که می‌تواند نفت ایران را پالایش کنند، بنابراین آنها عمده واردکنندگان اروپایی نفت ایران هستند.

توکاس با بیان اینکه حدود ۶۰درصد از کل درآمدهای ایران از فروش نفت خام به دست می‌آید، افزود: این رقم زیادی است، اما ۴۰درصد مابقی هم مهم است. اقتصاد ایران متنوع‌ترین اقتصاد صنعتی منطقه به شمار می‌رود.

اقلام صادراتی ایران به آلمان شامل محصولات سنتی نظیر فرش و میوه خشک است. در گذشته قبل از آنکه در سال ۱۹۹۵ تحریم‌های ضد ایرانی به اجرا گذاشته شود، ایران برخی محصولات صنعتی نظیر موتور خودروهای باری نیز به اروپا صادر می‌کرد. امروزه ایران همچنان برخی محصولات نظیر مواد شیمیایی، ابزارآلات و مواد دارویی را صادر می‌کند اما نه به اروپا بلکه به همسایگان منطقه‌ای‌اش.

توکاس افزود: هرچند اقتصاد ایران صنعت قابل توجهی است، اما کیفیت محصولات صنعتی این کشور اغلب به اندازه‌ای بالا نیست که بتواند استانداردهای بازارهای اروپایی را تامین کند؛ بنابراین این محصولات در عوض به بازارهای منطقه‌ای صادر می‌شود.

به گفته وی، با توجه به اینکه ایرانی‌ها در حال همکاری با شرکای اروپایی برای ارتقای کیفیت محصولات خود هستند، این وضعیت در طول زمان تغییر خواهد یافت.

اخبار

تولید خودرو افزایش یافت

آذرماه امسال تولید انواع خودرو به‌طور میانگین ۱۳.۴ درصد افزایش یافت. به گزارش ایسنا، در این مدت تولید انواع خودرو از ۱۲۹ هزار و ۱۱ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۱۴۶ هزار و ۲۷۶ دستگاه رسید. تولید انواع سواری با رشد ۱۲.۳ درصدی همراه بوده و از ۱۲۱ هزار و ۷۸۱ دستگاه به ۱۳۶ هزار و ۷۵۶ دستگاه افزایش یافت. آذرماه امسال تولید انواع ون نیز صعودی بوده و به ۱۳۶ دستگاه رسید. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته تولید ون متوقف بود. تولید انواع وانت نیز ۳۱.۵ درصد رشد داشته و از ۵۸۴۳ دستگاه در آذرماه ۱۳۹۵ به ۷۶۸۵ دستگاه رسید. در این مدت تولید انواع مینی‌بوس و میدل‌باس نیز با رشد ۲۳۵.۷ درصدی همراه بوده و از ۴۲ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۱۴۱ دستگاه افزایش یافت. تولید انواع اتوبوس نیز ۵۴.۵ درصد افزایش یافته و از ۸۸ دستگاه در آذرماه ۱۳۹۵ به ۱۳۶ دستگاه رسید. آذرماه امسال تولید انواع کامیونت، کامیون و کشنده نیز با رشد ۱۳.۱ درصدی همراه بوده و از ۱۲۵۷ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۱۴۲۲ دستگاه افزایش یافت. همچنین در ۹ ماهه نخست امسال نیز تولید انواع خودرو ۱۶.۱ درصد افزایش یافته و از ۹۵۰ هزار و ۲۱۰ دستگاه به یک میلیون و ۱۰۳ هزار و ۶۳۱ دستگاه رسید.

استفاده از کارت سوخت دوباره الزامی می‌شود

درحالی‌که در سال‌های اخیر با غیر فعال شدن طرح سهمیه‌بندی بنزین، استفاده از کارت‌های سوخت عملاً منتفی شده بود، استفاده از این کارت‌ها برای متقاضیان سوخت‌گیری خودرو بار دیگر الزامی خواهد شد.

به گزارش ایسنا، سخنگوی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی با تأکید بر این‌که استفاده از کارت سوخت الزامی خواهد شد، افزود: افرادی که فاقد کارت سوخت هستند باید به منظور جلوگیری از ایجاد مشکل نسبت به اخذ کارت سوخت اقدام کنند.

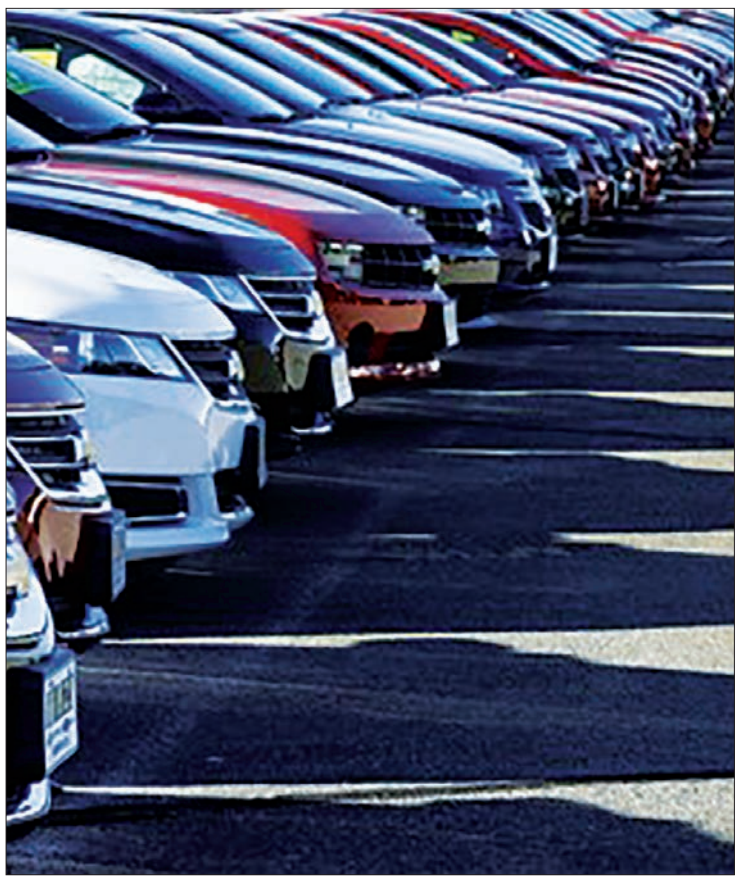
زیبا اسماعیلی در جمع خبرنگاران با اشاره به قانون مصوب مجلس گفت: با توجه به اینکه قانون مصوب مجلس تأکید کرده است که سوخت‌گیری فقط با کارت سوخت امکان‌پذیر است و کارت سوخت جایگاه‌دار فقط برای موارد ضروری استفاده خواهد شد، مالکان خودروهایی که به هر دلیل فاقد کارت سوخت هستند باید به منظور جلوگیری از ایجاد مشکل نسبت به اخذ کارت اقدام کنند. وی با بیان این‌که برای زمان ازسرگیری استفاده از کارت سوخت زمان مشخصی تعیین نشده است، افزود: افرادی که فاقد کارت سوخت هستند باید برای اخذ این کارت به نمایندگی‌های پلیس+۱۰ مراجعه کنند.

مدیرعامل پالایشگاه میعانات گازی ستاره خلیج‌فارس خبر داد

تحویل ۱۰۰ میلیون لیتر بنزین یورو ۵ به شرکت ملی پخش

مدیرعامل پالایشگاه میعانات گازی ستاره خلیج‌فارس دیروز از ارسال چهارمین محموله بنزین یورو ۵ به میزان ۲۰ میلیون لیتر تا پایان شب خبر داد و افزود: با احتساب این محموله تاکنون ۱۰۰ میلیون لیتر بنزین یورو ۵ از پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس به شرکت ملی پخش تحویل داده شده است. به گزارش ایسنا، محمدعلی دادور در نشست خبری که دیروز برگزار شد با تأکید بر اینکه در فاز اول پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس تولید روزانه ۱۲ میلیون لیتر بنزین تثبیت شده است، اظهار کرد: در حال حاضر بنزینی که در این پالایشگاه تولید می‌شود از لحاظ میزان گوگرد و بنزن فوق یورو ۵ است. وی با اشاره به تحویل خوراک پالایشگاه از عسلویه، اظهار کرد: در عسلویه ایستگاه پمپی با ظرفیت ۱۲ هزار و ۵۰۰ مترمکعب در ساعت ایجاد شده که از عسلویه با فشار ۹۰ بار ارسال و در پالایشگاه با فشار ۶۰ بار تحویل گرفته می‌شود. در حال حاضر به‌طور متوسط روزانه ۱۲۰ هزار بشکه میعانات گازی ارسال می‌شود، البته ظرفیت خط لوله برای ۳۶۰ هزار بشکه طراحی شده و امکان افزایش ظرفیت تا ۵۰۰ هزار بشکه وجود دارد. مدیرعامل پالایشگاه میعانات گازی ستاره خلیج‌فارس در مورد سوخت گاز نیز توضیح داد: این سوخت از شبکه سراسری دریافت می‌شود. دادور در ادامه از تولید روزانه ۱۲ میلیون لیتر بنزین با استاندارد یورو ۵ در پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس خبر داد و گفت: روز سه‌شنبه سومین محموله ۴۰ میلیون لیتری از پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس به انبار ارسال شد. مجموعا ۸۰ میلیون لیتر بنزین یورو ۵ از پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس به شرکت ملی پخش ارسال شده است. به‌طور کلی بیش از یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون لیتر بنزین از این پالایشگاه تحویل سوخت کشور داده شده است که میزان اکتان این بنزین‌ها به جز سه محموله آخر که بیش از ۹۱ بود ۸۷ بوده است. وی ادامه داد: تا امشب یک محموله ۲۰ میلیون لیتری دیگر نیز به شرکت ملی پخش ارسال می‌شود و امیدواریم تولید بنزین یورو ۵ در پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس ادامه داشته باشد. مدیرعامل پالایشگاه میعانات گازی ستاره خلیج‌فارس در ادامه با اشاره به سرعت گرفتن فرآیند تولید بنزین در پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس طی سه ماه گذشته، گفت: در سه ماه گذشته تولید بنزین از ۲.۳ میلیون لیتر به ۱۲ میلیون لیتر رسیده است. دلیل اصلی سرعت گرفتن فرآیند تولید بنزین در این پالایشگاه این بود که مقداری گوگرد در مبدل‌ها وجود داشت که شناسایی شد. همچنین مشکل سیستم کنترل پالایشگاه برطرف شد و سیستم بخار پالایشگاه نشتی‌های بی‌حد داشت که برطرف شد. از سوی دیگر پیگیری‌های لازم برای دریافت خوراک انجام شد و در حال حاضر خوراک به صورت ثابت به پالایشگاه منتقل می‌شود.

گزارش بازار خودروهای وارداتی پس از بازگشایی ثبت سفارش



با ابلاغ دستورالعمل واردات خودرو از سوی هیأت دولت، پیش‌بینی‌ها حکایت از آن دارد که بازار وارداتی‌ها سال آینده با تحولات جدی در قیمت و تنوع محصولات عرضه شده به بازار روبه‌رو است.

به گزارش پایگاه خبری پدال‌نیوز، بر این اساس با افزایش تعرفه و تعیین سقف دلاری برای واردات، قیمت‌ها به‌طور حتم سال آینده روند صعودی به خود خواهند گرفت، این در حالی است که سهم برندها نیز با ایجاد محدودیت برای واردات برخی از خودروها، دستخوش تغییراتی خواهد شد. در این زمینه کارشناسان معتقدند که افزایش تعرفه و تعیین سقف ۴۰ هزار دلاری، دو مولفه تأثیرگذار در بازار سال ۹۷ خواهد بود که به تغییراتی در قیمت و کاهش تنوع محصولات وارداتی منجر خواهد شد. هرچند کاهش تنوع بیشتر مشمول خودروهای لوکسی همچون بی‌ام‌و، لکسوس و بنز می‌شود اما با افزایش قیمت به‌واسطه روند صعودی تعرفه، پیش‌بینی می‌شود که سهم برندهای وارداتی در بازار جابه‌جا شود.

از سوی دیگر در نظر گرفتن سهمی نامحدود و تخفیف ویژه در عوارض واردات برای خودروسازان خارجی که در تولید نیز مشارکت دارند منجر به آن خواهد شد که سهم خودروسازان فرانسوی در ایران بیش از پیش افزایش یابد. در حال حاضر نیز برند رنو در صدر جدول وارداتی‌ها به کشور قرار دارد. هیات‌دولت با هدف ایجاد انگیزه برای داخلی‌سازی محصولات وارداتی، تخفیف ۲۰درصدی برای خودروسازان خارجی در نظر گرفته تا تولیدکنندگان به جای واردات کامل خودرو اقدام به مونتاژ خودرو در کشور کنند. تجربه موفقی که در ترکیه نیز تکرار شده و این همسایه شمال غربی ایران را به صادرکننده‌ای نمونه تبدیل کرده است. در این کشور به جای واردات خودرو به‌صورت CBU (کامل) خودروسازان خارجی برای کاهش هزینه تولید اقدام به تولید داخل کرده‌اند که همین امر ترکیه را به یکی از پایگاه‌های اصلی صادرات خودرو در منطقه تبدیل کرده است.

هرچند ساختار اقتصادی و سیاسی این کشور همسایه در ورود خارجی‌ها به این سرزمین نقش اساسی داشته اما برنامه‌ریزی اصولی تصمیم‌سازان صنعتی را نمی‌توان در این مورد کتمان کرد. مسئولان دولتی و برخی نمایندگان مجلس بارها به تکرار این جمله که «نباید بازار را ارزان در اختیار خارجی‌ها قرار داد» پرداخته‌اند حال آنکه در کنار این شعار باید زیرساخت‌های حضور خارجی‌ها نیز فراهم شود. در هر صورت آنچه مشخص است بسیاری از بندها و تبصره‌های مصوبه هیأت وزیران، به‌نوعی برای واردات و ایجاد تنوع در بازار، ایجاد محدودیت می‌کند، این در شرایطی است که پیش از توقف سایت ثبت‌سفارش دولت به نوعی ساماندهی خروج ارز از کشور و همچنین محدودیت در ورود کالاهای لوکس را در اولویت برنامه‌های خود قرار داده بود؛ص برنامه‌ای که هم‌اکنون در لایحه بودجه ۹۷ به عینه مشخص‌کننده این اهداف دولتی است. از سوی دیگر اما دولت با آزادسازی فعالیت شرکت‌های غیرمستقیم انحصار نمایندگی‌های رسمی را در بازار شکسته که همین امر می‌تواند به قیمت رقابتی خودروهای وارداتی در بازار کمک کند. پیش از این با توقف فعالیت این دسته از واردکنندگان، نمایندگی‌های رسمی با بازار انحصاری که در دست داشتند هم تعیین‌کننده قیمت بودند و هم به‌طور غیرقانونی برای واردکنندگان غیررسمی به واردات خودرو می‌پرداختند.

تأثیر دستورالعمل جدید بر سهم بازار

بازار خودروهای وارداتی در مدت زمان توقف سایت ثبت‌سفارش با افزایش بی‌رویه در قیمت‌ها مواجه شد. هرچند در شرایط کنونی که سایت ثبت‌سفارش واردات خودرو بازگشایی شده توقع بر این است که قیمت خودروها به روزهای ابتدایی تیرماه سال‌جاری بازگردد، اما ظاهراً اراده‌ای در این زمینه از سوی واردکنندگان دیده نمی‌شود. در این زمینه حتی برخی دست‌اندرکاران بازار عنوان می‌کنند که بازگشایی دوباره سایت ثبت‌سفارش نه‌تنها موجب بازگشت قیمت‌ها به گذشته نخواهد شد، بلکه دستورالعمل جدید افزایش قیمت بیشتر خودروهای وارداتی در بازار را به‌دنبال خواهد داشت. از تیرماه سال‌جاری که سایت ثبت‌سفارش متوقف شد هرچند واردات خودرو با ثبت‌سفارش‌های پیش از تیرماه ادامه یافت، اما واردکنندگان در غفلت سازمان‌های نظارتی اقدام به افزایش چشمگیر قیمت‌ها کردند. بهانه واردکنندگان نیز توقف ثبت‌سفارش بود حال آنکه با باز شدن سایت، سخنی از بازگشت قیمت‌ها نیست و این در شرایطی است که خودروها تا یک‌ماه آینده مشمول افزایش تعرفه نیزخواهند شد که همین امر فاجعه‌ای در بازار وارداتی‌ها ایجاد خواهد کرد. اما در کنار تعرفه؛ اسقاط خودروهای فرسوده که پنج ماه پیش دولت مصوبه آن را به وزارت صنعت ابلاغ کرد نیز تأثیر بسزایی در تعیین قیمت‌ها خواهد داشت.

براساس مصوبه دولت سه ردیف تعرفه‌ای برای واردات خودرو مشخص شده است، خودروهایی با حجم موتور ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ سی‌سی که تاکنون تعرفه واردات آنها ۴۰ درصد بوده است از این به بعد مشمول تعرفه ۵۵ درصدی می‌شوند و در مورد خودروهای با حجم موتور ۱۵۰۱ تا ۲۰۰۰ سی‌سی که تعرفه قبلی آنها ۴۰ درصد تعیین شده بود، در ضوابط جدید مشمول تعرفه ۷۵درصدی شده‌اند. تعرفه واردات خودروهایی با حجم موتور ۲۰۰۱ تا ۲۵۰۰ سی‌سی نیز که در گذشته ۵۵ درصد بود حالا ۹۵درصد تعیین شده است. هرچند در نگاه اول رشد قیمت ناشی از افزایش تعرفه بیشتر از سایر موارد به چشم می‌آید اما کارشناسان معتقدند دستورالعمل جدید تغییرات جدی در واردات خودروها براساس حجم موتور را به‌دنبال دارد، به‌طوری‌که واردات خودرو در یک حجم موتور خاص متمرکز می‌شود. آمار استخراج‌شده از سوی انجمن واردکنندگان خودرو نشان می‌دهد خودروهای وارداتی با حجم موتور ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی ۵۶درصد یعنی بیشترین میزان واردات را به خود اختصاص می‌دهند و ۳۴ درصد خودروها نیز در حجم موتور ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی به کشور وارد می‌شوند و در نهایت خودروهایی با حجم موتور ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ سی‌سی نیز تنها ۹درصد خودروهای وارد شده به کشور را تشکیل می‌دهند؛ هرچند افزایش تعرفه واردات خودرو موجب می‌شود قیمت خودروهای وارداتی در همه حجم موتورها افزایش پیدا کند، اما مزیت واردات خودرو در حجم موتور ۱۵۰۰ سی‌سی تا ۲۰۰۰ سی‌سی بیشتر و واردات خودرو در این بخش متمرکز می‌شود. دلیل این موضوع نیز از آن رو است که خودروهای ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ سی‌سی به‌دلیل حجم موتور پایینی که دارند، خودروهای شهری به حساب می‌آیند و چندان مورد توجه مشتریان خودروهای وارداتی نیستند؛ بنابراین افزایش تعرفه واردات خودرو مزیت ورود این خودروها به کشور را کاهش می‌دهد. از سوی دیگر خودروهایی با حجم موتور بالاتر از ۲۰۰۰ سی‌سی نیز به‌دلیل تعرفه بالاتر و مصرف سوخت بیشتری که دارند، با قیمت تمام شده بالاتری به دست مشتریان می‌رسد بنابراین متقاضی خرید این خودروها کاهش پیدا خواهد کرد. اما به دلیل اینکه حجم موتور ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی پاسخگوی نیاز مشتریان به یک خودرو با موتور قدرتمند خواهد بود که مورد استفاده آن نیز بیشتر است و از همه مهم‌تر قیمت به نسبت متعادل‌تری در مقایسه با خودروهای ۲۰۰۱ تا ۲۵۰۰ سی‌سی خواهد داشت؛ بنابراین متقاضیان بیشتری در بازار برای این خودروها وجود خواهد داشت که همسو با آن، شرکت‌ها تمایل به ورود بیشتر این خودروها خواهند داشت.

نگاهی به افزایش تعرفه هیبریدی‌ها

یکی دیگر از موارد دستورالعمل جدید واردات خودرو، تعرفه ۲۵ تا ۱۰۰درصدی خودروهای هیبریدی براساس حجم موتورهای متفاوت است. طی سه سال گذشته استفاده و اقبال از این نوع خودروها در بازار افزایش یافته حال آنکه تعرفه خودروهای مذکور پیش از مصوبه جدید دولت ۴درصد تعیین شده بود. در اظهاراتی که چندی پیش امیرحسین قناتی مدیرکل دفتر نیرومحرکه وزارت صنعت عنوان کرده بود ظاهراً تمرکز این وزارتخانه بر واردات یا حتی تولید خودروهای برقی در کشور است، چراکه هیبریدی‌هایی که وارد کشور شده و در شهرها تردد می‌کنند بیشتر از بنزین استفاده می‌کنند تا از باتری. بدین ترتیب مشخص می‌شود که چرا دولت برای هیبریدی‌ها برخلاف گذشته تعرفه‌های سنگینی وضع کرده است. به این ترتیب پیش‌بینی می‌شود با افزایش تعرفه خودروهای هیبریدی قیمت خودروهایی نظیر کمری هیبرید، تویوتا پریوس، هیوندای سوناتا هیبرید با افزایش قابل‌توجهی مواجه شوند.

اثر سقف دلاری واردات خودرو

یکی از ممنوعیت‌های جدیدی که دولت در دستورالعمل جدید واردات خودرو اعمال کرده است، تعیین سقف ارزش گمرکی خودروهای وارداتی تا ۴۰ هزار دلار است. هرچند در نظر گرفته شدن ارزش دلاری به‌عنوان معیاری برای لوکس بودن خودروها یکی از خواسته‌های بسیاری از واردکنندگان در برابر معیار حجم موتور بود اما دولت با در نظر گرفتن این ممنوعیت جدید تلاش داشته که محدودیت‌ها در حوزه واردات خودروهای لوکس را افزایش دهد. بر این اساس از این به بعد خودروهایی که دارای ارزش بیش از ۴۰ هزار دلار هستند، اجازه ورود به کشور را نخواهند داشت.

به گفته فعالان بازار خودرو، این ممنوعیت جدید موجب می‌شود واردات خودروهای لوکسی چون بی‌ام‌و، بنز، پورشه و لکسوس به کشور ممنوع شود. اثرات اجرای این بند از دستورالعمل جدید را می‌توان در سایت ثبت‌سفارش واردات خودرو دید، به‌طوری‌که لیست خودروهای مجاز برای ورود به کشور نشان می‌دهد به جز چند مدل بی‌ام‌و که قیمتی زیر ۴۰ هزار دلار دارند، باقی خودروهای این برند به همراه سایر برندهای لوکسی همچون بنز، لکسوس و پورشه در سیستم ثبت‌سفارش واردات خودرو جایی ندارند. آنگونه که فعالان بازار معتقدند براساس مصوبه جدید، تمرکز واردات در برندهایی چون رنو، پژو، هیوندای، کیا و تویوتا افزایش پیدا خواهد کرد. از سوی دیگر فعالان بازار معتقدند از آنجا که دستورالعمل جدید موجب حذف برندهای لوکس در بازار می‌شود؛ بنابراین کف قیمتی در بازار تغییر پیدا می‌کند و این موضوع چون اثر جدی بر قدرت خرید برخی مشتریان در بازار دارد، تقاضا در بازار خودروهای وارداتی به‌طور حتم ریزش پیدا خواهد کرد. موضوع مهم دیگری که فعالان بازار بر آن تأکید دارند، اینکه در نظر گرفتن سقف ۴۰ هزار دلار برای واردات خودرو موجب شکل‌گیری بازار دلالی در قیمت دست دوم خودروهای ممنوعه شود.

نقش متعادل‌کننده متفرقه‌ها در بازار خودرو

یکی از بندهایی که به انحصار واردکنندگان رسمی خاتمه داده و از جمله مزیت‌های دستورالعمل جدید واردات خودرو خوانده می‌شود، بازگشایی دوباره سایت ثبت‌سفارش روی واردکنندگان متفرقه است. طی یک سال گذشته که شرکت‌های متفرقه از واردات منع شدند، واردکنندگان رسمی نیز بیکار نبودند و با اخذ وجه از آنها به ثبت‌سفارش‌های زیادی برای این دسته از واردکنندگان پرداختند. با ممنوعیت فعالیت واردکنندگان متفرقه، در واقع ۵۱درصد منبع واردات خودرو به کشور حذف شد؛ هرچند خلأ ناشی از عدم حضور این شرکت‌ها توسط شرکت‌های نمایندگی برطرف شد اما یکی از دلایل مهم برای حضور این دسته در بازار، نقش مهم آنها در متعادل شدن قیمت‌ها در بازار بوده است.

بنابراین حضور دوباره این شرکت‌ها در بازار خودروهای وارداتی موجب می‌شود رقابت در بازار افزایش جدی پیدا کند.

اخبار

قیمت خودرو واقعی نیست باید کاهش یابد

یک کارشناس صنعت خودرو گفت قیمت فعلی بسیاری از خودروهای وارداتی واقعی نیست و باید کاهش یابد.

ابوالفضل خلخالی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: مداخلات دولت در ثبت سفارش و واردات خودرو از جمله دلایل نابسامانی‌های اخیر در قیمت این محصولات است. وی با بیان اینکه درست است که در دستورالعمل جدید واردات خودرو تعرفه واردات این محصولات افزایش یافته است، خاطرنشان کرد: اما سؤال این است که چرا واردکنندگان قیمت خودروهایی را که در گذشته وارد کرده‌اند افزایش داده‌اند درحالی‌که این خودروها با تعرفه‌های پیشین وارد شده و دلیلی برای افزایش قیمت آنها وجود ندارد.

عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت ادامه داد: نمی‌توان حق مصرف‌کنندگان را نادیده گرفت و به آن بی‌تفاوت بود.

قیمت فعلی بسیاری از خودروهای وارداتی غیرمنصفانه است و باید کاهش یابد. وی خاطرنشان کرد: در این شرایط سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به عنوان بازوی اجرایی وزارت صنعت، معدن و تجارت و مسئول تنظیم بازار باید وارد عمل شده و واردکنندگان را ملزم به کاهش قیمت‌ها به نرخ‌های پیشین کند.

به گزارش ایسنا، از ابتدای این هفته ثبت سفارش واردات خودرو مجددا از سر گرفته شد. وزارت صنعت، معدن و تجارت با هدف ساماندهی واردات خودرو از تیرماه امسال ثبت سفارش جدید برای واردات این محصولات را متوقف کرده بود.

به دنبال آن در چند هفته اخیر تحت تأثیر سودجویی برخی واردکنندگان و دپوی خودروها در انبارها و عدم عرضه به بازار، قیمت خودروهای وارداتی افزایش شدید و حباب‌گونه‌ای در بازار داشته است.

در این شرایط کارشناسان انتظار دارند با از سرگیری ثبت سفارش جدید برای واردات خودرو، حباب قیمتی این محصولات ترکیده و قیمت‌ها در بازار خودرو روند نزولی به خود بگیرد.

هنوز واردکنندگان خودرو به این مطالبه کارشناسان پاسخ مثبت نداده‌اند و قیمت‌ها در بازار خودرو کاهشی نداشته است.

مدیرعامل شرکت خدمات پس از فروش ایران خودرو:

نمایندگان منتخب ایساکو، جمعه‌ها هم خدمات می‌دهند

شرکت خدمات پس از فروش ایران خودرو، در راستای تکریم مشتریان و تسهیل در ارائه خدمات، از ۸دی ماه تا پایان سال جاری، روزهای جمعه را نیز به شیفت کاری تعمیرگاه‌های منتخب این شرکت اضافه کرد.

به گزارش پرشین خودرو، رضا حسینی مدیرعامل ایساکو، با اعلام این خبر اظهار کرد: با توجه به فرا رسیدن فصل زمستان و افزایش نیاز مراقبتی خودروها در این مدت و رفاه حال مشتریان گرامی، تا پایان سال جاری نمایندگی‌های منتخب به صورت دوره‌ای در روزهای جمعه نیز آماده ارائه خدمات خواهند بود. وی افزود: طبق آمار سنوات گذشته، در این بازه زمانی‌که منتهی به تعطیلات نوروز نیز هست، میزان مراجعه هموطنان به نمایندگی‌ها برای دریافت سرویس‌های دوره‌ای و خدمات افزایش می‌یابد و به همین دلیل تمهیداتی اندیشیده شد که جمعه‌ها نیز بتوانیم پاسخگوی نیازهای خدماتی مشتریان شرکت ایران‌خودرو باشیم. حسینی ادامه داد: بسیاری از مشتریان ما به دلایل مختلف در روزهای غیرتعطیل امکان مراجعه به نمایندگی‌ها را ندارند و بعضاً ورود به محدوده طرح ترافیک نیز برای این عزیزان دشواری‌هایی ایجاد می‌کند که با این برنامه نوین سعی بر آن داشتیم که دسترسی این هموطنان به خدمات تعمیرگاهی تسهیل شود.

مدیرعامل ایساکو در خصوص سایر طرح‌های خدماتی که در راستای رضایت مشتریان اجرایی شده به ارائه خدمت فوری در محل اشاره کرد و گفت: همانطور که مشتریان گرامی در جریان هستند، شرکت ایساکو نزدیک به یک سال است که طرح «اتوکلیک» را اجرایی کرده است که طی آن در صورت نیاز به دریافت خدمات مشتریان می‌توانند با یک کلیک، در زمان و محل مورد نظر خود، از خدمات شرکت ایساکو بهره‌مند شوند. همچنین طی دو سال اخیر، تعداد شیفت‌های برخی نمایندگی‌های ایساکو از یک شیفت به دو شیفت و یا حالت شبانه‌روزی افزایش یافت تا شرکت ایساکو با دارا بودن نزدیک به ۸۰۰ نمایندگی مجاز به عنوان گسترده‌ترین شبکه خدمات در سراسر کشور، به لحاظ زمان ارائه خدمات نیز در کشور پیشرو باشد.

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

پاویون ملی محصولات دانش‌بنیان در نمایشگاه کامپوزیت اکسپوی مسکو برگزار می‌شود

پاویون ملی محصولات دانش‌بنیان ایرانی با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صندوق نوآوری و شکوفایی در نمایشگاه کامپوزیت اکسپوی مسکو برگزار می‌شود که در این رویداد شش شرکت دانش‌بنیان دستاوردهای خود را ارائه می‌دهند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، پاویون ملی شرکت‌های دانش‌بنیان برای دومین سال با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در نمایشگاه Composite Expo روسیه (مسکو) برگزار می‌شود. توسعه صادرات، همکاری‌ها و تعاملات علمی، فناورانه و نوآورانه بین‌المللی شرکت‌های دانش‌بنیان از جمله اهداف حضور این شرکت‌ها در این رویداد است.

یادداشت

نکات بهبود کسب و کار اینترنتی

امیرقمصری

دوستان عزیزم، بهبود بازاریابی و فروش در کسب و کار اینترنتی به صورت مداوم بسیار مهم است و همواره باید به آن توجه شود. همانطور که می‌دانید اگر در شرایط فعلی خود باقی بمانید، توسط رقبای خود به زیر کشیده خواهید شد و به کلی کسب و کار را از دست خواهید داد.

در این مقاله قصد دارم ۲۷ نکته برای بهبود کسب و کار اینترنتی و افزایش درآمد را با در نظر گرفتن سئو سایت و بازاریابی اینترنتی بیان کنم. نکته کلیدی این است که تقریبا پیاده‌سازی آنها نیاز به هزینه‌ای نخواهد داشت و در عین حال بسیار ثمربخش نیز خواهد بود.

۱- استفاده از گوگل‌سرچ کنسول (گوگل وبمستر تولز) شما با این کار به‌راحتی می‌توانید عملکرد وب‌سایت خود را تحلیل و عملکرد محتوای سایت را رصد کنید، میزان ترافیک ورودی و خروجی کاربران را آنالیز کنید، از میزان بازخورد بکلینک‌های ساخته‌شده مطلع شوید و...

۲- به‌روزرسانی نقشه XML سایت و بارگذاری آن در Search Console گوگل و Bing Webmaster Tools

۳- پیاده‌سازی فرآیند سئو محلی برای وب‌سایت کسب و کار اینترنتی خود. این کار باعث می‌شود بتوانید موقعیت خود را در نتایج جست‌وجوی محلی بهبود ببخشید.

۴- استفاده از ابزار گوگل آنالیتیک جهت بررسی کمپین‌ها، رفتار کاربران، صفحات سایت و کمپین‌های مختلف بازاریابی اینترنتی.

۵- به اشتراک‌گذاری اطلاعات مناسب و مفید در سایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی برای به دست آوردن بکلینک‌های بارزش و نیز افزایش ترافیک ورودی سایت.

۶- عضویت در تالارهای گفت‌وگوی مرتبط با موضوع وب‌سایت خود جهت اشتراک‌گذاری محتوای سایت و به دست آوردن بکلینک و مخاطب مرتبط. همچنین می‌توانید برای تولید محتوا ایده‌های خوبی را نیز به دست بیاورید.

۷- همکاری با سایت‌های مشاغل محلی مرتبط با کسب و کار خود برای جذب مخاطب و مشتری بالقوه.

۸- از افراد پرنفوذ مرتبط با بیزینس خود در رسانه‌های اجتماعی جهت به اشتراک‌گذاری مطالب، گرفتن بکلینک و جلب توجه مخاطب مرتبط استفاده کنید.

۹- در سایر وبلاگ‌ها و وب‌سایت‌های مشابه، با استفاده از نام برند کسب و کار خود، نظر دهید.

۱۰- تولید محتوای بارزش و مفید. همچنین، آدرس‌دهی منابع خود را به صورت دقیق انجام دهید و از تصاویر مرتبط و باکیفیت در مقاله خود استفاده کنید.

۱۱- مقالاتی را تولید و منتشر کنید که در آنها به سوالات مهم کاربران پاسخ داده‌اید؛ اینگونه می‌توانید با استفاده از تاکتیک بازاریابی ویروسی مخاطبان جدیدی برای خود پیدا کنید.

۱۲- از متا تگ عنوان در وب‌سایت خود استفاده کنید. این تگ‌ها برای کاربران و سئو سایت بسیار مهم هستند.

۱۳- از توضیحات منحصر به فرد (متا تگ توضیحات) در هر صفحه از سایت خود استفاده کنید.

۱۴- وبلاگ و یا تالارهای گفت‌وگو ایجاد و همواره سعی کنید مطالب به‌روز و مرتبط با وب‌سایت خود را در آن قرار دهید.

۱۵- از ابزارهای آنالیز بکلینک برای بررسی بکلینک‌هایی که به دست آورده‌اید استفاده کنید تا از کیفیت آنها مطمئن شوید.

۱۶- بازاریابی ویدئویی را فراموش نکنید. از محصولات یا هر نوع کسب و کار خود ویدئو تهیه کنید و در سایت و دیگر رسانه‌های اشتراک‌گذاری ویدئو مانند آپارات و یوتیوب قرار دهید. محتوای ویدئو باید مرتبط با کسب و کارتان باشد. برند و لینک سایت خود را در انتهای ویدئو قرار دهید تا بتوانید مخاطب بیشتری جذب کنید. همچنین اجازه اشتراک‌گذاری ویدئو را به کاربران خود بدهید.

۱۷- در فیس‌بوک یک صفحه اختصاصی ایجاد کنید. برای حضور در این شبکه اجتماعی پرمخاطب، نیازمند هزینه بالایی نیستید و با صرف کمترین هزینه می‌توانید مخاطبان جدیدی جذب کنید. البته به شرط آنکه یک استراتژی مشخص و هدفمند برای فعالیت شبکه‌های اجتماعی داشته باشید.

۱۸- از توییتر برای به اشتراک‌گذاری مطالب خود استفاده کنید. اگر عضو نیستید یک اکانت ایجاد کنید. زیرا اخیرا توییتر در موتورهای جست‌وجو مورد توجه قرار گرفته است.

۱۹- Pinterest و اینستاگرام نیز از دیگر شبکه‌های اجتماعی پرمخاطب هستند. پس فعالیت مداوم، مفید و موثر را در آنها فراموش نکنید.

۲۰- در توییتر لیستی از مشتریان و شرکت‌هایی را که به آنها اعتماد دارید ایجاد کنید. از این لیست جهت رصد محتوای آنان با استفاده از RSS Reader بهره بگیرید.

۲۱- محتوای باکیفیت، جذاب و مفید تولید کنید و با استفاده از کمپین در شبکه‌های اجتماعی، آنها را به اشتراک بگذارید تا بتوانید مخاطب را به سایت خود هدایت کنید.

۲۲- همواره از گوگل آنالیتیک جهت رصد وب‌سایت خود استفاده کنید. لینک‌هایی را که به وب‌سایت شما ارجاع داده می‌شوند و یا به وب‌سایت شما منتهی می‌شوند به‌طور دقیق بررسی کنید.

۲۳- از ثبت مکان کسب و کار در گوگل‌مپ غافل نشوید، زیرا این کار یک سیگنال مثبت جهت افزایش اعتماد به گوگل ارسال می‌کند.

۲۴- اضافه‌کردن نشانه‌گذاری Schema روی کدهای HTML وب‌سایت، این کار باعث بهبود نمایش وب‌سایت شما در موتورهای جست‌وجو می‌شود.

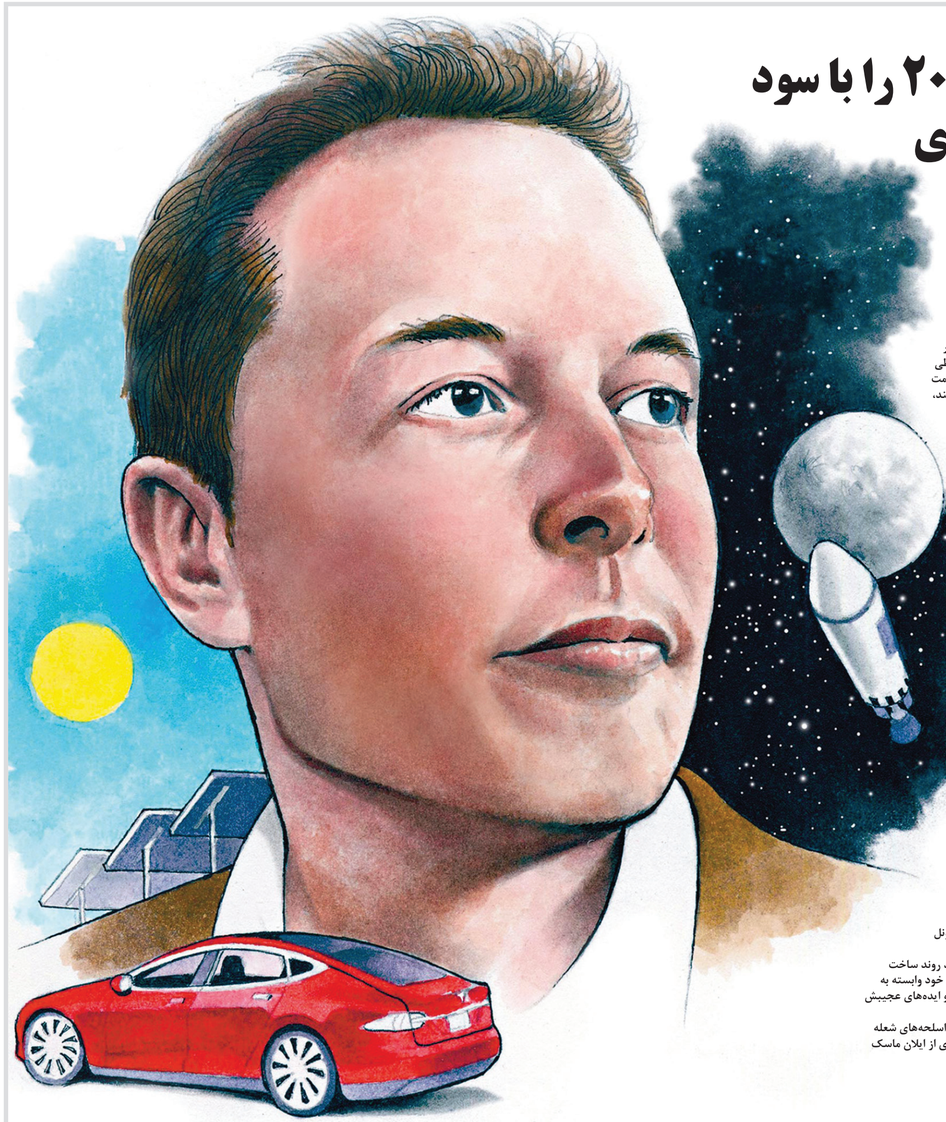
۲۵- از ریسپانسیو بودن سایت خود در تمامی پلتفرم‌ها به‌خصوص در موبایل اطمینان حاصل کنید. همچنین سرعت بارگذاری سایت خود را به‌طور مداوم بررسی و اشکالات موجود در آن را رفع کنید. می‌توانید با استفاده از PageSpeed Insights سرعت سایت خود را در دو نسخه دسکتابی و موبایلی بررسی کنید.

۲۶- برای موفقیت باید همواره آخرین مطالب آموزش سئو سایت و بازاریابی اینترنتی را مورد مطالعه قرار دهید، چون همانطور که می‌دانید این دو حوزه به شدت به هم وابسته و همواره در حال تغییر و تحول هستند.

۲۷- از تاکتیک پست مهمان برای ترویج برند خود به دیگران استفاده کنید، اما نکته‌ای که وجود دارد این است که زمانی می‌توانید از این تاکتیک استفاده کنید که به اندازه کافی در کار خود مهارت پیدا کرده باشید و دیگران مشتاق منتشرکردن پست شما در وب‌سایت خود باشند. در استفاده از این تکنیک باید به این نکته توجه داشته باشید که پست خود را در وب‌سایت‌های باکیفیت، معتبر و مرتبط با کسب و کار خود منتشر کنید.

منبع: newseo

ایلان ماسک ۲۰۱۸ را با سود یک میلیون دلاری آغاز کرد



ایلان ماسک ۲۰۱۸ را با سود یک میلیون دلاری آغاز کرد. او توانست تا این یک میلیون دلار را به سرمایه پروژه جاه‌طلبانه شرکت حفاری‌اش اضافه کند که به ادعای وی می‌تواند ازدحام ترافیک شهری را کاهش دهد.

به گزارش دیجیاتو، ایلان ماسک با به حراج گذاشتن کلاه‌های ۲۰ دلاری Boring Company (شرکت حفاری) در مهرماه سال قبل، موفق شد ۵۰ هزار عدد از این محصول را طی دو ماه به فروش برساند، درحالی‌که این یک میلیون دلار قسمت بسیار کوچک از سرمایه مورد نیاز برای این پروژه را تأمین کند، اما این کلاه توانسته آوازه و اسم Boring Company را به گوش بسیاری برساند.

در واقع این مسئله موجب شده که ایلان ماسک ۲۰۱۸ را با یک برد در بازی تبلیغاتی شروع کند و به شکلی متفاوت نام کمپانی جدید خود را بر سر زبان‌ها بیندازد.

برای کسانی که نمی‌دانند باید گفت که شرکت جدید ماسک Boring Company قرار است تونل‌سازی را از نو ابداع کرده و برای همیشه ترافیک‌های کشنده سطح شهر را از بین ببرد.

«ایلان ماسک»، مدیرعامل «اسپیس اکس» و «تسلا» زمانی‌که در ترافیک جهنمی لس‌آنجلس گرفتار شده بود ایده‌ای به ذهنش رسید و بلافاصله با انتشار توییتی اعلام کرد قصد دارد در زمینه تونل‌سازی و رفع ترافیک فعالیت کند.

قرار است با ایجاد شبکه‌ای از تونل‌های پیشرفته زیر شهرهای آمریکا امکان تردد سریع خودروها با سرعت ۲۰۰ کیلومتر بر ساعت و بدون هیچ ترافیکی فراهم شود.

این تونل‌ها قرار است ۱۳.۵ متر زیر مسیرهای عمومی اطراف دفتر مرکزی اسپیس اکس حفر شوند. این شرکت به شهروندان لس آنجلس قول داده که در صورت جابه‌جایی یک سانتی متری خاک سطح فوقانی، پروژه بلافاصله متوقف شود.

گفتنی است که حفاری تونل مذکور ابتدا از زیر مقر اسپیس اکس شروع شد و در شهریور ماه نیز شورای شهر هاوتورن واقع در ایالت کالیفرنیا، به Boring Company، اجازه داده تا به صورت آزمایشی، تونلی به طول ۳.۲ کیلومتر زیر شهر حفر کند. چندی پس از آن نیز ایلان ماسک تصویری از یک خودروی تسلا مدل S در این تونل آزمایشی را منتشر کرد.

حال اینکه ایلان ماسک ۲۰۱۸ را طوری پیش ببرد که بتواند روند ساخت تونل‌های Boring Company را به مرحله عملیاتی برساند خود وابسته به فاکتورهای مختلفی است. اما با توجه به سابقه ایلان ماسک و ایده‌های عجیبش باید انتظار فعالیت‌های غریب وی نیز باشیم.

او جدیدا اعلام کرده که با اتمام فروش کلاه‌ها سراغ خراج اسلحه‌های شعله افکن خواهد رفت. در جواب این ادعا باید گفت که هیچ چیزی از ایلان ماسک بعید نیست.

با تأکید بر لزوم افزایش اثربخشی

کارگاه آموزشی «مدیریت زمان و برنامه‌ریزی» برگزار شد

کارگاه آموزشی «مدیریت زمان و برنامه‌ریزی» به همت بنیاد نخبگان استان ایلام برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، کارگاه آموزشی «مدیریت زمان و برنامه‌ریزی» با هدف افزایش اثربخشی، کارایی و بهره‌وری اجتماع نخبگان بومی، به همت بنیاد نخبگان استان ایلام برگزار شد.

رضا خانی، رئیس بنیاد نخبگان استان ایلام توانمندسازی سرآمدان و مستعدان‌برتر در زمینه برنامه‌ریزی صحیح تحصیلی و شغلی را از مهم‌ترین اهداف این کارگاه دانست و گفت: درک اهمیت زمان و برنامه‌ریزی دقیق بر مبنای آن، از مهم‌ترین ارکان موفقیت است.

دریچه

کلید موفقیت در شراکت تجاری چیست

اغلب استارت‌آپ‌های امروزی با همکاری میان دو یا چند نفر آغاز می‌شوند. چگونه می‌توان اختلاف در طرز تفکر و چشم‌انداز میان شرکا را کنار گذاشت و به موفقیت رسید؟

به گزارش زومیت، تمام استارت‌آپ‌ها به این صورت آغاز می‌شوند که شخصی ایده جدید و بزرگی به ذهنش می‌رسد و احساس می‌کند می‌تواند این ایده را تبدیل به فرصتی برای موفقیت کند. از آنجایی که اغلب کارها با کمک یک شریک بهتر پیش می‌روند، این شخص نیز تصمیم می‌گیرد استارت‌آپ خود را با همکاری فرد دیگری رشد دهد. اما این تصمیم‌گیری نباید عجولانه باشد زیرا تا به حال کسب‌وکارها و ایده‌های زیادی وجود داشته‌اند که به دلیل اختلاف شرکا با شکست روبه‌رو شده‌اند. زمانی‌که کسب‌وکار جدیدی را با شخص دیگری آغاز می‌کنید، شاید ایده‌ها و اهداف مشترکی داشته باشید اما طرز تفکر و انگیزه‌های متفاوتی نسبت به یکدیگر دارید. البته ناگفته نماند کسب‌وکارهای زیادی نیز وجود دارند که با وجود دو یا چند بنیان‌گذار توانسته‌اند به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کنند. این یک واقعیت است که هیچ دو شخصی طرز تفکر یکسان ندارند، اما با این حال با رعایت یکسری نکات می‌تواند روابط کاری را بهبود دهد.

۱- اخلاق کاری

کارآفرینان افرادی هستند که سخت کار می‌کنند، اما روش کار کردن در هر فردی متفاوت است. زمانی‌که سرمایه جدیدی وارد کار می‌شود، شرکا تصمیم می‌گیرند تمام زمان خودشان را به کار اختصاص دهند، اما این موضوع در هر فردی متمایز از فرد دیگر است. برخی افراد از ساعت ۶ صبح تا ۱۰ شب کار می‌کنند درحالی‌که برخی دیگر از ۱۰ صبح تا دو بعدازظهر زمان می‌گذارند. هر شخصی تواناهایی متفاوتی داشته و تعریف متفاوتی از موفقیت دارد. این اختلاف‌ها باید توسط همه پذیرفته شود.

۲- طرز تفکر

طرز تفکر و سابقه کاری شرکا مهم است. معمولا تقسیم وظایف کاری میان دو نفر به این صورت است که یک شخص قراردادها و پروژه‌های جدید را جذب می‌کند و شخص دیگر با برنامه‌ریزی دقیق کاری می‌کند که پروژه‌ها در موعد مقرر به اتمام برسند. شخصی که پروژه‌ها را جور کرده است وارد جزییات نمی‌شود و این موضوع را به شخص دیگر می‌سپارد. اگر دو طرف از نقاط ضعف و نقاط قوت یکدیگر باخبر نباشند همکاری سختی پیش رو خواهند داشت. شرکای تجاری باید از توانمندی‌های یکدیگر اطلاع داشته باشند. یک کسب‌وکار زمانی به مشکل برمی‌خورد که هر دو نفر دارای طرز تفکر مشابه باشند، یعنی به‌عنوان مثال هر دو در مذاکرات عالی عمل کنند یا هر دو برنامه‌ریزی سخت و فشرده‌ای برای انجام امور داشته باشند. گاهی اوقات اختلاف در طرز تفکر و نحوه عمل آنها است که باعث می‌شود دو شریک تجاری مکمل یکدیگر بوده و کار را پیش ببرند.

۳- پول

یکی از مهم‌ترین جنبه‌های هر کاری را پول تشکیل می‌دهد. برخی افراد دوست دارند درآمد حاصل از کار را خرج کارهای بیهوده‌ای مانند خرید میز جدید برای شرکت کنند درحالی‌که شریک تجاری آنها ترجیح می‌دهد این پول به‌عنوان سرمایه جذب شده و کار جدیدی با آن انجام شود. برقراری تعادل میان این دو طرز تفکر دشوار است و تعیین اهداف صحیح مالی برای رشد و بقای کسب‌وکار ضروری است.

۴- دو دوست صمیمی، یک همکاری شکست خورده

گاهی اوقات صمیمیت دو شریک تجاری به ضرر کسب‌وکار تمام خواهد شد. کسب‌وکارهای زیادی وجود داشته‌اند که با وجود موفقیت و درآمدهای بسیار نتوانسته‌اند به کار خود ادامه دهند. درحالی‌که همه چیز خوب پیش می‌رفته و هر شخص به وظایف خود رسیدگی می‌کرده است ناگهان سؤال‌هایی در مورد هزینه‌های خاص یا اخلاق کاری مطرح می‌شود که همه چیز با هم می‌خورد. نه‌تنها رابطه دوستی میان این دو شریک از بین می‌رود، بلکه کسب‌وکار نیز برای همیشه تعطیل خواهد شد. شاید هر کدام از این دو شخص با سرمایه‌گذاری روی کار دیگری به موفقیت برسند اما رابطه دوستی میان آن دو هرگز به حالت قبل بر نخواهد گشت.

دستورالعمل‌هایی برای موفقیت

همانطور که پیش‌تر گفتیم کسب‌وکارهای بسیار زیادی هستند که با وجود اختلاف‌های زیاد توانسته‌اند در کار خود به موفقیت برسند. در ادامه به بررسی دستورالعمل‌هایی می‌پردازیم که شانس موفقیت را افزایش خواهند داد.

۱- قبول کنید که راهاندازی کسب‌وکار ترسناک است. همکاری تجاری کمک می‌کند که بار ترس میان چند نفر تقسیم شود و هر شخص راحت‌تر به مسئولیت‌های خود رسیدگی کند.

۲- شما و شخصی که قصد دارید با او همکاری کنید باید اهداف و چشم‌اندازهای یکسان و واضح داشته باشید و بدانید که از آینده کسب‌وکار چه انتظاری دارید.

۳- اگر پیش از آغاز همکاری با شخص مورد نظر دوست صمیمی بوده‌اید، بدانید که کسب‌وکار می‌تواند به رابطه دوستی لطمه وارد کند. همچنین در مورد همکاری با اعضای فامیل نیز احتیاط کنید.

۴- از یکدیگر بپرسید چه اهدافی در زندگی دارید. منظور فقط کسب درآمد نیست در مورد اهداف شخصی نیز صحبت کنید.

۵- وظایف و مسئولیت‌های یکدیگر را به‌طور کامل در قرارداد شرح دهید و امضا کنید. حتما این موضوع را در نظر بگیرید که اگر اوضاع خوب پیش نرفت استراتژی مناسبی برای خروج داشته باشید.

منظور از بررسی کردن این نکات این نیست که با هیچ شخصی وارد شراکت نشوید، منظور این است که هوشمندانه برخورد کنید. از روی احساس تصمیم‌گیری نکرده و کسب‌وکار را فدای صمیمیت نکنید. راهاندازی یک کسب‌وکار بسیار هیجان‌انگیز است پس با رعایت نکات حرفه‌ای شانس موفقیت خود را افزایش دهید.

منبع: INC

وزیر تعاون خبر داد

اختصاص ۱۲هزار میلیارد تومان تسهیلات اشتغال‌زایی روستایی

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از اختصاص ۱۲هزار میلیارد تومان وام برای روستاییان، تا پایان سال ۱۳۹۷ خبر داد و گفت: سهم استان مازندران از این مبلغ، ۲۸۰ میلیارد تومان است.

به گزارش مهر، علی ربیعی سه شنبه شب در گفت‌وگو با خبرنگاران اظهار داشت: در سال جاری ۳هزار میلیارد تومان وام برای اشتغال روستاییان داده شد و ۳هزار میلیارد دیگر تا پایان سال اعطا خواهد شد.

وی با اشاره به اینکه وام‌های اشتغال تامه برابر درآمدزایی روستاییان را افزایش خواهد داد، گفت: ازطریق صندوق کارآفرینی امید و منابع روستایی و عشایری، تسهیلات ارزان قیمت با بهره ۴ تا ۶درصد و تسهیلات سرمایه در گردش با بهره ۸درصد در اختیار روستاییان، برای هر نوع تولید، قرار می‌گیرد.

وزیر کارتعاون و رفاه اجتماعی با اشاره به اینکه منطقه ریکنده می‌تواند به عنوان خوشه محصولات نیشکر که منحصر به فرد است معرفی شود، عنوان کرد: مزارع نیشکر در مقایسه با شالیزارها آب کمتری مصرف می‌کنند، اما قیمت آن با برنج برابری می‌کند و به لحاظ اقتصادی به صرفه‌تر است. ربیعی با بیان اینکه مردم به خوردن محصولات ارگانیک عادت کرده‌اند، خاطرنشان کرد: شکرقرمز با نیشکر به عنوان یک محصول کاملا ارگانیک نقش مهمی در سلامت مردم ایفا می‌کند و سیاست ما براین است با درآمدزایی در کشت نیشکر به مصرف آب و کشاورزی لطمه وارد نیاید.

وی تصریح کرد: سازمان فنی و حرفه‌ای هشت استاندارد برای کشت نیشکر تعریف کرده است که افراد می‌توانند با شرکت در کلاس‌های آن، از آموزش‌های لازم برخوردار شده و از صندوق کارآفرینی امید و مشاغل روستایی، وام دریافت کنند.

وزیر در پایان گفت: هر روستا یک مزیتی دارد که براساس آن مزیت، به آن روستا وام داده می‌شود. لذا سامانه این تسهیلات برای استانداری‌ها مشخص و منابع مالی در بانک‌ها تعیین شده و طرح‌های برای بخش‌ها و روستاهای زیر ۱۰هزار نفر آماده شده تا کارها هرچه سریع‌تر و با دقت بیشتر انجام شود.

یادآور می‌شود ۶۰ هکتار از اراضی روستای ریکنده زیر کشت نیشکر قرار دارد و از این گیاه هشت فرآورده تولید می‌شود.

معاون صنایع دستی کشور:

سازمان میراث‌فرهنگی از کارآفرینی روستایی حمایت می‌کند

معاون صنایع‌دستی کشور از یک کارگاه تولید منسوجات سنتی بازدید و تأکید کرد: سازمان میراث‌فرهنگی از کارآفرینی روستایی حمایت می‌کند.

به‌گزارش روابط‌عمومی اداره‌کل میراث‌فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری، بهمن نامورمطلق معاون صنایع‌دستی کشور، ضمن بازدید از این کارگاه و فعالیت هنرمندان گفت: «معاونت صنایع‌دستی همواره از هنرمندان فعال این حوزه پشتیبانی می‌کند و طرح‌هایی از این قبیل برای اشتغال روستاییان و کارآفرینی در روستاها قابل توجه و ارائه است و ما به‌عنوان بخش دولتی همواره از طرح‌های اشتغال‌زایی و کارآفرینی روستایی حمایت می‌کنیم.»

نامورمطلق افزود: «این فعالیت‌های تولیدی در قالب پروژه می‌تواند از تسهیلات تخصیصی اعتبارات توسعه روستایی که امسال به ادارات ابلاغ شده مورد حمایت قرار گیرد.»

زوج هنرمند فعال در این کارگاه، با احیای هنر موج‌بافی در یکی از روستاهای منطقه کامیاران استان کردستان توانستند در ایجاد شغل در مناطق روستایی فعالیت کنند.

احیای این پارچه و به‌کارگیری نقوش جدید و طراحی‌های نو در تولید این پارچه بانوان مطابق سلیقه روز، از دستاوردهای تلاش‌های زوج هنرمند آزاده‌یاسمن نبی‌زاده و علی خطیب‌شهیدی است که در این کارگاه فعالیت‌می‌کنند.

این زوج همچنین سال‌هاست با تحقیق در زمینه ابریشم‌بافی کاشان و کاربرد آن در طراحی البسه مدرن امروزی با ایجاد تغییرات در رنگ و نقوش استفاده‌شده در این پارچه‌ها سعی در بافت این پارچه با توجه به نیاز بازار و مطابق سلیقه بازار هدف مصرف‌کننده که اکثرا بانوان و جوانان امروزی هستند، دارد.

در این بازدید، فریدون میرزالو مدیرکل دفتر حمایت از تولید صنایع‌دستی نیز حضور داشت.

یک کارشناس مطرح کرد

الزام تقویت شبکه‌های اجتماعی داخلی

یک کارشناس حوزه فناوری اطلاعات با بیان اینکه افتخاشات پیش آمده باعث اختلال در ادامه برخی از کسب‌وکارهای مجازی شده است، راحل مقابله با این آسیب‌پذیری را تقویت شبکه‌های اجتماعی داخلی توسط دولت دانست.

مهدی غیبی، کارشناس حوزه فناوری اطلاعات در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه طبق برخی آمارها حدود ۱۵درصد از کسب‌وکارهای مجازی در چند روز اخیر و به خاطر آشوب‌های پیش آمده از بین رفته‌اند، گفت: شبکه‌های اجتماعی از سویی شبکه عرضه بودهاند به این معنی که درصدی از فعالیت‌ها به صورت تلگرام به تلگرام بوده است که در آن بحث تبلیغات یا می‌گرفت که حالا به‌طور ۱۰۰درصد از بین رفته‌اند.

وی اضافه کرد: بخش دیگری از فعالیت‌های مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی به صورت خارج از شبکه به شبکه بوده‌اند که آنها هم آسیب دیده‌اند، به این معنی که این شبکه‌ها بستری برای تبلیغات و معرفی تولیدات در حوزه‌های دیگر بوده‌اند که حالا هم با اتفاقات پیش آمده و هم فیلتر شدن، کسب‌وکارها هم دچار مشکل شده‌اند.

این کارشناس حوزه فناوری اطلاعات با بیان اینکه اساسا اتفاقات سیاسی در اقتصاد کشورها تأثیرگذار هستند، گفت: در حوزه بورس و حوزه پولی و همین‌طور گردشگری و جذب سرمایه‌های بین‌المللی این‌گونه ناآرامی‌های سیاسی می‌تواند موجب افت در این حوزه‌های اقتصادی شود که برخی به‌طور کامل و برخی به‌طور نسبی آسیب می‌بینند.

غیبی با بیان اینکه اکثر استارت‌آپ‌های راه‌اندازی شده توسط متولدین دهه ۷۰ راه‌اندازی شده‌اند، اظهار کرد: اتفاقات رخ داده که عمدتا توسط متولدین همین دهه به وجود آمده است در نهایت باعث آسیب زدن به کسب‌وکارهای اقتصادی خودشان می‌شود. از سوی دیگر اما باید گفت شبکه‌های اجتماعی علاوه بر اینکه یک نیاز اجتماعی هستند حالا تبدیل به بستری اقتصادی هم شده‌اند که دیگر نمی‌توان به صورت کاملا امنیتی با آن برخورد کرد. وی با بیان اینکه بسیاری از کسب‌وکارها اپلیکیشن‌های مختلف و مربوط به خودشان را هم طراحی کرده‌اند، اظهار کرد: این می‌تواند راحلی برای جلوگیری از آسیب دیدن این کسب‌وکارها باشد، ضمن اینکه باید پروژه جایگزین‌سازی شبکه‌های داخلی را با نمونه‌های خارجی هم به صورت بسیار جدی‌تری پیگیری کرد.

ادامه طرح ترافیک نامحدود رایگان شبانه همراه اول در زمستان

به دلیل استقبال از طرح اینترنت نامحدود رایگان شبانه همراه اول در پاییز، طرح فصل زمستان نیز ارائه شد.

به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، به دنبال طرح قبلی که در فصل پاییز اجرا شد، طرح ترافیک نامحدود رایگان شبانه، در زمستان نیز ارائه خواهد شد.

در این طرح کلیه مشترکانی که از بسته‌های اینترنت نوترینو استفاده می‌کنند، می‌توانند از ساعت ۳ بامداد تا ۷ صبح از ترافیک نامحدود رایگان بهره‌مند شوند.

کلیه مشترکان اعتباری و دائمی که بسته اینترنت فعال دارند، می‌توانند از این طرح استفاده کنند و این هدیه شامل مشترکانی که از اینترنت با تعرفه آزاد استفاده می‌کنند، نمی‌شود.

بنابراین گزارش، این طرح شامل ترافیک اینترنت بین‌الملل و همچنین سایت‌های داخلی و شامل تمام بسته‌های یک روزه، یک هفته، یک ماهه، ۳ماهه، ۶ماهه، یک ساله و سایر بسته‌های اینترنت مانند بسته‌های اینترنت همراهی و بسته‌های هدیه طرح تعویض سیم به یوسیم (۱۵ و ۲۰گیگابایت) می‌شود.

همچنین مشترکین از هریک از درگاه‌های فعالسازی مانند #۱۵، #۱۰، #۱۰۰، #۱۰۰۰، پیامک ۸۰۸۰، پیامک ۱۰، وب سایت و اپلیکیشن «همراه من» و IVR اقدام به خرید بسته کنند، مشمول این طرح می‌شوند.

گفتنی است این طرح به صورت خودکار برای کلیه مشترکانی که بسته دیتا دارند فعال شده و نیازی به شماره‌گیری کد خاصی برای فعال‌سازی طرح نیست.

کارگاه برندینگ

برندینگ؛ معنا بخشیدن به یک نام

برندینگ یا همان برندسازی یکی از مهم‌ترین ابعاد هر کسب‌وکاری، کوچک یا بزرگ، خرده‌فروش یا بنگاه به بنگاه (B2B)است. در بازار رقابتی امروز، استراتژی برند قوی و مؤثر، مزیت عمده‌ای به شمار می‌رود، اما برندسازی واقعا چه معنایی دارد و چگونه بر کسب‌وکار شما اثر می‌گذارد؟

برندسازی چیست؟

استراتژی نام تجاری، برندسازی (Branding)، فرآیند معنا بخشیدن به یک نام است. برندسازی مجموعه‌ای از راهکارهاست که به نام تجاری شما هویت مشخصی داده و جایگاه آن را در بازار نسبت به رقبا مشخص و متمایز می‌کند. برندسازی شامل مباحث مختلفی چون جایگاه‌یابی و جایگاه‌سازی برند، انتخاب نام مؤثر برای برند، ایجاد طبقه‌بندی جدید، انتخاب رنگ برند و طراحی لوگو برای آن، بسط برند یا محدود کردن دامنه تمرکز، عمق و ارزش برند، روابط عمومی، رویدادسازی، تبلیغات و... است.

در حقیقت در برندسازی تلاش بر این است که مشخصه‌های برند که در قسمت بالا هم به آن اشاره شد، به نحوی در ذهن مشتریان جایگذاری شود و بتواند جایگاه خوش حسی برای‌شان داشته باشد. به زبان دیگر می‌توان برندسازی را اینگونه تعریف کرد: «جایگاه ذهنی یک برند در ذهن مشتریان و بازارهدف آن کسب‌وکار.»

به گفته آل ریس و لورا ریس در کتاب سقوط تبلیغات و ظهور روابط عمومی، کارآفرینی و راه‌اندازی یک کسب و کار بدون تفکر برندینگ و محوریت برند برای آن یک اشتباه نابخشودنی در تجارت است!

ضرورت برندسازی یا برندینگ

ضرورت داشتن برند از این روست که با توجه به حرکت جوامع مصرفی به سمت مدگرایی، در اختیار داشتن برند یا نام‌های تجاری معتبر یکی از راهکارهای ایجاد تمایز و شخصیت به شمار می‌رود. اهمیت برند برای مشتری به‌واسطه دانش مشتری از برند ایجاد می‌شود که به‌واسطه تعدادی از عوامل ناشی می‌شود، اما شاید دو مورد زیر مهم‌ترین آنها باشند:

عمق برند؛ یا به عبارتی اولویت ذهنی مشتری در انتخاب برند در میان سایر برندهای مشابه، به‌طور مثال بسیار از افراد پس از شنیدن کلمه نوشابه در ذهن‌شان بلافاصله کوکاکولا تداعی می‌شود.

گستردگی برند؛ هرچه رابطه مشتری با برند پیچیده‌تر باشد یا به عبارتی توسط تنوع تعاملات برند در ذهن بیشتر باشد، فرصت ساخت وفاداری بلندمدت بیشتر است. همانند شرکت‌هایی چون گوگل و آمازون.

روش‌های برندسازی

برندسازی حاصل پیام‌ها و گزارش‌های رسانه‌هاست. هر قدر تعداد این پیام‌ها بیشتر و محتوای آنها مطلوب‌تر باشد، نام تجاری قوی‌تر خواهد شد. برندسازی آن قدرها هم ساده نیست، چراکه هیچگاه دو برند مثل هم عمل نمی‌کنند. در حقیقت هدف اصلی برندسازی این است که یک کالا یا یک تجارت از رقبایش متمایز دیده شوند. پس نمی‌توان برای تمامی برندهای موفق، یک فرمول جادویی واحد در نظر گرفت.

برای ساختن یک برند پرجذبه باید پنج اصل را رعایت کنید:

۱- متمایز شوید.
۲- همکاری کنید.
۳- نوآوری کنید.
۴- اعتبار ببخشید.
۵- فرهنگ‌سازی کنید.

هشت ابزار در اختیار مدیران بازاریابی قرار دارد تا از طریق آن با مشتریان ارتباط برقرار کرده و یک برند قوی در بازار بسازند:

تبلیغات، روابط عمومی، پیشبرد فروش، بازاریابی مستقیم، فروش شخصی، بسته‌بندی، رویدادها و حامی گری، خدمات مشتری.

انواع برندسازی

تاکنون دسته بندی‌های مختلفی از انواع برندسازی توسط اساتید این حوزه ارائه شده است و اگر بخواهیم برجسته‌ترین نوع این دسته بندی‌ها را برشماریم به شرح زیر است:

برندسازی مشارکتی یاCo-Branding: مشارکت با برندی دیگر جهت دستیابی به هدف

برندسازی دیجیتال: وب سایت، رسانه‌های اجتماعی، بهینه‌سازی موتور جست‌وجو، استفاده از وب برای تجارت

برندسازی شخصی یاersonal Branding : روش هر فرد برای ایجاد اعتبار و شهرت برای خودش

برندسازی علّی: برندتان را با یک نیت خیرخواهانه همسو کنید، یا مسئولیت اجتماعی شرکت

برندسازی کشوری: تلاش برای جذب توریست و کسب‌وکار.

منبع: bigwallet

۵ نکته بازاریابی جهت برندسازی در اینستاگرام

مهسا احمدپور

طبق گزارش‌هایی که اخیرا منتشر شده است، اینستاگرام ۵۸ بار بیشتر از فیس‌بوک امکان تعامل دنبال‌کنندگان (follower) و مخاطبان با برند را فراهم می‌کند و ۱۲۰ بار بیشتر از تعاملی را که توییتر به ازای هر دنبال‌کننده دارد، در اختیار برندها قرار می‌دهد. اینستاگرام علاوه بر آنکه پتانسیل ایجاد تعامل بالا با برند را دارد، فرصت منحصر به فردی نیز برای ارتباط شرکت با مشتریان فراهم می‌کند، از داستان‌سرایی‌های بصری و محتوایی که توسط مخاطبان ایجاد می‌شود گرفته تا ویدئوهای خلاقانه ۱۵ ثانیه‌ای. تردیدی وجود ندارد که برندسازی در اینستاگرام بهترین امکان و نقطه حساسی برای برقراری تعامل با مشتریان است.

اگر تازه کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کرده‌اید یا به دنبال راهی برای غنی کردن استراتژی بازاریابی و استراتژی‌های برند خود هستید، در ادامه پنج نکته جهت برندینگ در اینستاگرام، بیان شده است.

۱- برای برندسازی در اینستاگرام، یاری طرفداران‌تان در تعریف داستان برندتان

تمام اینستاگرام در مورد داستان‌سرایی بصری است، مردم در سرتاسر دنیا از طریق به اشتراک‌گذاری شوق و علاقه خود برای ثبت بهترین لحظات‌شان توسط عکس‌ها، با هم ارتباط برقرار می‌کنند. استراتژی اینستاگرام شما باید با داستان برندتان آغاز شود و تا جای ممکن در بین داستان‌سرایی‌های موجود به گردش درآید (یعنی توسط عده زیادی دیده شود)، حتی شاید از طرفداران‌تان درخواست کنید داستان‌شان را بازگو کنند.

برای مثال اگر شما یک مغازه جواهرفروشی دارید می‌توانید در ایام نزدیک به ولنتاین برای هر یک از محصولات خود داستانی تعریف کنید و در صفحه اجتماعی خود به اشتراک بگذارید، مطمئنا توجه افراد زیادی به داستان شما جلب می‌شود و چه بسا تصمیم بگیرند این داستان را در زندگی خود نیز پیاده کنند.

از محصولات عکس‌های زیبا و واضح بگذارید و سعی کنید رنگ زمینه را مبنی بر پالت رنگ برند خود انتخاب کنید.

حتی می‌توانید از طرفداران‌تان بخواهید داستان‌های عاشقانه‌ای در قالب مثلا ۶ تا ۱۰ کلمه بگویند و با هشتگ# مرتبط که از قبل تعریف کرده‌اید، آن را به اشتراک بگذارند. برگزاری چنین کمپینی باعث می‌شود داستان‌های به‌خصوصی در هر دو وجه تعریف شود، یعنی هم داستان طرفداران و هم داستان برند که با توجه به موضوع انتخابی می‌تواند علاوه بر تأثیرگذاری بالا سبب شود برند شما با آن موضوع خاص در ذهن مشتریان تداعی شود.

۲- نکته کلیدی مهم برندسازی در اینستاگرام: اهمیت به کیفیت بالای تصاویر

مردم معمولا فقط چند دقیقه را صرف مرور مطالب اینستاگرام خود می‌کنند و فقط با محتوایی که توجه آنها را جلب کند، تعامل برقرار می‌سازند.

لازم است برند شما عکس‌هایی با کیفیت، الهام‌بخش و مرتبط با برند را به اشتراک بگذارد تا با مخاطبان هدف‌تان تعامل برقرار کند و آنها با داستان برند شما ارتباط برقرار کنند.

کیفیت عکس‌ها و تصاویر می‌تواند معناهای گوناگونی داشته باشد، از عکس‌های حرفه‌ای و عکس‌های گرفته شده توسط دوربین گوشی تلفن همراه گرفته تا ترکیبات و نماهای جذاب و موضوع انتخابی، تمام این موارد باید به دقت و درست انتخاب شوند.

۳- برای برندسازی در اینستاگرام هشتگ‌های مربوط به خود را جمع‌آوری کنید

استفاده از هشتگ‌ها روش بسیار خوبی است برای آنکه مشخص شود پست‌ها (و محتوای برندتان) مربوط به اینستاگرام است. اینستاگرام این امکان را برای کاربران خود فراهم کرده تا بتوانند در هر پست حداکثر از ۳۰ هشتگ استفاده کنند، اما این به آن معنا نیست که شما مجبورید از ۳۰ هشتگ استفاده کنید تا تعداد لایک‌های بیشتری داشته باشید. اینستاگرام به برندها پیشنهاد می‌دهد که بر استفاده از هشتگ مناسب برای برندشان، تمرکز کنند.

از جمع‌آوری هشتگ‌های مرتبط که برندتان می‌تواند از آنها استفاده کند، شروع کنید. این مورد می‌تواند شامل هشتگ‌های علامت‌گذاری شده با برند مانند نام برند یا شعار برند باشد. هشتگ‌هایی که به کار می‌برید باید نام کمپین برندتان را داشته باشند. می‌توانید از نام محصولات خود به عنوان هشتگ استفاده کنید یا حتی مکان مغازه‌های خود یا جایی را که عکس در آنجا گرفته شده مشخص کنید. می‌توانید شعار تبلیغاتی را برای برند خود انتخاب و کمپینی پیرو آن راه‌اندازی کنید و نام هشتگ را نیز متناسب با آن انتخاب کنید، به این صورت حرکتی عظیم در شبکه‌های اجتماعی پیرو کمپین شما شکل خواهد گرفت و به ساخت برند شما در اینستاگرام کمک می‌کند.

۴- حرفه‌ای عمل کنید: پیدا کردن طرفداران و تأثیرگذاران شبکه اجتماعی اینستاگرام

مطالعه اخیر Millennials این چنین گزارش می‌دهد: افراد به اطلاعاتی که از محتوای تولید شده توسط کاربران دریافت می‌کنند ۵۰درصد بیشتر از اطلاعات منابع رسانه‌ای از جمله تلویزیون، روزنامه و مجله، اعتماد دارند و در مورد تصمیم خرید، محتوای تولید شده توسط کاربران ۲۰درصد بیشتر از هر رسانه دیگری تأثیرگذاری دارد.

محتوای تولید شده توسط کاربران می‌تواند برای هدف شما قدرتمند باشد، اما همچنین روش خوبی است برای متشخص کردن طرفداران و تشویق آنها به تعامل با محتوای شما و محتواها و پست‌هایی که آنها در مورد برند شما منتشر کرده‌اند. شما می‌توانید میزبان یک مسابقه هشتگی# در اینستاگرام باشید و جهت ایجاد محتوای تولید شده توسط کاربران برای برند خود تلاش کنید، اما آسان‌ترین راه برای کسب محتوای تولید شده توسط کاربران آن است که خارج از صفحات خود به دنبال آن بگردید تا آن‌را بیابید. به دنبال هشتگ‌های معروفی که مربوط به برند شما است بگردید و عکسی را بیابید که در مورد برند شما صحبت کند و مخاطبان‌تان نیز از آن لذت ببرند. به صاحبان تصاویر دسترسی پیدا کنید و از آنها بخواهید مشخصه‌های تصاویر خود را در صفحه اجتماعی شما بازگو کنند و در پست‌های خود به آنها اعتبار ببخشید.

۵- یکپارچه‌سازی برای برخورد مؤثر

با استفاده از بازاریابی محتوا از طریق تمام محتواهای فوق‌العاده‌ای که خودتان ایجاد می‌کنید و یا از محتوای طرفداران‌تان برمی‌گزینید، قادر خواهید بود آنها را با وب‌سایت برندتان یکپارچه کنید که به عنوان روشی دیگر برای تعامل با مخاطبان‌تان در موقعیتی که آنها با برند شما در تعامل هستند، شناخته می‌شود. مشتریان از شبکه‌های اجتماعی و وب سایت‌ها در موقعیت‌های مختلف در چرخه عمر خرید خود استفاده می‌کنند، پس چرا توجه آنها را به پیام برند خود، آن هم از طریق کانال خود جلب نکنیم.

منبع: belovedmarketing

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

چرا خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده مهم است؟

سعید نجاران

امروزه کسب‌وکارها با استفاده از قدرت سیستم‌های نرم‌افزاری قادر هستند تبلیغات خود را به سادگی در معرض دید مشتریان بالقوه قرار دهند. نمایش تبلیغات بر اساس هدفمندی‌هایی مانند سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی و غیره در دسترس است تا به اثر بخشی بیشتر کمپین‌های دیجیتال کمک کند.

مدیریت زمانبندی و مشخص کردن نمایش‌دهندگان از دیگر مواردی هستند که تفاوت دنیای بازاریابی دیجیتال را نسبت به روش‌های سنتی نمایان می‌سازد، بنابراین بازاریابی دیجیتال با تکیه بر ماشین‌ها سعی می‌کند همواره بهترین مخاطبان را هدف قرار دهد.

اما در جهت اینکه ماشین‌ها (سیستم‌های نرم‌افزاری) بتوانند ویژگی‌ها و هدفمندی‌ها را به درستی پیاده‌سازی کنند نیازمند اجرای الگوریتم خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده (Programmatic Ad Buying)هستند.

خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده که در زبان انگلیسی تحت عنوان Programmatic Ad Buying مطرح می‌شود، یکی از راهکارهای جدید و مهمی است که روش قدیمی تبلیغات آنلاین را دستخوش تغییرات مهمی کرده است.

در راهکار جدید خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده روش‌های قدیمی مانند رزرو کردن جایگاه ثابت بنر در سایت‌ها کم رنگ‌تر خواهد شد و این سیستم‌های نرم‌افزاری خواهند بود که با توجه به نوع مخاطب و رفتار آنها و همچنین انتظار آگهی‌دهندگان بنرها را برای نمایش در جایگاه انتخاب خواهند کرد.

چرا خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده مهم است

دسترسی به مخاطبان بالقوه:اگر می‌خواهید میزان نرخ تبدیل خود را افزایش دهید بسیار مهم است که به گروه مخاطبان هدف خود دسترسی داشته باشید، بنابراین خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده در این قسمت به کسب‌وکارها کمک خواهد کرد تا با هدف قراردادن افراد مناسب بتوانند نرخ بازگشت سرمایه (ROI) خود را در صنعت‌های مختلف بهبود بخشند. در این روش شما قادر هستید پیام‌های متفاوت را برای گروه‌های مختلف مردم در دستگاه‌های متعدد در نظر بگیرید و این یک راه عالی برای استفاده از بودجه بازاریابی برای بهبود نرخ ROI است.

کاوش در بازارهای جدید: خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده این فرصت را فراهم می‌کند تا کسب‌وکارها محصولات و خدمات خود را به مخاطبان جدید بفروشند. برای نمونه اگر می‌خواهید یک اپلیکیشن را عرضه کنید نباید صرفا روی ویجت‌ها و اپ‌استور تمرکز کنید، بلکه قسمتی از مخاطبان هدف شما در وب‌سایت‌های مختلف حضور دارند و این یعنی به بازار و گروه مشتریان جدیدی دسترسی پیدا خواهید کرد.

فراموش نکنید برخی از مشتریان در بازارهای دیگر حضور دارند که باید آنها را کشف کنید.

نتایج بهتر و کارایی بالا: یکی از اصلی‌ترین دلایلی که بازاریابان از خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده (Programmatic Ad Buying) استفاده می‌کنند این است که در بهبود نتایج و کارایی بیشتر به آنها کمک می‌کند. در واقع با استفاده از این روش، می‌توانید به سرعت مخاطبان هدف و مورد نظر خود را به صورت دقیق مشخص کنید.

وظیفه اصلی این است که پیام صحیح و روشن انتخاب و در مکان و زمان درست ارائه شود. با انجام این کار از هدر رفتن منابع رسانه‌ای و بودجه بازاریابی جلوگیری می‌شود و در عین‌حال کارایی و نتایج کمپین را افزایش می‌دهد.

برنامه‌ریزی سریع برای پیاده سازی: پروسه سیستم خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده کاملا اتوماتیک انجام می‌شود و این همان دلیلی است که بازاریابان آن را دوست خواهند داشت. شما قادر هستید متغیرهای خاصی را در جهت هدف‌گیری برای مخاطبان قرار دهید.

برای مثال می‌توانید میزان زمان حضور کاربران را به عنوان متغیر در نظر بگیرید یا اینکه با توجه به میزان خرید کاربران در یک بازه زمانی مشخص شده، آنها را دسته‌بندی و برای کمپین‌های تبلیغاتی اجرا و پیاده‌سازی کنید.

نتیجه‌گیری

خرید تبلیغات به صورت برنامه‌ریزی شده (Programmatic Ad Buying) اجازه می‌دهد تمرکز و زمان بیشتری را برای چیدمان استراتژی کمپین در مقابل اجرای آن در اختیار داشته باشید که در نهایت موجب صرفه جویی در وقت و پول شما خواهد شد. کارفرما و تبلیغ‌دهندگان به دنبال دریافت ارزش بیشتری هستند و دوست دارند با کم کردن هزینه‌ها به مشتریان مناسب برسند، بنابراین از دید کارشناسان Programmatic Ad Buying قدم بزرگ صنعت تبلیغات برای تحقق این امر است.

منبع: blogad

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی از مسیر غافلگیرانه

بازاریابی غافلگیرانه(ambush marketing) – غافلگیری اعتیادآور است. غافلگیری رفتار را تغییر می‌دهد. غافلگیری احساسات را سوپرشارژ می‌کند. غافلگیری روابط احساسی را تقویت می‌کند. غافلگیری ارزان تمام می‌شود.

روزمرگی و معمولی بودن به ویژه در تبلیغات کسالت‌آور است، در مقابل آنچه ما را غافلگیر کند تا سال‌ها در ذهنمان حک خواهد شد. فلسفه بازاریابی غافلگیرانه مبتنی بر همین اصل ساده است. هیجان، تفاوت و پرهیز از روزمرگی از ضروریات زندگی کنونی بشر به شمار می‌روند، آنها زمانی‌که به موردی منحصربه‌فرد و خاص می‌رسند، اندکی توقف می‌کنند و نگاهی خریدارانه به آن می‌اندازند، سپس تجربه ویژه خود را با دوستان‌شان در میان می‌گذارند. در واقع زمانی‌که با موارد خاص و اعجاب‌انگیز مواجه می‌شویم، ناخودآگاه ما دست به قلم می‌شود و این تجربه را به‌عنوان خاطره‌ای به‌یاد ماندنی در دفترچه ذهن‌مان یادداشت می‌کند. ورود به جعبه سیاه ذهنی افراد جز با چاشنی هیجان، تمایز و غافلگیری امکان‌پذیر نیست. ورود به این بخش از ذهن مخاطبان رویای همیشگی بازاریابان بوده، چراکه اینگونه از فروش محصول خود، افزایش برندآگاهی درباره آن و نیز به جریان افتادن تبلیغات دهان به دهان اطمینان خواهند یافت. متخصصان بازاریابی برای آنکه به این رویای خود جامه عمل بپوشانند، سعی می‌کنند با استفاده از ابزارهای نوآورانه مبتنی بر علایق بازار هدف، کمپین‌هایی به یاد ماندنی را طراحی کنند. این کمپین‌ها با ایجاد موجی پایدار در بازار، آثار سازنده بسیاری را به ارمغان می‌آورند. یکی از تکنیک‌های مهیج برای طراحی چنین کمپین‌هایی، افزودن چاشنی‌های غافلگیرانه به تبلیغات است؛ عاملی متفاوت که در ذهن بینندگان نفوذ می‌کند. غافلگیری می‌تواند در پیام یا در نوع اجرای آن تبلور یابد، برای مثال یکی از برندهای شناخته شده توانست با بهره‌گیری از چهره‌های منفور در تیزرهای خود، یک کارزار تبلیغاتی به یادماندنی راه‌اندازی کند.

بازاریابی کمینی (غافلگیرانه) چیست؟

بازاریابی کمینی (ambush marketing) یک شیوه جدید و مشهور بازاریابی است که آگاهی از یک برند را از طریق روش‌های پنهانی افزایش می‌دهد. در حقیقت، اصطلاح «بازاریابی کمینی» ششمین واژه جای گرفته در فهرست «واژه‌های برتر سال ۲۰۱۰» شرکت Global Language Monitor است که شهرت و اعتبار آن به عنوان یک روش در حال ظهور و جدید بازاریابی تبلور یافته است. روش‌های بازاریابی کمینی در اشکال بی‌شماری آمده‌اند، اما همگی دارای یک عنصر مشترک هستند: با یک رویداد یا خاصیت (ویژگی)، بدون پرداختی بابت حق اسپانسری، با یک برند هم راستا و همسو می‌شود. یکی از متمایزترین ویژگی‌های بازاریابی غافلگیرانه این است که چگونگی عملکرد آن پیش‌بینی نشده‌است. بازاریابی غافلگیرانه به دو نوع مستقیم و غیرمستقیم تقسیم می‌شود.

انواع بازاریابی کمینی مستقیم

- کمین شکارگری (حمله به اسپانسری رسمی شرکت رقیب از یک رویداد، ورزشکار یا تشکیلات، به منظور به‌دست آوردن سهم بازار و به اشتباه‌انداختن مصرف‌کننده در مورد شرکت اسپانسر رسم)
- کمین دنباله کت (مبادرت یک برند به مرتبط‌ساختن خود به یک رویداد یا یک خاصیت به‌طور مستقیم و به‌واسطه استفاده از یک پیوند قانونی غیر از تبدیل شدن به اسپانسر رسمی آن رویداد یا خاصیت، نظیر حمایت از یک فرد یا یک رویداد مرتبط)
- نقض مالکیت (ویژگی یا علامت تجاری) (سوءاستفاده یا استفاده غیرمجاز از مالکیت معنوی محفوظ یک تبلیغ‌کننده نظیر لوگوی تیم‌ها یا رویدادها، نمادها، کلمات و غیره، به منظور رقیق و دگرگون‌کردن فضای بازاریابی یا به اشتباه انداختن مصرف‌کننده)
- خود کمینی (فعالیت‌های بازاریابی توسط حامی رسمی، بالاتر و فراتر از آنچه در قرارداد اسپانسری ذکر شده‌است، به طریقی که بازاریابی یا تبلیغات دیگر شرکت اسپانسر زیرپا گذاشته و نقض شود، نظیر توزیع رایگان تیشرت تبلیغاتی در یک بازی)

انواع بازاریابی کمینی غیرمستقیم

- کمین شراکتی یا انجمنی (استفاده از تصاویر و یا اصطلاحات برای ایجاد یک اشاره یا کنایه به ارتباط یک سازمان با یک رویداد یا خاصیت خاص است.
- کمین مخرب یا گیج‌کننده (به راه‌اندازی یک حضور تبلیغاتی و ترویج‌کننده در یا نزدیک یک رویداد، بدون اشاره خاص به رویداد، تصاویر و تم‌های آن و به منظور ایجاد مزاحمت روی هوشیاری عمومی و به‌دست آوردن توجه حضار و تماشاگران آن رویداد)
- کمین ارزش‌ها یا اعتبارها (استفاده از ارزش، اعتبار یا تم اصلی یک رویداد یا یک خاصیت برای رساندن مشارکت و ارتباط با آن رویداد یا ویژگی در ذهن مصرف‌کننده)
- کمین انقلابی یا آنارشیستی (استفاده از تبلیغات غافلگیرکننده به سبک خیابانی در یا نزدیک به یک رویداد)
- کمین ویژگی یا خاصیت موازی (ایجاد و یا طرفداری و اسپانسری از یک رخداد یا ویژگی موازی، به نحوی مربوط به رویداد هدف برای رقابت با آن بر سر جلب توجه عمومی)

در پایان باید گفت همانطور که مدیران بازاریابی از کارکنان و آژانس‌های خود می‌خواهند که سریع‌تر، ارزان‌تر و مسئولیت‌پذیرتر باشند، باید سعی کنند برندشان غافلگیرکننده‌تر هم باشد. متأسفانه این موضوع در دستور کار تحقیقات آکادمیک یا نرم‌افزارهای بنگاهی قرار نگرفته و به قدرت تخیل و شجاعت خود بازاریاب‌ها بستگی دارد.

منبع: bigwallet

۱۰ توصیه بی‌نهایت کاربردی برای افزایش اثربخشی بازاریابی ایمیلی

ایمیل مارکتینگ یا بازاریابی ایمیلی هنوز هم که هنوز است طرفداران زیادی دارد. آنها اعتقاد دارند این نوع بازاریابی نه‌تنها منسوخ نشده، بلکه در میان انواع بازاریابی، هنوز یکی از بالاترین نرخ‌های مشارکت مخاطب و بازگشت سرمایه‌گذاری را داراست. مسئله مهم در این بین برای هر شرکتی این است که خودش را از بقیه متمایز کند.

به گزارش دیجیاتو، یکی از راه‌هایی که به واسطه آنها می‌توانید اثربخش بودن یا نبودن بازاریابی ایمیلی خود را بسنجید، بررسی نرخ خوانده شدن ایمیل‌های‌تان است. اشتباهات متعددی وجود دارد که شرکت‌ها هنگام ارسال پیام‌های دیجیتالی خود ممکن است مرتکب شوند؛ اشتباهاتی که می‌توانند این نرخ را تا حد قابل توجهی کاهش دهند. همین امر باعث می‌شود نرخ خوانده شدن ایمیل، به معیار فوق‌العاده‌ای برای سنجش سلامت کلی کمپین‌های بازاریابی ایمیلی بدل شود.

در ادامه ۱۰ راهی را از نظر خواهید گذراند که باعث می‌شود مخاطبان شما ایمیل‌های بازاریابی ایمیلی‌تان را بخوانند:

۱- عنوان جذابی برای ایمیل خود در نظر بگیرید

عنوان ایمیل اولین چیزی است که مشتری در هر ایمیل چشمش به آن می‌افتد. اگر عنوان خود را نسنجیده انتخاب کرده یا آن را بهینه نکرده‌اید، پول خود را در معرض خطر قرار داده‌اید. آزمون‌های معروف به A/B فقط به درد وب‌سایت و لندینگ پیج نمی‌خورد، بلکه برای بازاریابی ایمیلی نیز ضروری محسوب می‌شوند. شروعی غیررسمی و شخصی برای متن ایمیل خود در نظر بگیرید و نسخه‌های مختلف آن را بارها و بارها به آزمایش بگذارید.

۲- ایمیل خود را خطاب به «یک» نفربنویسید

همان گونه که می‌توان حدس زد، اگر ایمیل مستقیما خطاب به گیرنده نوشته شود احتمال آنکه باز و خوانده شود به مراتب بیشتر خواهد بود. از نام کوچک گیرنده در آغاز متن استفاده کنید و سپس متن نامه خود را به گونه‌ای به رشته تحریر در بیاورید که گویی نامه را صرفا خطاب به همان یک نفر نوشته‌اید. این سطح از تمرکز و صمیمیت باعث جلب مشارکت مخاطبان شما خواهد شد و باعث می‌شود در آینده نیز ایمیل‌های دریافتی از سوی شما را باز کنند.

۳- از محتوای با کیفیت استفاده کنید

اگر مشتریان‌تان به این نتیجه برسند که کسب‌وکار شما ایمیل‌های جالب، جذاب و آگاهی‌بخشی برای‌شان ارسال می‌کند، نرخ باز شدن ایمیل‌های‌تان سر به فلک خواهد کشید، اما از طرف دیگر اگر اطلاعاتی را که از این طریق در اختیارشان قرار می‌دهید بتوانند به‌راحتی از جاهای دیگر نیز پیدا کنند و به دست بیاورند (یا بدتر از آن، فقط تبلیغ برای‌شان بفرستید) پیام‌های‌تان سر از زباله‌دان اینباکس مخاطب در خواهد آورد. ارسال ایمیل‌هایی با کیفیت فوق‌العاده بالا اما با بسامد کمتر، یکی از بهترین راه‌های بالا بردن نرخ باز شدن ایمیل محسوب می‌شود.

۴- ایمیل‌های خود را از سوی یک شخص ارسال کنید، نه شرکت

دریافت‌کنندگان ایمیل وقتی ایمیل تازه‌ای دریافت می‌کنند اول از همه نگاه می‌کنند ببینند فرستنده آن را می‌شناسند یا خیر. اگر ایمیل شما از سوی شرکت ارسال شده باشد بلافاصله به عنوان تبلیغات نشان‌گذاری می‌شود که این می‌تواند در نهایت به پاک شدن آن بینجامد. ایمیلی که از سوی یک فرد حقیقی در شرکت شما ارسال شود شخصی‌تر محسوب شده و احتمال باز شدنش بسیار بیشتر است.

۵- زمان مناسبی را برای ارسال ایمیل‌های خود در نظر بگیرید

زمان مناسب در بازاریابی حرف اول را می‌زند، به ویژه بازاریابی ایمیلی. اطمینان حاصل کنید ایمیل‌های خود را با توجه به محتوا، مخاطب و نیت خود، در بهترین زمان ممکن ارسال می‌کنید. این را نیز می‌توانید از طریق آزمایش، یا بررسی نمونه‌های مشابه صنعت خود متوجه شوید.

۶- مراقب فیلترهای اسپم باشید

فیلترهای ایمیل روز به روز پیچیده‌تر می‌شوند و اگر پیام‌های شما از فولدر اسپم سر در بیاورند نرخ باز شدن ایمیل‌های‌تان به شدت افت خواهد کرد. واضح است برای آنکه ایمیل‌های شما سر از فولدر اسپم در نیاورند باید از ارسال ایمیل‌هایی که ظاهری شبیه به اسپم دارند اجتناب کنید. برای مثال وجود کلمات «فروش»، «رایگان»، «ثروتمند»، یا «قرارداد» در عنوان ایمیل، احتمال اسپم شناخته شدن آن را بیشتر می‌کند. اطمینان حاصل کنید ظاهر ایمیل شما به بروشور شباهت پیدا نمی‌کند. محض احتیاط، تعداد لینک‌هایی را که در ایمیل خود به کار می‌برید نیز محدود کنید.

۷- فهرست گیرندگان خود را با دقت بخش‌بندی کنید

یکی از راه‌های بالا بردن تناسب ایمیل‌های ارسالی با گیرنده این است که فهرست دریافت‌کنندگان ایمیل خود را با دقت بخش‌بندی کنید. راه‌های مختلفی برای این کار وجود دارد، از جمله تقسیم‌بندی بر اساس حوزه فعالیت، فروش، یا زمان آخرین تعامل. با تقسیم کردن این فهرست به چند گروه مجزا از دریافت‌کنندگان مشابه، قادر خواهید بود ایمیل‌های مناسب‌تر و متمرکزتری برای هر گروه تنظیم کنید که این، نرخ باز شدن ایمیل‌های شما را بالا خواهد برد.

۸- فهرست ایمیل‌های خود را خریداری نکنید

شرکت‌هایی که برای آغاز بازاریابی ایمیلی خود اقدام به خرید فهرست ایمیل‌های مشتریان احتمالی می‌کنند با نرخ باز شدن بسیار پایینی مواجه خواهند شد. مگر آنکه فهرست دریافت‌کنندگان ایمیل‌های شما کسانی باشند که واقعا به کسب‌وکار شما علاقه نشان دهند و دلیلی برای خواندن ایمیل‌های شما داشته باشند؛ در غیر این صورت بازاریابی ایمیلی اثربخشی چندانی برای برندتان نخواهد داشت. پیشنهاد یک هدیه، یا برگزاری یک مسابقه در ازای دریافت آدرس ایمیل مخاطبان راه‌های بسیار خوبی برای جمع‌آوری آدرس ایمیل است.

۹- فهرست خود را تازه نگه دارید

علاوه بر کیفیت فهرست ایمیل‌ها، تر و تازه نگه داشتن این فهرست نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. فهرست آدرس‌های خود را به صورت دوره‌ای مورد بازبینی قرار دهید و ثبت‌نام‌کنندگان غیرفعال یا آدرس‌هایی را که آمار مناسبی ندارند حذف کنید.

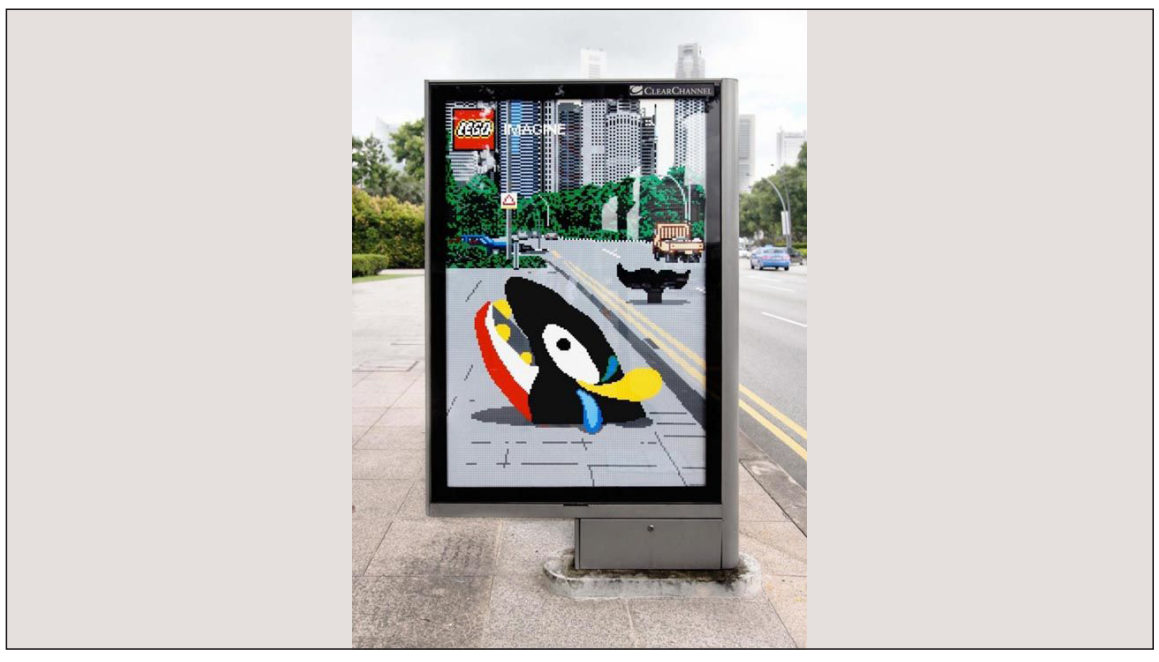
هر از گاهی نیز به فهرست خود نگاهی بیندازید و اشتباه‌های تایپی احتمالی آنها را تصحیح کنید (مثل yhoo.com@). این کار نه‌تنها نرخ گشوده شدن ایمیل‌های‌تان را بالا می‌برد، بلکه هزینه‌های پرت بازاریابی‌تان را نیز کاهش خواهد داد.

۱۰- ایمیل‌های خود را برای موبایل بهینه‌سازی کنید

اگر ایمیل‌های ارسالی از سوی شرکت شما روی موبایل درست به نمایش در نیایند با مشکل مواجه خواهید شد. تقریبا ۷۴درصد از دارندگان تلفن‌های هوشمند، از موبایل خود برای باز کردن ایمیل نیز استفاده می‌کنند و ۵۱درصد از کل ایمیل‌های خوانده شده، روی دستگاه‌های موبایل باز و مشاهده شده‌اند. اگر ایمیل شما روی موبایل درست باز و مشاهده شود، نرخ خوانده شدن آنها و نیز میزان مشارکت مخاطبان‌تان با کلیک روی لینک‌های ارسال شده، افزایش خواهد یافت.

منبع: entrepreneur

بازاریابی خلاق



کلید

ارزیابی خریداران احتمالی

یکی از بزرگ‌ترین عوامل اتلاف وقت در کار فروش صرف زمان زیاد برای افرادی است که نمی‌توانند یا نمی‌خواهند محصول یا خدمت‌تان را بخرند. توانایی ارزیابی دقیق مشتریان احتمالی در ابتدای گفت‌وگو و حتی از پشت تلفن می‌تواند باعث صرفه‌جویی قابل‌توجه در وقت و افزایش شدید درآمد شود. مشتریان هر روز در معرض ۵۰۰۰ پیام تبلیغاتی قرار می‌گیرند که همه می‌گویند «بخر! بخر! بخر!»

جلب توجه مشتری

کمیاب‌ترین منبع در کسب‌وکار، توجه مشتری است. برای اینکه فرصتی برای فروش یا کسب مزیت داشته باشید باید دل‌مشغولی‌های مشتریان احتمالی را بدانید تا آنها هم مایل به شنیدن حرفای‌تان باشند. تا جای ممکن گفت‌وگوی فروش را با یک سؤال قدرتمند آغاز کنید که فورا مشتری را ارزیابی کرده و توجه او را جلب کند. سؤالی بپرسید که پاسخ مثبت به آن، شخص موردنظر را به یک مشتری احتمالی تبدیل کند. مثلا فروش به کسب‌وکارها را با این سؤال آغاز کنید «آیا مایلید ایده‌ای را به شما معرفی کنم که در وقت و پول‌تان صرفه‌جویی کند یا آن را افزایش دهد؟»ازآنجاکه صرفه‌جویی در زمان و پول یا کسب آن، نگرانی اصلی کسب‌وکارها است، این سؤال فورا توجه‌شان را جلب می‌کند. اغلب محصولات و خدماتی که به کسب‌وکارها می‌فروشید، نوعی مزیت مالی دارد، یعنی فروش و سود را افزایش و مخارج و هزینه‌ها را کاهش می‌دهد. اگر ملک مسکونی می‌فروشید، بهتر است گفت‌وگو را با این سؤال آغاز کنید «آیا به دنبال خانه‌ای ایده‌آل در محله‌ای آرام هستید؟»از آنجا که این سؤال ساده آرزوها و نگرانی‌های ۹۰درصد خریداران ملک را در برمی‌گیرد، مشتری تقریبا همیشه می‌گوید «بله، دقیقا به دنبال چنین خانه‌ای هستیم.» اگر با مدیر فروشی تماس می‌گیرید که درآمدش حاصل موفقیت کادر فروش است، می‌توانید بپرسید که «آیا مایلید روشی برای افزایش ۲۰ تا ۳۰درصدی فروش در ۶ تا ۱۲ ماه آینده در اختیارتان قرار دهم؟»این سؤال تقریبا همیشه پاسخ ایده‌آل را به همراه دارد: «بله. این روش چیست؟»اگر سؤال اول، پاسخ «این روش چیست؟» را به همراه نداشته باشد، باید دوباره روی آن کار کنید تا هر بار پاسخ موردنظر را از مشتری مناسب دریافت کنید.

بر مشتری احتمالی تمرکز کنید

در تماس نخست با مشتری، همه توجه و سؤالات خود را بر او متمرکز کنید. دراین‌باره که چه کسی هستید و چه کاری انجام می‌دهید یا درباره شرکت‌تان صحبت نکنید. بدانید که موضوع آنها هستند نه شما. فروش مشتری‌محور، فروش حرفه‌ای است. فقط زمانی فروش حرفه‌ای دارید که با مشتری درباره نیازها و خواسته‌هایش صحبت کنید.

طرح سؤال برای موفقیت

هرچه هنگام جذب مشتری اطلاعات بیشتری داشته باشید، راحت‌تر می‌توانید او را ارزیابی کرده و محصول‌تان را بفروشید. پرسش در این مرحله اهمیت ویژه‌ای دارد. باید از قبل با دقت به سؤالات‌تان فکر کنید و آنها را با ترتیبی منطقی از کلی‌ترین به جزئی‌ترین مطرح کنید.

پس از اینکه مشتری به سؤال نخست پاسخ مثبت داد، سؤالاتی درباره کسب‌وکار، بازار و بودجه او بپرسید. اغلب، افراد همه این اطلاعات را در ازای مزایایی که در سؤال نخست قولش را دادید، در اختیارتان قرار می‌دهند.

استراتژی تماس تلفنی

وقتی تماس تلفنی برقرار می‌کنید یا برای نخستین بار نزد مشتری می‌روید، استراتژی برتر این است که «سبک وارد شوید». به این معنی که به جای کیفی پر از بروشورها و نمونه‌ها، فقط یک پوشه ساده همراه داشته باشید. اگر مشتری به پیشنهاد فروش یا کسب اطلاعات بیشتر علاقه نشان داد و آنها را درخواست کرد، می‌توانید سراغ اتومبیل‌تان بروید و اقلام موردنیاز را بیاورید، اما وقتی بدون کیف وارد می‌شوید، استرس حاصل از مقاومت ابتدایی در برابر فروش کاهش می‌یابد و باعث می‌شود مشتری آرام شود و زودتر سخنان‌تان را بپذیرد. در نخستین تماس، هرگز برای فروش تلاش نکنید. بیشتر بر جمع‌آوری اطلاعات تمرکز کنید، با مشتری گفت‌وگو کنید و سؤالات‌تان را بپرسید، مگر وقتی که چیزی ارزان می‌فروشید که به تفکر نیاز ندارد. مطالبی یادداشت کنید و اگر فکر می‌کنید ایده‌هایی دارید که می‌تواند به آنها کمک کند، بگویید دوباره نزدشان برمی‌گردید. بر ایجاد رابطه دوستانه، مهربان و غیر تهدیدآمیز تمرکز کنید.

هرچه مشتری آرام‌تر بماند و زمان طولانی‌تری به سخنان‌تان گوش کند، احتمال بیشتری وجود دارد که در درازمدت بتوانید به او بفروشید.

مزیت کلیدی را مشخص کنید

هر مشتری یک مزیت کلیدی در ذهن خود دارد که می‌تواند اشتیاق او را به خرید برانگیزد و باعث خرید محصول یا خدمت شود. درعین‌حال، یک ترس یا تردید کلیدی نیز وجود دارد که مانع خرید او است. اولین کار در گفت‌وگوی جذب مشتری و کلید ارزیابی او این است که بفهمید کدام مزیت باعث خرید و کدام ترس یا تردید مانع خرید او می‌شود. از طرح سؤال نترسید. «پرسش» واژه‌ای جادویی در موفقیت فروش است. حتی می‌توانید بگویید: «آقای مشتری، ما می‌دانیم که همیشه یک مزیت کلیدی یا دلیل اصلی برای خرید محصول یا خدمت‌مان وجود دارد. از نظر شما این مزیت چیست؟»اگر دوستانه، راستگو و درستکار باشید و سؤالاتی مطرح کنید، از پاسخ‌هایی که می‌شنوید، شگفت‌زده خواهید شد. اغلب، مشتری همه اطلاعاتی را که برای فروش لازم دارید در اختیارتان قرار می‌دهد.

منبع: bigwallet

کارتابل

نکاتی برای شروع استارت‌آپ از زبان یک میلیاردر معروف

زندگی افـراد کارآفریـن از فراز و نشـیب‌های زیادی برخوردار است، یک کارآفرین با آگاهی از امکان شکست در پایان کار، سـال‌های متمادی برای رسـیدن به هدف خود تلاش می‌کند. یک کارآفرین در مسـیر پیشـرفت سـختی‌های فراوانی متحمل می‌شود. او می‌داند که برای موفقیت نیاز به اشتیاق، خودخواهی، عزم جدی، پشتکار و سرسختی و همچنین یک ایده عالی دارد.

مخترع و کارآفرین انگلیسی، سر جیمز دایسون حدود ۱۰ سال تلاش کرد تا بالاخره موفق به ساخت جاروبرقی خاص خود شد. در این مقاله به نقل از زومیت به ۲۷ نقل قول از این مخترع و میلیـاردر معروف می‌پردازیم که به شما انگیزه می‌دهد تا در زمان‌هایی که از ادامه کار مایوس می‌شوید دسـت از تلاش کردن برای دستیابی به اهداف خود بر ندارید.

- مـن قبـل از اینکه موفـق به سـاخت موفقیت‌آمیز جاروبرقی سـیکلونی بشـوم، ۵۱۲۷ عدد نمونـه اولیه از جاروبرقی سـاخته بودم این به معنای این اسـت که من ۵۱۲۷ بار شکست خوردم، ولی از هر یک از آن شکست‌ها نکتـه‌ای یاد گرفتـم و به نظر من این بهتریـن راه برای موفقیت اسـت. بنابراین به هیچ وجه احسـاس شکست نمی‌کنم و ناراحت نیستم.

- یک مخترع در طول مسیر موفقیت خود با مشکلات و مشقات فراوانی روبه‌رو می‌گردد.

- زندگی کوهی از مشکلات قابل حل است و من از حل مشکلات لذت می‌برم.

- ایده‌هـا و اهدافی که با موفقیت به نتیجه می‌رسـند همیشه زمان بر هستند.

- هیچ وقت بابت اینکه در کاری شکست بخورید نگران نباشید. شکسـت مانند یک معلم به شما نکات جدیدی می‌آموزد.

- در هر کسـب و کار ی ۵۰درصد امکان اشتباه وجود دارد. نکته مهم این است که در لحظه درست اشتباه خود را تشـخیص داده و آن را با یک تصمیم درسـت جبران کنید.

- در سـربالایی موفقیت همیشـه موانع زیادی در راه صعـود وجـود دارد و هیچ کـس به‌راحتی بـه نوک قله موفقیت نمی‌رسد. در این مسیر کسانی موفق هستند که با سـعی و تلاش راه‌های مختلفی را برای رسیدن به قله انتخاب می‌کنند.

- یک سخن قدیمی هست که می‌گوید در پشت سر هر موفقیتی سال‌ها تلاش و تجربه وجود دارد. این سخن به تجربه برای من ثابت شده است. من به عنوان یک مهندس با شناسایی مشکلات و پیدا کردن راه حل، برای حل آنها برنامه‌ریزی می‌کنم.

- شکست کلید موفقیت اسـت، ۹۹درصد موفقیت را شکست تشکیل می‌دهد.

- زمانی کـه نمی‌توانید از لحـاظ قیمت با رقیبان خود رقابت کنید، از لحاظ کیفیت با آنها رقابت کنید.

- هرانسانی ایده‌هایی دارد. شاید بعضی‌ها بسیار مشغول باشند یا اعتماد به نفس کافی و توانایی فنی برای دستیابی به ایده هایشان را نداشته باشند، ولی من می‌خواهم همه ایده‌هایم را به سـرانجام برسانم. مسئله پشتکار داشتن و انجام دادن آن است.

- به شرطی می‌توانید در حل مسئله را موفق و درخشان باشید که به‌صورت آزاد و مصم رفتار کنید.

- هر موقع حس کردید که می‌خواهید دست از تلاش بردارید، همان لحظه باید سعی خود را دو برابر کنید.

- مـن کارم را از یـک اتاقک کوچک در پشـت منزلم شـروع کردم و تنها ابزاری که داشـتم متـه و یک دریل الکتریکی بود.

- همه ما برای دستیابی به اهداف و انجام کارها راه‌های مشابهی را آموزش دیده‌ایم و سعی می‌کنیم درست‌ترین و بهتریـن راه را انتخـاب کنیم، ولی اگـر می‌خواهید به دانسـته‌ها و نکات جدیدی در زندگی دسـت پیدا کنید، باید روش‌های متفاوتی را برای انجام کارهای‌تان انتخاب کنید. اولین قدم را با انجام دادن کاری جسورانه، احمقانه و غیرقابل تصور بردارید. تجربه و آگاهی از دلایل شکست‌تان شما را به مسیری کاملا متفاوت راهنمایی خواهد کرد.

- شما در شش ماه می‌توانید در هر زمینه‌ای که علاقه دارید تبدیل به یک کارشناس خوب شوید. فرقی نمی‌کند که در زمینه قایق‌های هیدرودینامیکی باشد یا در زمینه جارو برقی سیکلونی.

- از آنجایـی کـه تحقیق و توسـعه طولانـی در مورد یک هدف نیازمند هزینه زیادی اسـت، کسـب‌وکارها و شـرکت‌ها در مواقع بحرانی باید از قدرت ریسـک‌پذیری بالایی برخوردار باشند. ریسک‌پذیری باعث خلق و پرورش ایده‌های جدید و به تبع آن تکنولوژی جدیدی می‌شـود. کسـب و کارهایی که از ریسـک کردن امتناع می‌ورزند، در واقـع منبع ایده‌های نو اختراعـات جدید فراوانی را از بین می‌برند.

- برای انجام کارهای خارق‌العاده از انسـان‌های منفی نگر دوری کنید.

- تفکـر اینکـه باید همیشـه موفق باشـید و ترس از شکست سبب می‌شود برای کسـب تجربه‌های متفاوت تلاش نکنید، از شکست لذت ببرید و اجازه دهید شکست نکات جدیدی به شما بیاموزد.

- با نشسـتن مقابل کامپیوتر یا تخته رسم هیچ وقت چیزی به شما الهام نمی‌شود.

- یـک ایده خـلاق و اختـراع باعث می‌شـود بتوانید سرمایه‌گذارانی برای خلق آن ایده یا به تولید رساندن آن اختراع بیابید.

منبع: INC

شایسته سالاری و فرآیندهای اجرا

فرآیند شایسـته سـالاری Meritocracy process چیسـت؟ بـرای پاسـخ بـه ایـن سـؤال اول بایـد بـا شایسته‌سـالاری آشـنا شـویم. شایسـتگی در لغـت بـه معنـای داشـتن توانایی، اختیـار، مهـارت، دانـش، لیاقـت و صلاحیـت اسـت. شایسـتگی‌ها مجموعـه‌ای از دانـش، مهارت‌ها، ویژگی‌های شـخصیتی، علایق، تجارب و توانمندی‌ها در یک شـغل یا نقش خاص اسـت که موجب می‌شود فرد در سطحی بالاتر از حد متوسط در انجام وظیفه و ایفـای مسـئولیت خویش بـه موفقیت دسـت یابـد. در اصطـلاح عـام، شایسـتگی و شایسته‌سـالاری بیشـتر در انتخـاب و انتصـاب مدیـران عالـی و میانی سـازمان‌ها به کار می‌رود. البته این مسـئله در مـورد کارکنـان و مدیران عملیاتـی نیـز مصـداق پیدا می‌کند.

برای برخـورداری از مزایای شایسته‌سـالاری (افزایـش اثربخشـی فـرد و سـازمان، ارتقای رضایت شغلی، روحیه احسـاس تعلـق کارکنـان به سـازمان، ایجاد انگیزه جهت تلاش، بهبود و ارتقای سـطح عملکرد و توانایـی کارکنان)، منطقی است که سازمان، نظام شایسته‌سـالاری را نهادینـه کنـد و در کنار آن و به عنوان جزئی از آن، شایسـته‌گزینی و شایسته‌سـازی را نیز مدنظر قرار دهد.

نظـام شایسته‌سـالاری نظامی اسـت که در آن مزایا و موقعیت‌های شـغلی تنها بر اساس شایستگی و نه بر مبنای جنسـیت، طبقـه اجتماعی، قومیت یا ثـروت به افراد داده می‌شـود. شایسته‌سـالاری دیدگاهی اسـت که بر اساس آن، افـراد از طریـق نظـام آموزشـی و با تـلاش فراوان اسـتعدادهای خود را شـکوفا می‌سـازند و در نهایـت، فارغ از جنسـیت، طبقه اجتماعی، قومیـت یـا ثـروت، بـرای تصدی مناسـب یک شـغل، فقـط بر اسـاس شایسـتگی اسـت (دیـدگاه بیلتـون). شایسته‌سـالاری بـه مفهـوم به‌کارگیـری مناسـب‌ترین افراد در مناسـب‌ترین جایگاه در سـازمان اسـت. امروزه در سازمان‌های رشـدیافته یا در حال رشـد، شایسته‌سالاری از اهمیت خاصی دارد.

فرآیند شایسته سالاری

شایسـتگی موضوعـی جدید و مجموعـه‌ای پیچیده اسـت که باید طـی فرآیندی بلندمدت، علمی و سـنجیده در سـازمان‌ها اسـتقرار یابد. لازمه شایسته‌سـالاری فراهم آوردن زیربناهـای مربـوط از نظر سـاختاری، نگرشـی، قانونـی و سـازمانی اسـت. اسـتقرار شایسته‌سـالاری در یـک سـازمان بـا شایسته‌دوستی شروع، بـا شایسـته‌گزینی و شایسته‌پروری تکامل و بـا شایسـته‌داری تداوم می‌یابد.

در واقـعِ، اجـرای شایسـته به کوششی بلندمـدت، پیگیـر و مستمر برای دگرگونی اجتماعـی و فرهنگی نیاز دارد.

فـرآیـنـد شایسته‌سـالاری را می‌تـوان یـک فرآینـد تلفیقـی از زیرفرآیندهای شایسته‌خواهی، شا یسته شنا سـی ، شا یسته سـنجی ، شایسته‌گزینی، شایسته‌گیری، شایسته‌گماری، شایسته‌داری و شایسـته‌پروری در نظـر گرفت.

شایسته‌خواهی

شایسـته‌خواهی بـه عنوان یـک ارزش اجتماعی، همانند دیگـر ارزش‌هاسـت کـه به صـورت فرهنگ یـک جامعه بـروز می‌کنـد. در فرهنـگ اسلامی نیز به شایسته‌خواهی بـه عنـوان یـک ارزش توجه بسیار شده است. تقدم برتران (افاضـل) و تاخر پسـت‌تران (اراذل).

شایسته‌سالاری به مفهوم به‌کارگیری مناسب‌ترین افراد در مناسب‌ترین جایگاه در سازمان است.
امروزه در سازمان‌های رشدیافته یا در حال رشد، شایسته‌سالاری از اهمیت خاصی دارد

شایسته‌شناسی

در سـطح ملـی و کلان شایسته‌شناسـی نیازمنـد تمهیدات مناسـب وخاص خود اسـت. حفـظ سـوابق و ضبط ویژگی‌هـا و توانمندی‌هـای شایسـتگان دارای اهمیـت ویژه‌ای است که امروزه با توسعه نرم‌افـزاری و سـخت‌افزاری و ایجاد بانک اطلاعاتی، اطلاعات مربوط به شایسـتگان بالفعل و بالقوه برحسب توانمندی ذهنی و روحی- عمومـی و تخصصی و براسـاس بررسـی‌های دقیق علمی و آزمون‌ها و مصاحبه‌های ساختارمند شناخته می‌شوند.

شایسته‌سنجی

لازم اسـت آن دسته افرادی کـه فکـر می‌کننـد توانمندی شایسـتگان را دارنـد بـر اسـاس توانمندی عمومی و تخصصی و یا بررسـی‌ها و آزمون‌هـا و مصاحبه‌های سـاختارمند باز شـناخته شـوند کـه ایـن مرحلـه نیازمنـد بازخوانـی دقیق آموزه‌های دینی و اخلاقی، فرهنگـی و اجتماعـی و مقولات مدیریتی و اجرایی بـرای تعریـف معیارهـای سنجش است. فراهم کردن چنین مبانـی که به دور از کاسـتی و ناراسـتی باشد باید در افـق درازمـدت و به تدریج صورت گیرد.

شایسته‌گزینی

ایـن مرحله دارای دو بخش اسـت؛ بخـش اول مربـوط بـه ارزیابـی و تحلیـل نتایج مراحل قبل است و بخش دوم تخصیص شایستگان به جایگاه درخـور آنها مربوط می‌شـود. در ایـن مرحلـه از فرآینـد شایسته‌سـالاری براسـاس تحقیقـات علمـی وضعیـت ایده‌آل و ضد ایده‌آل ترسـیم شده و بر اسـاس آن وضعیت افـراد شایسـته در جایـگاه خویش تعیین می‌شود.

شایسته‌گیری

بـه معنـای جلـب و جذب مدیران شایسته است. یا توجه به اینکه باید یک فضای رقابتی بـرای فعالیت‌هـا ایجاد شـود تـا دولـت بتوانـد در این فضا مدیران مـورد نیاز خـود را از بخش‌هـای دولتی و غیردولتی و دانشـگاه‌ها جذب کند و باید تمهیداتی اثربخش و شـفاف و عادلانه به منظور جذب مدیران شایسته ایجاد شود.

شایسته‌گماری

در ایـن مرحلـه از فرآینـد شایسته‌سـالاری گمـاردن شایسـتگان در جایگاه خود است کـه این لازمه وجـود زمینه‌های فرهنگـی اسـت. عـدم وجـود زمینه‌های فرهنگـی باعث ایجاد منافـع گروهی و پندارها و باورها وارزش‌هـای غیرطبیعـی خواهد شـد. هرگونـه اقدام نسـنجیده، خطر شکسـت فرآینـد گماردن شایسـتگان را به همـراه دارد. به همین دلیل باید فرهنگ و قوانین حمایتـی لازم را در راسـتای شایسته گماری ایجاد کرد.

شایسته‌داری

حفـظ شایسـتگان دارای اهمیـت بیشـتری از جلـب و جـذب آنـان اسـت. لـذا بایـد تمهیـدات لازم فراهـم شـود و با شـفافیت و رعایت عدالـت و برابـری از خـروج مدیـران پـرورش یافتـه بـه عنـوان سـرمایه‌های آماده به سـازمان‌های دیگـر یا سـایر کشورها جلوگیری کرد.

شایسته‌پروری

نظـام شایسته‌سـالار بایـد بـا فراهـم کـردن زمینه‌های پـرورش مدیـران بالفعـل و بالقـوه از طریـق آزمون‌های کوتاه‌مـدت و درازمدت، آنان را بـه مراتب بالاتـر بینش و آگاهی و توانمندی سوق دهد که بـه مـوازات آن، این نظام بسـتر پذیرش مسئولیت‌ها ی سـنگین‌تر و ایفای اثر بخش وظایف را ایجاد می‌کند.

منبع: bigwallet

کلید

اتوماسیون بازاریابی و دلایل اهمیت آن

هر نوع خودکارسـازی کارهای تکراری اما مهم در حوزه بازاریابی و فروش را اتوماسیون بازاریابی گویند.

اتوماسـیون بازاریابـی یـا Marketing Automation اسـتفاده از نرم‌افـزاری اسـت که به‌طـور خـودکار کارهای تکراری که اغلب زمان زیادی صرف آنها می‌شود، ماننـد پیگیـری ایمیـل، کمپین‌هـای قطره‌ای (Drip Campaigns) و آگهی‌های شبکه‌های اجتماعی را انجام دهد.

نرم‌افزار اتوماسیون بازاریابی این وظایف را انجام می‌دهـد و به صرفه‌جویی در وقـت و پول کمک می‌کند که در نهایت منجر به موفقیت کسب وکار می‌گردد.

اهداف طراحی سیستم‌های اتوماسیون بازاریابی

- ساخت جریان ثابت از مشتریان
- اتوماتیک کردن فعالیت‌های بازاریابی
- اندازه‌گیری وظایف و جریان کار در بازاریابی
- و در نهایـت کارایی و رشـد درآمـد را انتظار خواهیم داشت.

چه‌وقـت بایـد روی اتوماسـیون بازاریابـی سرمایه‌گذاری کنید؟

اگـر هر یـک از موارد زیر در مورد شـما صدق می‌کند به خودکارسازی کمپین‌های بازاریابی‌تان فکر کنید:

- شـما یک جریان ثابت بازدیدکنندگان جدید دارید.
- می‌توانید این بازدیدکنندگان را به مشـتریان راغب تبدیل کنید.
- در حـال تولید محتوای جـذاب برای ارائه به مشتریان راغب‌تان هستید.
- می‌خواهید اسـتراتژی بازاریابی ایمیلی‌تان را شخصی‌سازی کنید.
- فرآینـد فروش‌تان دسـتی اسـت و با وجود داشتن مشتریان راغب زیاد، نمایندگان فروش‌تان نمی‌توانند درآمد کافی تولید کنند.
- وقـت زیادی را صـرف مدیریت رسـانه‌های اجتماعی می‌کنید.
- می‌خواهیـد از نفـوذ بازاریابـی تأثیرگـذار و استراتژی‌های توسعه محتوا استفاده کنید.
- می‌خواهید با سـنجش استراتژی‌های پرورش مشـتری راغب و ایجاد روابط بهتر با مشتریان در هر مرحله از قیف فروش، درآمد را افزایش دهید.
- تصمیم گرفته‌اید قیف فروش‌تان را به صورت خـودکار درآورید تا نرخ تبدیـل بازدیدکننده به مشتری را افزایش دهید.
- برنامه‌ریـزی کرده‌ایـد بـه مشـتریان‌تان انگیـزه بدهید و یک اسـتراتژی گیمیفیکیشـن (بازی‌سازی) مستحکم به کار ببرید.

رابطه اتوماسیون بازاریابی با بازاریابی دیجیتال چیست؟

با توجه به اینکه بسیاری از ابزارهای اتوماسیون بازاریابـی و بازاریابی دیجیتال مشـابه هسـتند، ممکن است در تشخیص مرز و محدوده هر یک از آنها دچار اشتباه شویم.

به عنـوان مثال، هر جا بحث بازاریابی دیجیتال را می‌شـنوید، احتمالا درباره ایمیل مارکتینگ و حضـور در شـبکه‌های اجتماعی هـم حرف‌هایی خواهید شنید.

جالـب اینجاسـت کـه در بحـث اتوماسـیون بازاریابی هـم دوباره از ایمیل مارکتینگ و حضور در شبکه‌های اجتماعی صحبت می‌شود.

امـا بـه خاطر داشـته باشـید که اتوماسـیون بازاریابی با هدف اتوماسـیون فرآیندهای بازاریابی در داخل کسب و کار است.

بـه عبارت دیگر، پس از اینکه مشـتریان راغب ایجاد شـدند، اتوماسـیون بازاریابی و فروش به ما کمک می‌کند تا آنها را به مشـتری تبدیل کنیم و البته بعد هم، مشـتریان را حفظ کنیم و وفاداری آنها را افزایش دهیم.

این در حالی اسـت که دیجیتـال مارکتینگ با هدف ایجاد مشتریان راغب انجام می‌شود.

نتیجه‌گیری

با اینکـه اتوماسـیون بازاریابـی دارای مزایای زیادی اسـت، اما برای هرگونه کسب‌وکار راه‌حل ایده‌آلی نیست.

برای بعضی از تجارت‌ها، تنها استفاده از ایمیل مارکتینگ کافی است.

تحقیقات نشان می‌دهد بعضی از بازاریابان اعتقاد دارند اتوماسیون بازاریابی ارزش سرمایه‌گذاری را ندارد، اما بسـیاری از این بازاریاب‌ها نمی‌توانند از پتانسـیل کامل اتوماسـیون بهره ببرند یا پایگاه اطلاعات کاملی را ندارند.

نکته کلیدی در استفاده از اتوماسیون بازاریابی این اسـت کـه قبـل از تصمیـم به اسـتفاده از آن، مطمئـن شـویم کـه وقـت کافـی و منابع مورد نیاز برای بهره‌جویی کامل از این نرم‌افزارها را داریم.

منبع: bigwallet

قدرتمندترین مدیران عامل زن دنیا کدام هستند؟

در ایـن مطلب مروری داریم بـر قدرتمندترین مدیران عامل زن دنیای تجارت در سـال ۲۰۱۷ و مسیری که برای موفقیت طی کرده‌اند.

دنیای تجارت به شکل سنتی تحت تسلط مردها قـرار دارد، امـا برخی زنان موفق شـده‌اند از همه محدودیت‌هـا بگذرند و خود را تا مقام مدیرعاملی بالا ببرند. فهرست Fortune 500 در سال ۲۰۱۷ تنها شـامل ۳۲ مدیرعامل زن است ولی این زن‌ها اجـازه نمی‌دهنـد در اقلیت بودن‌شـان، آنها را از پیشرفت باز دارد. از شرکت‌های فناوری گرفته تا بنگاه‌های مالی، این زنان توانسته‌اند مسند برتر خود را بالای نمودار ثابت کننـد و نفوذ آنها راه را برای دیگر زنانی که می‌خواهند پای در مسـیر موفقیت بگذارند، باز می‌کند.

ابیگیل جانسون، ثروت خالص: ۱۵.۳ میلیارد دلار

ابیگیل جانسون نسل سوم خانواده‌اش در شرکت Fidelity اسـت و اولین زنی اسـت که اداره این شرکت را به عهده گرفت.

او متاهل و مادر دو فرزند است و در سال ۲۰۱۴ به‌عنـوان مدیرعامـل Fidelity انتخاب شـد. از سـال ۲۰۱۶ که پدرش بازنشسته شد، او ریاست هیأت‌مدیره را هم به عهده گرفت.

او مـدرک MBA خـود را از دانشـگاه هاروارد دریافت کرده اسـت و مالکیت ۲۴درصد شـرکت را در اختیـار دارد. مجمـوع دارایی‌های شـرکت Fidelity تا تاریخ ۱۲ اگوست ۲۰۱۷ بیش از ۲.۱ تریلیون دلار است.

ابیگیل جانسون اولین حرفه خود را با یک شغل تابستانی در دوران دانشگاه به‌عنوان کارمند مرکز خدمات مشـتریان یک شرکت شروع کرد و اولین مسـئولیت تمام‌وقتـش در Fidelity، آنالیـزور تحقیقاتی در سطح مقدماتی بود.

مگ ویتمن، ثروت خالص: ۲.۸ میلیارد دلار

طبق گـزارش بلومبرگ مگ ویتمن، مدیرعامل شـرکت هیولت-پـاکارد اینترپرایـز و رئیـس هیأت‌مدیره HP، در طول سال مالی ۲۰۱۶ پاداشی برابر ۳۵.۶ میلیون دلار به دست آورد. مگ ویتمن که یکی از بازیکنان قدیمی و قدرتمند سـیلیکون ولی به شمار می‌رود، در سال ۲۰۱۵ این دو شرکت مجزا را مدیریت کرد. مگ ویتمن پیش از این عضو هیأت‌مدیره شـرکت‌های SurveyMonkey و Proctor & Gamble بـود و البتـه بیشـتر به خاطر رشد eBay شناخته می‌شود. زمانی که او در سـال ۱۹۹۸ مدیرعامل eBay شد، فروش سالانه این شـرکت حدود ۴ میلیون دلار بود و زمانی‌که او در سال ۲۰۰۸ از این شرکت بیرون آمد، فروش سالانه آن به ۸ میلیارد دلار رسیده بود. مگ ویتمن متاهل و مادر دو فرزند است و همچنین نویسنده کتاب‌هایی مثل «قدرت اکثریت: ارزش‌هایی برای موفقیت در کسب‌وکار و زندگی» است.

شریل سندبرگ، ثروت خالص: ۱.۶۱ میلیارد دلار

درست اسـت که شریل سـندبرگ مدیرعامل نیست، اما به‌عنوان رئیس اصلی اجرایی فیس‌بوک، یکی از تاثیرگذارترین افراد فهرسـت ما به شـمار می‌رود. طبق اعلامیه فیس‌بوک، او در سال ۲۰۱۵، ۱۸.۷میلیـون دلار از این شـبکه اجتماعی درآمد کسب کرده است.

شـریل سـند برگ دو فرزند دارد و نویسـنده پرفروش‌تریـن کتاب نیویورک‌تایمـز (زنان، کار و توانایی رهبری و گزینه B) است. او همچنین بنیاد LeanIn.Org را بـا هـدف کمک به زنان تمام جهان در راه رسیدن به رویاهای‌شان تاسیس کرده اسـت. او پس‌ازاینکه شوهرش را در سال ۲۰۱۵ از

دسـت داد، سازمان Option B را راه‌اندازی کرد. Option B می‌کوشـد به مردم کمک کند تا در روزهای سخت، قوی بمانند و دلسرد نشوند.

سفرا کاتز، ثروت خالص: ۶۷۰ میلیون دلار

سفرا کاتز، پس از لری الیسون مسئولیت دشواری را در شـرکت اوراکل عهده‌دار شـد کـه به‌خوبی توانست از عهده آن برآید. او با همکاری مدیرعامل مارک هارد، این شـرکت را به سودآوری غیر قابل انتظاری هدایت کرد و توانست قیمت سهام اوراکل را در بازار بورس محفـوظ نگه دارد. طبق گزارش نشریه فوربس، کاتز یکی از گران‌ترین مدیران زن جهان اسـت که در سال ۲۰۱۶، دستمزدی حدود ۴۰.۹میلیون دلار داشت.

سـفرا کاتـز، متاهل و مادر دو فرزند اسـت و نام‌آوری او بیشـتر به خاطر استراتژی‌هایی است کـه در اوراکل بـه کار گرفت. از سـال ۲۰۰۵، او بیـش از ۱۰۰ شـرکت را بـه مالکیت اوراکل درآورده اسـت. او ۱۸ سـال سـابقه همکاری با اوراکل را در کارنامـه خود دارد و پیش از این در سمت‌های مدیر مالی و معاون ارشد این شرکت فعالیت کرده است.

مریسا میر، ثروت خالص: ۵۴۰ میلیون دلار

مریسا میر از زمان استعفای خود از شرکت یاهو در ژوئـن ۲۰۱۷، سـمت خاصی نـدارد، ولی این موضوع به دارایی‌های او خدشه‌ای وارد نکرده است. او که از سـال ۲۰۱۲ به‌عنوان مدیرعامل خدمات وب یاهو انتخاب شد، درآمد هفتگی بیش از ۹۰۰ هـزار دلار (در مجموع ۲۳۹ میلیون دلار) داشـته اسـت. بزرگ‌ترین حرکت او به‌عنوان مدیرعامل، عقد قرارداد با شـرکت ورایزن برای خرید یاهو به مبلغ ۴.۴۸ میلیارد دلار بود که البته همین موضوع باعث شـد او از این شـرکت خارج شـود. ورایزن پاداشـی به مبلغ ۲۳ میلیون دلار برای خدماتش در یاهو در نظر گرفت. مریسا میر متاهل و مادر سه فرزند اسـت. او یکی از اولین کارمندان گوگل بود، موقعیتی که بیش از هر چیز باعث پیشرفت او شد.

ایندرا نویی، ثروت خالص: ۸۰ میلیون دلار

ایـندرا نویـی از زمانـی که در سـال ۱۹۹۴ به شـرکت پپسی پیوسـت، تاکنون روندی صعودی در این شـرکت طی کرده است. او در سال ۲۰۰۶ به‌عنـوان مدیر و در سـال ۲۰۰۷ به ریاسـت این شرکت برگزیده شد. به گزارش سی ان ان، او مادر دو دختر اسـت و در مجموع ۲۹.۸ میلیون دلار از این شرکت درآمد داشته است. مدیر اجرایی پپسی اعلام کرده است که این شرکت دیگر به ادامه مسیر تولید نوشیدنی‌هایی بر پایه سودا فکر نمی‌کند و در حال تلاش برای تولید گزینه‌های سالم‌تری است. ایندرا نویی علاوه بر فعالیت خود در شرکت پپسی، در هیأت‌مدیره کنسول کسـب‌وکار هند-آمریکا، Consumer Goods Forum و Catalyst هم حضـور دارد. دولت اوبامـا او را به مدیرعاملی انجمن هند- آمریکا منصوب کرد.

ایرنه روزنفلد، ثروت خالص: ۸۰ میلیون دلار

شاید ماندلز اینترنشـنال برای شما نام آشنایی نباشـد. این شـرکت که با مدیریت ایرنه روزنفلد هدایت می‌شود، برندهای مشهوری نظیر Oreo، Nabisco و آدامس‌های Trident را در مالکیت خود دارد. روزنفلد پیش از این مدیرعامل شـرکت Kraft Foods بـود کـه در سـال ۲۰۱۲ ایـن شـرکت را به دو بخش مجزای ماندلز اینترنشنال و کرفت فودز تقسیم کرد.

ایرنه روزنفلد دو فرزند دارد. طبق گزارش رویترز او تا سال ۲۰۱۶ درآمدی معادل ۱۶.۷ میلیون دلار از این شـرکت دریافت کرده است. از فعالیت‌های دیگر روزنفلد می‌توان به باشگاه اقتصادی شیکاگو، عضویت در هیأت‌مدیره Consumer Goods و Business Council اشاره کرد.

جینی رامتی، ثروت خالص: ۴۵ میلیون دلار

جینـی رامتی پـس از ۳۰ سـال همـکاری با IBM، به‌عنوان اولین مدیرعامل زن این شـرکت انتخـاب شـد. او در حـال حاضر با حفظ سـمت مدیرعاملی، ریاسـت این شـرکت را هم عهده‌دار است. شـرکت IBM در سال ۲۰۰۲ با رهبری او PricewaterhouseCoopers را خریـداری کرد.

طبق گزارش CNBC، هیأت‌مدیره IBM در نشست سـالانه ۲۰۱۷، حقوق رامتی را ۶۰درصد افزایش داد و به ۳۳ میلیون دلار رساند. فایننشال تایمز گفته اسـت کـه او در دوران انترنی خود در کالج GM، با همسر خود آشنا شد و سه سال بعد با او ازدواج کرد. او همچنین در چندین هیأت‌مدیره دیگر از جمله شورای ارتباطات خارجی حضور دارد.

منبع: imarketor

همه‌چیز در مورد اینفلوئنسر و دیجیتال مارکتینگ

بهار دائمی

قطعا شما هم می‌دانید که تبلیغات دهان بـه دهـان (word of mouth) یکی از موثرتریـن و باارزش‌ترین نـوع تبلیغات در دنیای کسـب و کار امروز اسـت و براساس تحقیقات مشخص شـده است که تبلیغات دهـان بـه دهـان ۲۰ تـا ۵۰درصـد در تصمیم‌گیری افراد موثرتر است و مشتریان بالقوه به توصیه‌های فردی که به آن اعتماد دارند یا احترام می‌گذارند به نسبت تبلیغات شـرکت‌ها بیشـتر اطمینان کـرده و رفتار مصرفـی خـود را بـا توجه بـه توصیه‌های آنهـا تغییـر می‌دهنـد. در دنیـای جدید رسـانه‌های نوین، تبلیغات دهـان به دهان بـه مراتب فراتر از تجربه دوسـتان و فامیل رفته اسـت و امروزه با پدیـده نوظهوری به نام اینفلوئنسرها مواجه هستیم. در حقیقت در تحقیقات توییتر نشـان داده شده است کـه ۴۹درصـد کاربـران توییتر بـه دنبال راهنمایـی از تاثیرگـذاران این شـبکه‌های اجتماعی هسـتند و ۲۰درصـد از کاربران گفته‌انـد کـه توییت و معرفـی محصول یا خدمات توسـط یک اینفلوئنسر الهام‌بخش خریـد آنها بـوده و همچنیـن ۴۰درصد از آنهـا گفته‌اند کـه تغییر در میـزان فروش آنها به دلیل تاثیر مسـتقیمی بوده است که یک اینفلوئنسـر توییتی در مورد خدمات یا محصول آنها داشته اسـت. همچنین طبق تحقیقات انجام‌شـده از سـوی medialix برندها سـالانه بالای یک میلیون دلار برای اینفلوئنسرهای اینستاگرام هزینه می‌کنند.

تاثیرگذاران شبکه‌های اجتماعی (اینفلوئنسرها)، چه کسانی هستند؟

یک تاثیرگذار شبکه اجتماعی کسی است که بر رفتار مخاطبان خود تاثیر می‌گذارد و راه نفـوذ آن از طریق شـبکه‌های اجتماعی اسـت. تاثیرگذاری این افراد متفاوت است و هیچ‌کدام شـبیه یکدیگر عمل نمی‌کنند. در خـارج از دنیای مجازی یـک تاثیرگذار باید خصوصیات متفاوتی داشته باشد اما در دنیـای دیجیتال فردی فعال در یک یا چند زمینه خاص که تعـداد زیادی دنبال‌کننده دارد.

چطـور (چگونـه) تاثیرگـذاران (اینفلوئنسرهای) شبکه‌های اجتماعی را در اسـتراتژی‌های دیجیتـال مارکتینگ خود جای دهیم؟

اسـتفاده از تاثیرگـذاران شـبکه‌های اجتماعی روشی نوین در بازاریابی دیجیتال اسـت، اما باید در نظر داشته باشید که این رویکـرد متفاوت در انتقـال معنا برای برند شماسـت. کمپین‌های دیجیتال مارکتینگ شما با اسـتفاده اینفلوئنسرها باید متناسب با استراتژی‌های تولید محتوا و تصویرسازی برند شما باشـد و از سوی دیگر اعتبار برند شـما را افزایش دهد. بازخوردهای پیام‌های شبکه‌های اجتماعی شما را گسترش دهد.

در بسـیاری از موضوعـات شـما می‌توانید با اسـتفاده از اینفلوئنسـرها محتوا و پیام خود را انتقال دهید

ایـن افـراد می‌تواننـد محتـوای تازه‌ای متناسب با استراتژی‌های سازمان‌تان تولید کنند یا محتوای تولیدی از سـوی شـما را در شبکه‌های خود پسـت کنند تا بازخورد متناسـبی به دسـت آورند. این کار به شما اجـازه می‌دهـد از راه‌های متفـاوت پیغام کمپیـن خودتـان را به مخاطبـان متفاوت برسانید. در بسـیاری از موارد پیام‌ها اگر از کانال برند انتشـار یابند باید حتما رسـمی باشـند در صورتی که اگر از اینفلوئنسـرها اسـتفاده کنید هیچ الزامی به رسمی بودن نیسـت. آگاهی برند خودتان را به وسـیله پیام‌هایی که اینفلوئنسـرها در شـبکه‌های اجتماعی‌شـان می‌گذارنـد افزایـش دهید. می‌توانید از ایـن نیروی تازه و کارآمد برای مشـارکت و دخیل‌کردن‌شان در پست‌هایی کـه شـما در صفحات خـود به اشـتراک می‌گذارید استفاده کنید.

کدام اینفلوئنسر برای کمپین دیجیتال من مناسب است؟

هنگام انتخاب اینفلوئنسر باید دقت کنید که:

۱- زمینـه فعالیـت آن باید متناسـب و مرتبط با برند شـما باشد تا گروه مخاطبان که برای برند شـما مناسـب است را هدف قرار دهند.

۲- تعداد مشـتری بالقوه‌ای که از طریق فالوئرهـای آن اینفلوئنسـر می‌توانند برای خودتان به دست آورید.

۳- تعامـل بالقـوه‌ای که اینفلوئنسـرها می‌تواننـد بیـن مخاطبان و برند شـما به وجود بیاورند.

وقتی که این سـه مورد را خوب بررسـی کردید، سوال زیر را از خودتان بپرسید:

شما تلاش می‌کنید که روی چه کسی تاثیر بگذارید؟

شما در حال تلاش برای نفوذ به مشتریان و بازار مخاطب بزرگ‌تر هستید، اما کمپین اینفلوئنسـر شـما نمی‌تواند همـه مردم را شـامل شـود. مانند همـه اسـتراتژی‌های بازاریابـی جـواب این سـوال نیازمند تفکر عمیق و تمرکز بیشـتری است و باید درک روشنی از هدف و مخاطب داشته باشیم.

شاید شـما سـعی دارید روی افرادی تاثیر بگذارید که در یک کار خاص فعالیت می‌کنند یا متخصصان شـبکه‌های اجتماعی یا گروهی از مـردم که قصد خرید یک محصول یا کالا را دارند. مهم این اسـت که متناسب با استراتژی خود تاثیرگذاری درسـت را انتخـاب کنید و با افرادی که مناسـب با اسـتراتژی شما برای رسیدن به هدف‌تان هستند صحبت کنید.

برای رسیدن به موفقیت باید اعتماد کرد

در ایـن نـوع بازاریابی نیاز کلیـدی برای تاثیـر واقعی اعتماد اسـت. مخاطبان باید به اینفلوئنسـرها به عنوان شـریک کاری شما اعتماد داشته و به نظرات آنها احترام بگذارند.

بدون اعتماد دوطرفه نتیجه بسیار سطحی و غیرقابل اتکا خواهد بود و تلاش شما برای مشاهده نتیجه مطلوب بی‌نتیجه خواهد بود.

به یاد داشـته باشید که شناخت مخاطب نقش تعیین‌کننده‌ای در انتخاب و اسـتفاده از اینفلوئنسـرها دارد و شما باید با توجه به خواسـت و نیاز مخاطبان خود اینفلوئنسـر انتخاب کنید به ایـن دلیل که اگر انتخابی غیر از این داشته باشـید احتمال به نتیجه رسیدن کمپین شما به صفر خواهد رسید.

چگونه اینفلوئنسرها را شناسایی و با آنها ارتباط برقرار کنیم؟

اینفلوئنسرها تبدیل به یک عامل اصلی در افزایش اعتبار برندها در شبکه‌های اجتماعی هسـتند. آنها انتظار دارند براساس اعتباری که برای برند شـما می‌آورند شناخته شوند و درگیر استراتژی‌های بازاریابی شما شوند.

چنـد راه سـاده بـرای ارتبـاط بـا اینفلوئنسرها و ایجاد ارتباطی سودمند با آنها وجود دارد:

بـه آرامـی نزدیـک شـوید: زمانـی که اینفلوئنسـرهای موردنظـر خودتـان را شناسـایی کردید، بهترین کار دنبال‌کردن صفحات آنهـا، رصد آنچه آنها به اشـتراک می‌گذارند اسـت. کامنت و تعداد لایک‌های آنهـا را مشـاهده و ثبـت کنیـد. از طریق دایرکـت یا چت نظر خودتـان را برای آنها ارسـال کنیـد. آنهـا را در جریـان فعالیت شـرکت خود قرار دهید و در صورت داشتن برنامـه‌ای آنها را دعوت کرده و در امور خود شـریک قرار دهید بدین شکل ارتباطی دو سویه ایجاد شده است.

ارزش متقابـل ایجـاد کنید: شـما باید به گونـه‌ای برخورد کنیـد که اینفلوئنسـرها خودشان را شریک و همراه برند شما بدانند. این ارزش نباید مالی یا پول باشد. بلکه باید یک ارزش یا احساس باشد که گویی آنها در تجارت شما شریک هستند اگر این احساس ارزشـی را از طریق دادن پول یا ارزش‌های مادی بخواهید به دست بیاورید بسیار سریع از بین می‌رود و ماندگار نخواهد بود. شـما می‌توانید با تبادل محتوا، شریک قرار دادن آنهـا در اتفاقـات محصـول و فعالیت‌های خود، ارسـال بعضی از کالا یا خدمات خود به عنوان هدیـه و ... آنها را درگیر ارتباط بلندمـدت و تعاملـی کنید. یـک هم‌صدا، هم‌فکر و هم‌احساس را انتخاب کنید.

هنـگام انتخـاب یک اینفلوئنسـر علاوه بر توجـه بـه این نکتـه که حیطـه فعالیتش متناسـب با برند و هدف استراتژی شماست بایـد به نـوع و چگونگـی تولیـد محتوای آن نیـز دقت کنید؛ اینفلوئنسـری که لحن پسـت‌هایش (کپشن، ویدئو، عکس) متناسب با استراتژی باشد که شما می‌خواهید برندتان را به مشـتری بالقوه معرفـی کنید. این دقت در انتخـاب اینفلوئنسـر باعث می‌شـود که شـما با خیال راحت‌تری کار را به دسـت آنها بسـپارید و تنها نظارتی بر انجام فعالیت‌های آنها داشـته باشید چون کلام یکدیگر را درک کرده‌اند. این موضوع را در نظر داشـته باشید که یک اینفلوئنسری که برای به دست آوردن دنبال‌کنندگان بسـیار تلاش کـرده به‌راحتی قبول نمی‌کند که پرسونال برند خودش را به خاطر بازار یا استراتژی شـما زیر سوال ببرد. زمانی‌که شما اینفلوئنسری انتخاب می‌کنید که هم صدا و هم فکر شـما است، می‌توانید آن را در انجام فعالیت‌های خلاقانه خود آزاد بگذارید و اجازه دهید از روش خودش برای شما محتوا تولید کند.

نتیجـه را اندازه بگیرید: اینفلوئنسرها باید بتوانند گزارشـی کامل از انتشار پست‌های خـود بدهنـد. تعـداد لایک، نظـرات و... همگـی باید بـه صورت جدا گـزارش داده شـود، البته سـایت و نرم‌افزارهای بسیاری برای اندازه‌گیری کمپین‌های اینفلوئنسـرها وجود دارد که می‌توان از آنها اسـتفاده کرد کـه البته آنها رایگان نبوده و باید به صورت ماهانه شارژ شوند.

منبع: imarketor

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

ش ابلاغنامه ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۵۴۰۲۸۲۸ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۵۳۶ ش بایگانی ۹۶۰۵۴۸ / آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای / خانم عباس نجفی نسب بهی فرزند شکراله / خواهان آقای محمد بریمانی فرزند ولی اله دادخواستی به طرفیت خوانده آقای عباس نجفی نسب بهی فرزند شکراله به خواسته مطالبه وجه چک به شماره ۷۰۱۰۶۰ به مبلغ ۷۸/۹۶۰/۰۰۰ ریال مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۵۳۶ شعبه چهاردهم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۵ ساعت ۱۵:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تاخوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و دروقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه چهاردهم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان - جلالی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۷۲۸ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقایان / ۱. امیر محمد رائیجی ف علی اکبر ۲. وحید ولی زاده ف جعفر ۳. رجبعلی ویزاوری ف علی مجهول المکان اخطارمی گردد. خواهان بانک قرض الحسنه مهر ایران دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب دریک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان دردفترشعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست وضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز۹۶/۱۱/۱۷ ساعت ۹ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۷۱۸ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقایان / ۱. امیر مشهدی ف علیرضا ۲. علی اصغر مرگدری ف قاسم ۳. اکبر پاکمنش ف علی موسی مجهول المکان اخطارمی گردد. خواهان بانک قرض الحسنه مهر ایران دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس ازارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدوراخطاریه جهت طرفین نظربه اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب دریک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان دردفترشعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست وضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز۹۶/۱۱/۱۷ ساعت ۸/۴۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

اگهی رونوشت حص وراثت

معصومـه بدرلـو دارای ش ش ۴۳۴ فرزنـد جمشـید متولـد ۱۳۵۹ صـادره از خدابنـده بشـرح دادخواسـت و بـه کلاسـه ۶۶۰/۸/۹۶ از این شـورا درخواسـت حصـر وراثـت نمـوده و چنیـن توضـح داده که شـادروان گلنسـا عیسـی بیگلو فرزنـد شـیر محمـد بـه ش ش ۱ در تاریـخ ۹۶/۹/۱۸ در اقامتـگاه دائمـی خود بـدرود زندگـی گفتـه و ورثـه حیـن الفـوت ان مرحـوم منحصـر اسـت بـه : معصومـه بدرلـو فرزنـد جمشـید ش ش ۴۳۴ نسـبت دختـر ۲- گلچیـک بدرلـو فرزنـد جمشـید ش ش ۲ نسـبت دختـر ۳- مریـم بدرلـو فرزنـد جمشـید ش ش ۳۶۵ نسـبت دختـر ۴- صغـری بدرلو فرزند جمشـید ش ش ۴۲۵ نسـبت دختـر اینـک بـه انجـام تشـریفات مقدماتـی درخواسـت مزبـور را در یـک نوبـت آگهـی میـنمایـد تـا هـر کسـی اعتراضـی دارد و یـا وصیتنامه از متوفـی نـزد او باشـد از تاریـخ نشـر آگهـی ظـرف مـدت یـک مـاه به شـورا تقدیـم دارد و الا گواهـی حصـر وراثـت صـادر خواهـد شـد

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسـه پرونـده :۹۶۰۷۵۶ شـعبه ۱۶ شـورای حـل اختـلاف گـرگان بدینوسـیله بـه آقـای / خانـم ۱. حمیـد نعیمـی ف علی اصغر ۲. شـیرمحمد بیانـی زاده ف شـیرمحمد مجهـول المـکان اخطارمـی گـردد. خواهـان بانک مهراقتصاد دادخواسـتی بـه طرفیـت شـما بـه خواسـته مطالبـه طلـب بـه شـعبه ۱۶ گـرگان تقدیـم نمـوده اسـت.پس ازارجـاع بـه ایـن شـعبه وثبـت آن بـه کلاسـه فـوق وجـری تشـریفات قانونـی تعییـن وقـت رسـیدگی وصدوراخطاریـه جهـت طرفیـن نظربـه اینکـه خوانـده / خوانـدگان مجهـول المـکان مـی باشـد لـذا مسـتندا بـه مـاده ۷۳ قانـون آییـن دادرسـی مدنـی مراتـب دریـک نوبـت دریکـی ازروزنامـه های کثیـر الانتشـاردرج مـی گـردد تـا خوانـده / خوانـدگان دردفترشـعبه ۱۶ شـورای حـل اختـلاف گـرگان حاضرونسـخه ثانـی دادخواسـت وضمائـم و اخطاریـه را دریافـت نمـوده . درجلسـه دادرسـی کـه بـه روز۹۶/۱۱/۱۷ سـاعت ۸/۳۰ صبح تعییـن شـده اسـت شـرکت نماینـد. چنانچـه نیـاز بـه اگهـی مجـدد باشـد فقـط یـک نوبـت و مـدت آن ده روز خواهـد بـود.

مدیر دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسـه پرونـده :۹۶۰۶۷۸ شـعبه ۱۶ شـورای حـل اختـلاف گـرگان بدینوسـیله بـه آقـای / خانـم ۱. مهتـاب لکزایـی ف علیرضـا ۲. ابراهیـم بخشـی ف عباسـعلی مجهـول المـکان اخطارمـی گـردد. خواهـان بانـک قـرض الحسـنه مهـر ایـران دادخواسـتی بـه طرفیـت شـما بـه خواسـته مطالبـه طلـب بـه شـعبه ۱۶ گـرگان تقدیـم نمـوده اسـت.پس ازارجـاع بـه ایـن شـعبه وثبـت آن بـه کلاسـه فـوق وجـری تشـریفات قانونـی تعییـن وقـت رسـیدگی وصدوراخطاریـه جهـت طرفیـن نظربـه اینکـه خوانـده / خوانـدگان مجهـول المـکان مـی باشـد لـذا مسـتندا بـه مـاده ۷۳ قانـون آییـن دادرسـی مدنـی مراتـب دریـک نوبـت در یکـی ازروزنامـه هـای کثیـر الانتشـار درج مـی گـردد تـا خوانـده / خوانـدگان دردفترشـعبه ۱۶ شـورای حـل اختـلاف گـرگان حاضرونسـخه ثانـی دادخواسـت وضمائـم و اخطاریـه را دریافـت نمـوده . درجلسـه دادرسـی کـه بـه روز۹۶/۱۱/۱۷ سـاعت ۹/۱۵ صبـح تعییـن شـده اسـت شـرکت نماینـد. چنانچـه نیـاز بـه اگهـی مجـدد باشـد فقـط یـک نوبـت و مـدت آن ده روز خواهـد بـود.

مدیر دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

ابلاغ وقت دادرسی ودادخواست وضمائم به تجدید نظر خواه:

کلاسه پرونده:۹۵۱۱۳۹ وقت رسیدگی :ظرف ده روز پس از ابلاغ تجدید نظرخواه:محمود پیله ور محمدآبادی-باقر یزدانی تکانتپه—علی دمیرچی باوکالت اقبال موگویی تجدیدنظر خواندگان:۱-مجیدشهبازیار-۲-ابوالقاسم کارگر مجهول المکان تجدید نظر خواسته:نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۲۶۵۱۱۰۱۲۶۹ مورخ ۹۶/۸/۱۱ تجدیدنظر خواه دادخواستی به خواسته فوق تقدیم شعبه نموده که به این شعبه ارجاع گردیده اسن به علت مجهول المکان بودن خوانده وبه درخواست خواهان به تجویز ماده۳۴۶ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میگردد تا خوانده ظرف یک ماه از تاریخ نشر آگهی به دفتر شعبه ۳ دادگاه حقوقی دادگستری شهرستان قدس مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر جهت رسیدگی حضور به هم رسانید.

مدیر دفتر شعبه سوم دادگاه حقوقی دادگستری شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۵۰۰

آگهی ابلاغ وقت دادرسی ودادخواست وضمائم به :

کلاسه پرونده:۹۶۱۲۸۶ ش ۳ وقت رسیدگی :۱۳۹۶/۱۱/۲۳ ساعت ۱۰:۴۵ صبح خواهان:لقمان علیزاده گوی اغاج فرزند فیض اله خوانده: بهزاد امینی مجهول المکان خواسته:الزام به تحویل فک و استرداد پلاک خودرو خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۳ حقوقی ارجاع گردیده ووقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده در دادخواست خواهان ودستور دادگاه وبه تجویز ماده۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت دریکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید ودروقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند.چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر ومدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفتر شعبه سوم دادگاه حقوقی دادگستری شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۵۱۳

آگهی

مشخصات محکوم له / محکوم لهم :مجید دولیاری فرزند علی به نشانی کهگیلویه وبویراحمد—گچساران رزمندگان ۱۵ شاهد مشخصات محکوم علیه / محکوم علیهم : حسین حمیدی فر فرزند کاظم به نشانی : مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه و شماره دادنامه مربوط ۹۶۰۹۹۷۷۴۵۰۲۰۰۵۰۵ محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۹۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته به انضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۲/۴۵۵/۰۰۰ ریال خسارت تاخیر تادیه از تاریخ چک لغایت اجرای حکم طبق شاخص اعلامی توسط بانک مرکزی در حق خواهان .ضمنا نیم عشر اجرایی محاسبه گردد ./

متصدی امور دفتری دادگاه شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان گچساران —زینب رضاپور —قاضی سید عنایت الله کشاورزی

محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرای حکم واستیفا محکوم به از آن میسر باشد . چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف ۳۰ روز کلیه اموال خود را شامل تعدادیا مقدار وقیمت همه اموال منقول وغیر منقول ، به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی واعتباری ایرانی یا خارجی دادر به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور وکلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد وکلیه مطالبات او از اشخاص ثالث ونیز فهرست نقل وانتقالات وهر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه به دادخواست اعسار به مقام قضائی ارائه نماید والا به در خواست محکوم له باز داشت می شود مواد ۸ و۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم ، حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد . (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی وماده ۲۰ ق .م وماده۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود .(ماده ۲ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط مجکوم علیه خواهد بود . تبصره / ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

گچساران

ابلاغ وقت

ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست به کلاسه پرونده ۹۶ / ۶ / ۹۹۸ — وقت رسیدگی ۱۷ / ۱۱ / ۹۶ ساعت ۱۰ — خواهان سید محمد صادق طباطبایی — خوانده مریم نصیری —خواسته مطالبه — خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه حل اختلاف شعبه ۶ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به خوهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف مدت یک ماه به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید .

شورای حل اختلاف شهریار حوزه ۶ [۳۰۲۱۱]

دادنامه

خواهان : پیمان فروزنده وانسقلی با وکالت رحمان درویشی و محمود مرادی - خوانده: حسن یوسفی نسب مجهول المکان — خواسته مطالبه وجه چک .

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی پیمان فروزنده با وکالت رحمان درویشی و محمود مرادی بطرفیت حسن یوسفی نسب به خواسته مطالبه مبلغ ۱۲ میلیون تومان بابت ۱ فقره چک به شماره (۲۳ / ۳ / ۹۵) ۷۱۸۴۲۵ / ۲۳۸۵ در عهده بانک تجارت شعبه راه آهن به انضمام خسارات وارده با توجه به عرضحال تسلیمی و مستندات پرونده و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای شورای حل اختلاف و اقدامات بعمل امده از سوی آن شورا نظر به اینکه وجود اصل چک در ید خواهان وصدور گواهی عدم پرداخت ازبانک محال علیه حکایت ازاستقراردین به میزان خواسته و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه دارد و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب در خواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر اگهی در روزنامه کثیر الانتشار ابلاغ گردیده لیکن در جلسه شورا حاضر نگردیده و دلیلی مدلول بر ابراء ذمه یا اداء دین ارائه و اقامه ننموده لهذا قاضی شورا با استصحاب بقای دین و مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه ایراد و خدشه دعوی مطروحه را محمول به صحت تلقی و با اختیار حاصله از ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف مصوب ۱۰ /۸ / ۹۴ مستندا به مواد ۳۱۰ — ۳۱۳ قانون تجارت و مواد ۱۹۸ — ۵۱۹ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک حکم به محکومیت به پرداخت ۱۲۰ میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲۱۶۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت وصول ان و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان صادر واعلام می دارد رای صادره غیابی وظرف ۲۰ روز قابل واخواهی در همین حوزه و سپس ظرف۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم دادگستری شهریار می باشد.

سید عمار تاجیک —قاضی شورای حل اختلاف شهریار [۳۰۲۱۲]

آگهی حصر وراثت

سیده کبری احمدی خرم دارای شناسنامه شماره ۹۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۳۳۷ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سید قاسم احمدی خرم به شماره شناسنامه ۲۶۸ در تاریخ ۶۰/۸/۲۷ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به سیده کبری احمدی خرم ش ش ۹۲ص از تاکستان فرزند متوفی و مصری خواجه وند ش ش ۲۶۶ص از ضیا اباد 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.

رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف شهر ضیا اباد

۲۰۵

آگهی

خانم بتول بهبودی دادخواستی به طرفیت آقای کریم باحیا لشگری به خواسته طلاق به درخواست زوجه تقدیم دادگاه نموده و پرونده به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۴۷۱۰۰۶۰۰ صادر گردیده است که طی ان دادگاه حکم بر الزام زوج به طلاق صادر نموده است باتوجه به مجهول ا لمکان بودن خوانده آقای کریم لشگری درخواست خواهان به تجویز ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی وا نقلاب در امور مدنی جهت دریافت دادنامه و همچنین اعتراض به رای در این دادگاه حاضر شود

م الف ۱۰۸۸ دفتر دادگاه عمومی بخش ضیا اباد

۲۰۶

آگهی

خواهان رونوشت حصروراثت فاطمه موسی الرضائی فرزند عباس به شرح دادخواست تقدیمی ثبت شده به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۹۰۶۰۰۳۲۴ازاین دادگاه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان مرحوم حیدرعلی اکبری شهرستانکی دراقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-فاطمه موسی الرضائی فرزند عباس به شماره شناسنامه ۵۶۵۳ (همسرمتوفی) ۲-کبری عباسی شهرستانکی فرزند رمضانعلی به شماره شناسنامه۳ (مادرمتوفی) ۳-زهرااکبری شهرستانکی فرزند حیدرعلی به شماره شناسنامه ۵۰۹۰۵۰۶۸۷۶(فرزندمتوفی) .اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای ازمتوفی نزد اومی باشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والاگواهی صادر خواهد شد.

رئیس شورای حل اختلاف بخش دشتابی —فرهادغفاری

دادنامه

خواهان: محمود مرادی — رحمان درویشی بوکالت محمد دوهلی — خوانده : سعید پور مهدی قائم مقامی.

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی رحمان درویشی و محمود مرادی بوکالت محمد دهلی بطرفیت سعید پور مهدی قائم مقامی به خواسته مطالبه مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال بابت ۱ فقره چک به شماره ۲۲ / ۷ / ۹۴ که خوانده متعهد گردیده مبلغ خواسته را در ۴ قسط ۲۵ میلیون ریالی به انضمام خسارات وارده با توجه به عرضحال تسلیمی و مستندات پرونده و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای شورای حل اختلاف و اقدامات بعمل امده از سوی آن شورا نظر به اینکه وجود اصل چک در ید خواهان وصدور گواهی عدم پرداخت ازبانک محال علیه حکایت ازاستقراردین به میزان خواسته و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه دارد و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب در خواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر اگهی در روزنامه کثیر الانتشار ابلاغ گردیده لیکن در جلسه شورا حاضر نگردیده و دلیلی مدلول بر ابراء ذمه یا اداء دین ارائه و اقامه ننموده لهذا قاضی شورا با استصحاب بقای دین و مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه ایراد و خدشه دعوی مطروحه را محمول به صحت تلقی و با اختیار حاصله از ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف مصوب ۱۰ /۸ / ۹۴ مستندا به مواد ۱۹۸ — ۵۱۹و۵۲۲ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم به محکومیت به پرداخت ۱۰۰ میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ یک میلیون و هشتصد هزار ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت وصول ان و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان صادر واعلام می دارد رای صادره غیابی وظرف ۲۰ روز قابل واخواهی در همین حوزه و سپس ظرف۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم دادگستری شهریار می باشد.

سید عمار تاجیک —قاضی شورای حل اختلاف شهریار [۳۰۲۱۳]

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند هادی فرجیان نسب دارای سند سجلی ۹۶-۱۳۶۷ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه — ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم محمد رحیم فرجیان نسب فرزند فرج در تاریخ ۹۴/۷/۲۸ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از هادی فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۹۹ فرزند متوفی و فرشاد فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۳۹۴۰ دهدشت فرزند متوفی و فرهاد فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۵۳۹ فرزند متوفی و فرزاد فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۱۸ سمغان فرزند متوفی و فرشته فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۵۹۶ فرزند متوفی و فرخی فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۵۹۴ فرزند متوفی و مهری فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۱۵ فرزند متوفی و کمینه فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۶۶۶ سمغان فرزند متوفی و تهمینه فرجیان نسب ف محمد رحیم ش ش ۵۹۵ فرزند متوفی و صغری نادری نیا ف اسفندیار ش ش ۵۹۲ همسر متوفی لاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید 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

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۲۱۰

ابلاغ

خواهان امیر لطفی دادخواستی تحت عنوان مطالبه علیه خوانده اسداله سهرابی — پویا چاره ساز تقدیم شورای حل اختلاف حوزه ۱۰ نموده که پس از ثبت وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۱ ساعت ۱۰ صبح تعیین به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست و مستفاد از ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع به دفتر شورا مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست وضمایم را دریافت ودروقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر شود.

حوزه ۱۰شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۵۰۷

آگهی حصر وراثت

خانم نازنین خنوه بشماره شناسنامه ۱۹۵۶ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۴۴۲/۶/۹۶ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان کبری آرمین شالکوئی بشناسنامه ۱۹۱ درتاریخ۹۶/۷/۲۶اقامتگاه دایمی خود بدرود زندگی گفته وورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- خدیجه خنوه ش ش۵۱۱۵ ت ت ۱۳۳۶ تهران دختر متوفی ۲- احمد خنوه ش ش۷۳۶ ت ت ۱۳۳۹ تهران فرزند متوفی ۳- سهراب خنوه ش ش ۱۳۷۵۶ ت ت ۱۳۴۳ تهران فرزند متوفی ۴-نازنین خنوه ش ش ۱۹۵۶ ت ت ۱۳۵۱ تهران فرزند متوفی ۵- هادی خنوه ش ش ۴۲۳۶ ت ت ۱۳۵۸ تهران فرزند متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوررا دریک نوبت آگهی مینماید تاهرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس- م/الف۱۰۸/۲۵۱۸

آگهی حصر وراثت

آقای سید علی شهرت موسوی نام پدر سید شنان بشناسنامه ۱۳۴۳۰ صادره از دشت آزادگان درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحومه کامله شهرت موسوی بشناسنامه ۸۴۳۸ صادره بستان در تاریخ ۱۳۶۸/۱۲/۱۶ در دائمی اقامتگاه اهواز فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی سید علی موسوی ش ش ۱۳۴۳۰ صادره دشت آزادگان ۲- سید محل موسوی ش ش ۵۵۷۱ صادره دشت آزادگان ۳- سید رحیم موسوی ش ش ۲۰۹ صادره دشت آزادگان ۴- سید جبار موسوی ش ش ۵۵۷۲ صادره دشت آزادگان ۵- سید قاسم موسوی ش ش ۹۳۲۰ صادره دشت آزادگان (پسران متوفی)۶- زینب موسوی ش ش ۸۶۲۰ صادره دشت آزادگان (دختر متوفی). اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو اهواز

دادنامه

تاریخ رسیدگی : ۹۶/۹/۱۸ شماره پرونده :۶۸۷/۴/۹۶ خواهان : خیر اله مجیدی ادرس : ربا ط کریم فرهنگیان ۴ راه صدف پ۱۱۲ واحد ۱ خوانده : یوسف بهرو خانقاه ادرس : مجهول المکان خواسته : الزام خوانده به تنظیم سند یک دستگاه خودرو به شماره ۲۱-۹۲۱ ج۹۹ گردشکار : پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و ملاحظه نظریه مشورتی اعضا شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت رای می نماید . رای قاضی شورا : در خصوص دعوی خیراله مجیدی ب طرفیت یوسف بهرو خانقاه به خواسته الزام خوانده به تنظیم سند یک دستگاه خودرو به شماره ۲۱-۹۲۱ج۹۹ مقوم به پانزده میلیون تومان و هزینه دادرسی به استناد یک فقره سند مالکیت خودرو و سند وکالت کاری و استعلام از پلیس راهنمایی و رانندگی توجها به اینکه خوانده با وصف ابلاغ ونشر اگهی در جلسه رسیدگی حاضر نگردیده لایحه ایی ارسال نداشته دعوی مطروحه از هر حیث مصون از ایراد و خدشه و تعرض قانونی باقی مانده دعوی مطروحه محمول بر صحت تلقی و به استناد ماده ۹ قانون شورای حل اختلاف و مواد ۲۱۹و ۲۲۰ قانون مدنی حکم الزام به خوانده و حضور در دفاتر اسناد رسمی و تنظیم سند خودرو به شماره فوق الذکر بنام خواهان و پرداخت مبلغ هشتاد و هفت هزار و پانصد تومان هزینه دادرسی در حق خواهان صادر و اعلام مینماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و ظرف ۲۰ روز پس از ان قابل تجدید نظر در محاکم عمومی دادگستری رباط کریم می باشد

قاضی شعبه ۴ شورای حل اختلاف شهرستان رباط کریم

مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز پراید (جی تی ایکس آی) به شماره موتور ۱۵۵۱۳۰۸ و شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۵۲۱۸۳۲۵ و شماره پلاک ۷۲۴ ج ۶۹ ایران ۳۸ بنام جعفر سرکند یزجی مفقود وفاقد اعتبار است.

مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۲۹۶۰۴۵۸ متعلق به کامیون آمیکو به شماره انتظامی ۵۴۹ ع ۳۵ ایران ۴۲ و تعویض پلاک به شماره ۲۳۸ ع ۴۷ ایران ۸۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است

زنجان

مفقودی

کارت هوشمند اتوبوس —بیابانی اسکانیا به رنگ سفید روغنی مدل ۱۳۸۸با شماره موتور ۸۱۲۰۸۵۷ و شماره شاسی ۳۶۳۹۴۸۵و شماره پلاک ۴۵۶۴ع۲۳ ایران ۴۳ مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد .

مفقودی

برگ سبزخودرویک دستگاه سواری سیستم پژو ۲۰۶مدل ۱۳۸۸رنگ خاکستری -متالیک به شماره شاسی naap۰red۸۹j۰۵۴۴۶۵شماره موتور ۱۴۱۸۸۰۱۵۰۹۹ به شماره انتظامی ایران ۷۹-۸۷۹ط۳۱ و vin:irfc۸۸۱۷۱۰o۰۵۴۴۶۵بنام محمد مهدی کرمی مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط گردیده است.

قزوین

مفقودی

برگ سبزخودرو یکدستگاه سواری سیستم سایپا تیپ۱۳۱SX برنگ سفید روغنی مدل ۱۳۹۰ به شماره موتور ۴۴۶۲۸۷۲ وشماره شاسی S۱۴۱۲۲۹۰۰۴۹۰۳۴ به شما ره انتظامی ۸۱ س ۲۷۵ایران ۷۹ بنام اسحق قیدری مفقودواز درجه اعتبار ساقط است.

قزوین

مفقودی

برگ سبزخودروو کلیه مدارک یک دستگاه خودروی سواری سیستم پژو ۴۰۵(جی ال ایکس آی ۱/۸)مدل ۱۳۸۸رنگ نقره ای -متالیک به شماره شاسی naam۰۱ca۶۹e۱۰۶۷۴۰شماره موتور ۱۲۴۸۸۰۸۹۶۶۱ به شماره انتظامی ایران ۶۸-۸۱۲ق۸۳ مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط گردیده است.

قزوین

مفقودی کارت تردد موقت

کارتترددموقتاقای احمدصفی شلمزاری فرزندقنبر علی به ش ش ۱۴۳ و شماره ملی ۶۳۳۹۵۵۷۱۶۳ مفقود گردیده وفاقداعتبار می باشد

مفقودی برگ سبز ماشین

برگ سبز ماشین وانت به شماره موتور ۶۹۰۶۵۵ و شماره شاسی nazpl۱۴۰bf۰۴۱۹۷۱۸ و شماره پلاک ۹۴۵م۴۱ ایران ۷۸ به نام مجتبی صالحی مفقود گردیده و فاقد اعتبار می باشد

متن آگهی احضار متهم

مربوط به دادگاه با فرض وجود کیفرخواست مجتمع دادگاه عمومی کیفری دو شهرستان کرج به موجب کیفرخواست ۹۶۱۰۴۳۳۰۵۶۰۰۰۲۵۴ در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۵۴۲۰۰۵۸۱ برای علیرضا محمدی فرزند مجید به اتهام خیانت در امانت تقاضای کیفر نموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی برای ۹۶/۱۲/۶ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است با عنایت به مجهول المکان بودن و عدم دسترسی به متهم ودراجرای مقررات مواد ۱۷۴-۳۴۴-۳۹۴ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات سیدگی غیابی بعمل خواهد امد

م الف ۹۶/۱۰۳۷۲/ف مدیر شعبه ۱۰۶ دادگاه کیفری دو کرج موسوی سرشت

۲۱۳

مجمع نوبت اول انتخابات شرکت تعاونی مصرف فرهنگیان دهدشت

به اطلاع همکاران محترم عضو مصرف فرهنگیان دهدشت می رساند که مرحله اول انتخابات هیات مدیره و بازرسین در ساعت ۱۰ صبح روز پنجشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۱۹ در محل سالن مطهری برگزار میگردد. کسانی که خواهان ثبت نام در سمت های هیئت مدیره و بازرس شرکت تعاونی می باشند باید از تاریخ ۹۶/۱۱/۷ لغایت ۹۶/۱۱/۱۲ به محل شرکت تعاونی مراجعه و نام نویسی به عمل آورند.

دستور جلسه:

۱-انتخاب هیئت مدیره و بازرسین اصلی و علی البدل
۲- تعیین خط مشی جدید شرکت
۳- تصویب اساسنامه جدید
۴-تعیین روزنامه کثیرالانتشار

کسانی که خواهان اعطای وکالت به شخص دیگری می باشند باید یا وکالت ثبتی باشد و یا وکالت در حضور بازرس شرکت تعاونی و با مهر شرکت تعاونی باشد (هر نفر می تواند از ده نفر وکالت داشته باشد) همراه داشتن کارت ملی و یا دفترچه عضویت الزامی است.
ضمنا کسانی که عضو شرکت تعاونی نمی باشند حق رای ندارند.

هیئت مدیره شرکت تعاونی مصرف فرهنگیان دهدشت

۲۰۷

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند مرحمت خرمیان دارای سند سجلی ۳۰-۱۳۶۰ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱ - ۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰۷۵۲ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم محمدویسی اصل فرزندعبدعلی در تاریخ ۹۶/۱/۱۰ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از مرحمت خرمیان ف سید رحمان ش ش ۳۰ ت ت۱۳۶۰ همسر متوفی و عذرا افرندید ف عبدمحمد ش ش ۴۹۸- ۱۳۲۴ مادر متوفی و ایدین ویسی اصل ف محمد ش ش ۴۲۴۰۵۳۴۹۱ - ۱۳۸۰ فرزند متوفی و ایدا ویسی اصل ف محمد ش ش ۴۲۴۰۶۳۴۵۲-۱۳۸۵ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید 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

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۱۹۵

آگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول نوبت دوم موضوع پرونده ۹۶۰۳۱۸ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق دستور فروش املاک ورثه مرحوم ابوالحسن بزمیان فرزند قلندر صادر گردیده است که از اموال مرحوم بزمیان شش قطعه زمین مزروعی دیمی و یک قطعه زمین مسکونی تجاری که با مشخصات قطعه زمین با کاربری کشاورزی در پلاک ۶۱ دره شور دهدشت و هجوار و واقع در جاده ارتباطی دهدشت به غیربخانه به میزان ۸۱۸۸۲ متر مربع بوده و حدد اربعه ان عبارت از شمال به زمین تحت تصرف عبد محمد استوی جنوب به دره بنگرویی و زمین تحت تصرف ازمندها مشرق به دره بنگرویی و زمین تحت تصرف الا نظر عادلی و ازمندها و مغرب به زمین تحت تصرف عبدالله خردمند و رمضان استوی محدود و موقعیت دارد —قطعه زمین باکاربری کشاورزی در پلاک ۶۱ دره شور دهدشت به میزان ۴۴۳۱ متر مربع به صورت مشاع و به نسبت دو به یک بین خواندگان و اشخاص دیگری بنام اقایان ازمند بود و حدود اربعه ان عبارت از شمال و مغرب به دره بنگرویی جنوب و مشرق به زمین تحت تصرف عبد محمد دستار محمدود می گردد قطعه شماره دو با کاربری کشاورزی در پلاک ۵۶ سمغان و در محدوده مسکونی کوی پاسداران واقع شده و به میزان ۳۶۵۵ مترمربع بوده و حدود اربعه ان عبارت از شمال به قطعه زمین شماره ۴ که ملی و در تصرف شهرداری دهدشت بوده و منازل مسکونی کوی پاسداران جنوب به زمین تحت تصرف فتح الله و قدرت بیات مشرق به زمین ملی یا قطعه شماره یک و مغرب به تپه منابع ملی محدود می گردد - قطعه شماره سه با کاربری کشاوری در پلاک ۵۶ سمغان و در محدوده مسکونی کوی پاسداران واقع و به میزان ۱۳۸۱ متر مربع بوده و حدود اربعه ان عبارت از شمال به منازل مسکونی کوی پاسداران جنوب به قطعه شماره یک مشرق به جاده ارتباطی دهدشت به روستای مهد و مغرب به قطعه زمین ملی با شماره چهار محدود می گردد - قطعه شماره ۵ با کاربری کشاورزی در پلاک ۵۶ سمغان و در محدوده مسکونی کوی پاسداران واقع و به میزان ۱۰۵۲۸ متر مربع بوده و حدود اربعه ان عبارت از شمال به گلزار شهدا جنوب به ناحیه مقاومت بسیج عشایری مشرق به زمین ملی یا قطعه شماره ۶ و مغرب به کوچه و منازل مسکونی کوی پاسداران محدود می گردد - قطعه شماره۸ با کاربری کشاورزی در پلاک ۵۶ سمغان و در محدوده مسکونی کوی پاسداران واقع و به میزان۲۸۲۹ متر مربع بوده که از سه جهت شمال مشرق و مغرب به تپه و اراضی منابع ملی و از جنوب به زمین ملی با قطعه شماره ۷ محدود می گردد —قطعه زمین مسکونی تجاری به مساحت عرصه ۵۳۱/۵۴ متر مربع که در ان یکباب مغازه به مساحت ۲۹ متر مربع احداث شده است حدود اربعه ملک عبارت است از شمالا به طول ۲۱/۱ متر به بلوار مذکور پارسی شرقا به طول ۲۵/۵ متر به پلاک ۵۶/۵۳۰ جنوبا به طول ۲۲/۲ متر به کوچه وغربا به طول ۲۵ متر به پلاک ۵۶/۵۲۸ محدود می باشد که توسط کارشناس ارزیابی وارزش هر قطعه بطور تفکیک قطعه شماره ۱- ۲۸۶۵۸۷۰۰۰۰ ریال قطعه شماره ۲- ۱۵۵۰۸۵۰۰۰۰ ریال قطعه شماره ۳- ۱۰۹۶۵۰۰۰۰۰ ریال وقطعه شماره ۴- ۱۳۸۱۰۰۰۰۰ ریال قطعه شماره ۵- ۳۶۸۴۸۰۰۰۰۰ ریال قطعه شماره ۶- ۵۶۵۸۰۰۰۰۰ ریال قطعه تجاری مسکونی شماره ۷- ۳۶۸۴۸۰۰۰۰۰ ریال قطعه شماره ۶- ۵۶۵۸۰۰۰۰۰ ریال قطعه تجاری مسکونی شماره ۷- ۳۲۴۷۲۴۰۰۰ ریال از املاک مرحوم ابوالحسن بزمیان معرفی توقیف ودر تاریخ ۹۶/۱۰/۲۶ ساعت ۱۰ صبح در دفتر دادگاه به فروش می رسد قیمت زمین به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناس اعلام گردیده زمین متعلق به شخصی می باشد که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند زمین ها به ادرس اعلام شده را مشاهده نمایند

رئیس شعبه دوم اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۱۹۶

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۵۰۰۷۵۷ خواهان لیلا زندیه امامزاده عباسی ف عباس به نشانی نسیم شهر م ۷ تیر شهرک مهر مهرگان ۵پ۹ واحد ۴ خوانده حجت فلاح ف محمد حسین مجهول المکان خواسته طلاق به درخواست زوجه

رای دادگاه

در خصوص درخواست دادخواست لیلا زندیه امامزاده عباسی ف عباس به طرفیت حجت فلاح ف محمد حسین به خواسته صدور حکم طلاق با عنایت به جمیع اوراق و محتویات پرونده از جمله فتوکپی مصدق سند نکاحیه ۴۸۳۱ صادره از دفترخانه شماره ۱۷ حوزه ثبتی رباط کریم رابطه زوجیت دائمطرفین محرز و مسلم می باشد از طرفی خواهان ادعا نموده که زوج مدتی متواری می باشد ونفق پرداخت نشده و نیز در کمپ بستری شده ولی اعتیاد به مواد مخدر دارد و درخواست رسیدگی و صدور حکم را نموده است اما خواهان در خصوص اعتیاد با عدم پرداخت نفقه باا ینکه خوانده متواری می باشد دلیلی ارائه ننموده است و نیز رای مبنی بر محکومیت خوانده نیز ارائه نشده و استشهادیه مم مبنی بر اینکه خوانده زوج متواری می باشد ونیز ضمیمه دادخواست نمی باشد و لذا دادگاه با عنایت به جمیع اوراق و محتویات پورنده وا ینکه خواهان دلیلی که وقوع او در عسر و حرج شدید و نیز قابل تحمل را اثبات کند ابراز نداشته است و خواسته خواهان را غیر وارد تشخیص و مستندا به مواد ۱۲۵۷-۱۱۳۰ ق م حکم به بطلان دعوی خواهان صاد رواعلام می نماید رای صادره حضوری و ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه تجدیدنظر استان تهرانا ست

رئیس شعبه پنجم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۱۹۰

دادنامه

تاریخ: ۹۶/۸/۲۰ شماره پرونده:۲۱۵/۹/۹۶ دادنامه: ۵۸۰ خواهان: سید حمیدرضا حسینی به آدرس :اندیشه فاز یک خ ۱۰شرقی بن بست ساسان پ ۲۹/۱ واحد۲ خوانده: مرتضی اسماعیلی ترمنی مجهول المکان خواسته :فک پلاک مرجع رسیدگی: شعبه ۹ شورای حل اختلاف گردشکار:خواهان دادخواستی بخواسته فوق وبطرفیت خوانده به دادگاه تقدیم که پس از ثبت به کلاسه فوق جری تشریفات قانونی ختم دادرسی اعلام مبادرت به صدور رای می نماید رای شورا: درخصوص دادخواست خواهان سیدمحمدرضا حسینی به طرفیت خوانده مرتضی اسماعیلی ترمنی به خواسته فک پلاک به شماره ایران ۷۸-۷۴۲ ه ۸۹ شورا با عنایت به پاسخ استعلام مرکز شکاره گذاری به شماره ۴۵۵۳/۱۳/۱۲۹۳ دلالت بر مالکیت خواهان نسبت به اتومبیل فوق الذکر دارد ونظر به انتقال پلاک از ناحیه خواهان شورا با پذیرش دعوی خواهان مستندا به ماده ۱۹۸ قانون آیین دادرسی در امور مدنی حکم به محکومیت خوانده به فک پلاک فوق الذکر در حق خواهان صادر و اعلام میدارد رای صادره غیابی وظرفمدت ۲۰روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین مرجع و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدید نظر خواهی در دادگاه عمومی شهرستان قدس میباشد.

نادری- قاضی حوزه ۹ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۴۹۵

آگهی ابلاغ وقت دادرسی ودادخواست وضمائم به :

کلاسه پرونده:۹۶۱۲۷۰ وقت رسیدگی :۱۳۹۶/۱۱/۲۱ ساعت ۱۱ صبح خواهان:جعفر ابراهیم زاده پودینه فرزند مزار خوانده: عاطفه ژرف پور فرزند محمد مجهول المکان خواسته:ازدواج مجدد خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۳ حقوقی ارجاع گردیده ووقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده در دادخواست خواهان ودستور دادگاه وبه تجویز ماده۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت دریکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید ودروقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند.چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر ومدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفتر شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قدس م/الف ۱۰۸/۲۵۰۴

اجرائیه

مشخصات محکوم له: مسلم قلی پور نوذری به نشانی :خ امامزاده ک بلبل نبش نغمه یک پ ۴۹ مشخصات محکوم علیه :میلاد امیری حسین آباد مجهول المکان محکوم به:بموجب دادنامه شماره ۲۱۴ مورخ ۹۶/۳/۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قدس حوزه ۹ قطعیت حاصل کرده است فک پلاک خودرو به شماره ایران ۵۳۴۲۸/۳۲۱ در حق خواهان ونیم عشر دولتی حق الاجرا درحق صندوق دولت

رئیس حوزه ۹ شورای حل اختلاف م الف ۱۰۸/۲۵۰۲

اخبار

مسابقات مهارت شغلی، نوآوری جدید در فعالیت‌های شرکت توزیع برق اصفهان

اصفهان – قاسم اسد– احمد نادعلی مدیر دفتر آموزش و برنامه ریزی نیروی انسانی گفت : با توجه به اینکه یکی از مهمترین رسالت های شرکت های توزیع برق به عنوان یک شرکت خدمات رسانی عمومی به شهروندان عزیزتامین برق پایدار و مطمئن می باشد این مهم با داشتن نیروی انسانی توانمند امکان پذیر است و در این راستابه منظور افزایش و توسعه مهارتهای فنی کارکنان و ایجاد رقابت سالم در بین آنها دفتر آموزش شرکت با همکاری حوزه های تخصصی و فنی اقدام به برگزاری مسابقات مهارت شغلی در دو رشته نصب انشعاب و احداث کابل خود نگهدارطی دو روز و دردو نوبت صبح و عصر بین امورهای هشتگانه اجرایی شرکت نمود. وی در ادامه گفت :این مسابقات در ۴ شاخص اصلی مورد ارزیابی و رقابت بین امور قرار گرفت که شامل انجام صحیح فرآیندها مطابق استاندارد ها و فرآیندهای کاری،انجام کار ایمن و رعایت اصول ایمنی محیط کارو رعایت نظم و آراستگی محیط کار و در نهایت رعایت موارد زیست محیطی می باشد نادعلی خاطر نشان کرد :در این رقابت از هردورشته نصب انشعاب و احداث کابل خود نگهدار دو تیم در قالب مسابقات نصب و دو تیم به منظور احداث کابل خود نگهدار به مرحله نهایی می رسند و تیم های برتربرای مسابقات کشوری اعزام خواهند شد .

تفاهم‌نامه اجرای طرح ملی دانش‌آموزی نجات آب (داناب) در استان قزوین امضا شد

قزوین– خبرنگار فرصت امروز– به منظور ایجاد بسترهای فرهنگی و ترویج فرهنگ صرفه جوئی در مصرف آب در بین دانش آموزان مقطع تحصیلی دوره متوسطه اول، تفاهم نامه همکاری بین شرکت آب منطقه ای قزوین و اداره کل آموزش و پرورش این استان جهت اجرای طرح ملی دانش آموزی نجات آب (داناب) امضاء شد. مهندس حمید پویا مدیرعامل شرکت آب منطقه ای قزوین فرهنگ سازی در مصرف بهینه آب را موضوعی مهم در راستای صرفه جویی منابع آبی عنوان نمود و اظهار داشت: با توجه به ابلاغ بخشنامه های طرح احیاء و تعادل بخشی منابع آب، این طرح (داناب) با هدف آگاه سازی دانش آموزان مقطع تحصیلی دوره متوسطه اول بعنوان قشر تأثیرپذیر و تأثیر گذار و به منظور آموزش، حساس سازی و ایجاد زمینه احساس مسئولیت دانش آموزان این مقطع در خصوص صرفه جویی و جلوگیری از کاهش منابع آب و چالش های ناشی از آن، به اجرا درخواهد آمد. مهندس پویا افزود: جهت اجرای موفق این طرح از مشاور ذیصلاح نیز جهت تهیه و تدوین محتوای طرح و ارائه مطالب در بخش آموزشی، اطلاع رسانی به معلمان رابط و دانش آموزان شهری و روستائی، تشکیل کارگاههای آموزشی و سایر شیوه های کاربردی استفاده خواهد شد. طرح ملی دانش آموزی نجات آب "داناب" در سال تحصیلی ۹۷-۹۶ با مخاطب قراردادن بیش از ۵۳ هزار دانش آموز پایه های هفتم، هشتم و نهم تحصیلی با همکاری شرکت آب منطقه ای و اداره کل آموزش و پرورش و بر اساس مفاد تفاهم نامه منعقد شده در استان شروع گردید.

صدور ۹۱ هزار و ۴۳۴ جلد سند مالکیت روستایی و ۲ هزار و ۴۶۶ جلد سند مالکیت شهری توسط بنیاد مسکن گلستان

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، مهندس ولی الهی، معاون عمران روستایی بنیادمسکن استان از صدور ۹۱ هزار و ۴۳۴ جلد سند مالکیت روستایی و ۲ هزار و ۴۶۶ جلد سند مالکیت شهری خبر دادند.ایشان ابراز داشتند: صدور سند مالکیت روستایی توسط بنیاد مسکن انقلاب اسلامی و با همکاری اداره ثبت اسناد و املاک با هدف رسمیت بخشیدن به مالکیت روستائیان و زمینه سازی سرمایه گذاری بخش دولتی و خصوصی در روستاها انجام میگیرد که از جمله فواید طرح سند دار کردن املاک و منازل روستایی می توان به ساماندهی و تثبیت مالکیت اراضی واقع در بافت روستا، امکان بهره گیری روستائیان از تسهیلات بانکی و همچنین ارزش حقوقی و اقتصادی املاک روستایی اشاره کرد.مهندس ولی الهی افزود: این طرح در حال حاضر در قالب قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن در روستاها و شهرهای با جمعیت کمتر از ۲۵ هزار نفر جمعیت استان در حال اجرا می باشد.

مدیرعامل آبفا گلستان:

استفاده از آب باران برای مصارف غیرشرب در دستور کار قرار گیرد

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهندس محمدهادی رحمتی در دیدار با رئیس سازمان نظام مهندسی استان گفت: با توجه به ابلاغ آیین نامه اجرایی قانون "توسعه و بهینه سازی آب شهری"، پیش بینی جمع آوری و ذخیره سازی آب باران با رویکرد تغذیه آب زیرزمینی و استفاده از آن در مصارف غیرشرب مانند شستشوی ماشین و حیاط و آبیاری فضای سبز خانگی در دستور کار شرکت قرار گیردوی خاطرنشان کرد: با پیش بینی سیستم استفاده مجدد از آب باران علاوه بر تغذیه آب های زیرزمینی از ورود روان آب ها به شبکه فاضلاب و همچنین بروز مشکل در تصفیه خانه جلوگیری می شود.مهندس رحمتی به اتخاذ راهکارهای تشویقی برای استقبال مشترکین از این طرح اشاره کرد و گفت: برای مشارکت مشترکین در این طرح، پیشنهاد شده سازمان نظام مهندسی تسهیلات ویژه ای برای مالکین و سازندگان درنظر گیردوی اظهار داشت: شرکت آب و فاضلاب استان گلستان نیز تخفیف ویژه در هزینه های دفع فاضلاب برای مشترکینی که با تایید نظام مهندسی نسبت به نصب تاسیسات بازچرخانی آب و جمع آوری آب باران اقدام نمودند، در نظر می گیرد.

کسب مقاله برتر شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان در نهمین همایش مدیران شهرها و شهرستان‌های آب و فاضلاب کشور

بندرعباس– خبرنگار فرصت امروز– شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان در نهمین همایش مدیران شهرها و شهرستان‌های آب و فاضلاب کشور و ارائه مقاله حائز رتبه برتر شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان، عبدالحمید جابری در حاشیه این همایش عنوان کرد: مقاله‌های ارائه‌شده در این جشنواره تحت عنوان طراحی مدل عوامل مؤثر بر بهره‌وری سرمایه‌های انسانی در صنعت آب و فاضلاب بود. وی ادامه داد: شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان توانست با کسب آراء متخصصین این حوزه به‌عنوان مقاله برتر در این دوره شناخته شود. جابری خاطرنشان ساخت: در این دوره از همایش ۲۴۸ مقاله از سراسر کشور ارائه شد که ۱۲ مقاله به دور پایانی راه یافت و ۶ مقاله به‌عنوان برترین مقالات انتخاب شدند. گفتنی است این همایش در برج میلاد تهران با حضور مدیران و مسئولان حوزه صنعت آب کشور برگزار شد.

بازدید مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان از پروژه‌های این شرکت در کلانشهر اهواز

اهواز – شبنم قجاوند– مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان به همراه معاونان و جمعی از مدیران از پروژه های این شرکت در کلان شهر اهواز بازدید و در جریان وضعیت آنها قرار گرفت. محمود دشت بزرگ در این بازدید از پست های برق کوی ملت، صنایع، زرگان و دیسپاچینگ جنوبِ غرب بازدید و دستورات لازم را برای آمادگی آنها جهت تابستان سال آینده صادر کرد. وی همچنین با حضور در دیسپاچینگ جنوبِ غرب در جریان فعالیت های آن قرار گرفت . شایان ذکر است ، حفظ پایداری، ایمنی، برنامه ریزی و بهره برداری بهینه از شبکه تولید و انتقال خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد به عهده دیسپاچینگ جنوبِ غرب می باشد که کلیه پسترها، نیروگاهها و خطوط ۴۰۰ و ۲۳۰ کیلو ولت خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد تحت کنترل و نظارت این مرکز حیاتی می باشند.

اطلاعیه شرکت گاز استان گیلان در خصوص هزینه های جانبی در صورتحساب گاز

رشت– زینب قلیپور – به دنبال سوالات مکرر مشترکین محترم گاز طبیعی در خصوص هزینه های جانبی در صورتحساب گاز، بدینوسیله قوانین و مقررات مربوط به هر یک از موارد صورتحساب را به استحضار می رساند.بیمه: برای تامین مالی و امنیت بیشتر در صورت بروز هرگونه حادثه، انشعاب گاز هر واحد مسکونی توسط شرکت ملی گاز ایران بیمه شده است. مبلغ بیمه در صورتحساب مشترکین خانگی در سال جاری ماهیانه ۱۰۰۰ ریال می باشد. بدیهی است اگر تعداد روز صورتحساب صادره بیشتر از یک ماه باشد مبلغ بیمه نیز به تناسب آن بالاتر خواهد رفت.عوارض گازرسانی: بر اساس ماده ۶۵ قانون الحاق بودجه کشور، معادل ۱۰ درصد گازبهای مصرفی به عنوان عوارض گازرسانی اخذ می گردد.هزینه خدمات مستمر: هزینه خدمات مستمر حسب مجموعه مقررات و شرایط استفاده از گاز طبیعی مصوب دی ماه سال ۹۶ بند ۱-۳۱ عبارت است از مبلغی که ماهانه به تناسب ظرفیت کنتور یا ایستگاه اندازه گیری، پس از نصب و راه اندازی آن، برای جبران بخشی از هزینه های نگهداری تاسیسات و هزینه های جاری شرکت از مشترکین جز و عمده اخذ می گردد.مالیات بر ارزش افزوده : مطابق قانون، معادل ۹ درصد مجموع سه آیتم گازبها، هزینه خدمات مستمر و بیمه تحت عنوان مالیات بر ارزش افزوده از مشترکین اخذ و به حساب سازمان امور مالیاتی واریز می شود.

جشنواره فراگیری نخستین واژه (آب) در شهر ساوه برگزار شد

اراک – مینو رستمی – جشنواره فراگیری نخستین واژه ، طی روزهای ۲۱ و۲۸ آذر ماه ۹۶ در محل آموزش مرکز آموزش شهروندی شهرداری ساوه برای ۲۰۰ دانش آموز کلاس اولی این شهربرگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی مهندس شهباز مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهرستان ساوه با اعلام خبر فوق گفت : این جشنواره با هدف فرهنگسازی مصرف بهینه آب در بین کودکان و در راستای برگزاری جشنواره سراسری فراگیری نخستین واژه در سطح کشور برای ۲۰۰ دانش آموز کلاس اولی طی ۲ روز در شهر ساوه برگزار شد.

وی در ادامه تصریح کرد :برنامه های شاد و متنوع شامل: نمایش ، مسابقه و سرود توسط دانش آموزان و توزیع بسته های کمک آموزشی از جمله برنامه های اجرا شده در جشنواره فراگیری نخستین واژه در شهرساوه بود.

مدیر عامل آب منطقه‌ای هرمزگان عنوان کرد

تصرف حریم رودخانه ها و وضعیت آب های زیر زمینی چالش های اصلی مدیریت آب در استان است

بندرعباس– خبرنگار فرصت امروز– مدیر عامل آب منطقه ای هرمزگان گفت :تصرف حریم رودخانه ها و وضعیت آب های زیر زمینی چالش های اصلی مدیریت آب در استان است. به گزارش روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان،صبح امروز دکتر ملائی رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان در همایش بحران آب؛ جرایم و آسیب ها که در سالن جلسات اداره کل دادگستری استان هرمزگان برگزار شد؛ گفت:کشور ایران از لحاظ بارش نسبت به متوسط جهانی یک سوم و نسبت به متوسط آسیا یک چهارم میزان بارش دارد که وضعیت نا مناسب و بحرانی ای است.وی ادامه داد: طی دو دهه اخیر میزان بارندگی از ۲۵۰ میلی متر به کمتر از ۲۴۰میلی متر کاهش یافته است و ما در استان هرمزگان نسبت به متوسط کشوری ۷۰ میلی متر از بارندگی کمتری برخوردار هستیم. دکتر ملائی ابراز داشت: استان هرمزگان دارای ۷۱ هزار کیلومتر مساحت می باشد که در دو محدوده مهران و سدیج تقسیم بندی می شود و بخش کوچکی هم مشترک بین استان هرمزگان و سیستان و بلوچستان قرار دارد ؛ همچنین از بین ۷۴ دشت موجود در استان امروز حدود بیش از ۴۰ دشت به دشت ممنوعه تبدیل شده است. مدیرعامل شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان تصریح کرد: امروز ما در استان ۲۳هزار حلقه چاه داریم که به همراه قنات ها منابع آب زیر زمینی مارا تشکیل می دهند و در کشور امروز ۵۵ درصد از نیازهای آبی چه در شرب چه در صنعت و چه در کشاورزی از طریق منابع آب زیر زمینی تامین می شود اما این آمار در استان هرمزگان به کلی متفاوت است و ما ۸۵ درصد از نیاز های آبی مان را از منابع زیر زمینی برداشت می کنیم و در این بین سهم آب های سطحی ۱۰ درصد و سهم شیرین سازی آب دریا ۵ درصد می باشد. وی خاطر نشان کرد:۸۹ درصد از منابع آبی در کشاورزی ۱۱درصد در شرب و نیم درصد در صنعت به کار می رود که با افزایش سهم صنعت می توانیم توسعه پایدار در کشور ایجاد کنیم. رئیس هیئت مدیره آب منطقه ای هرمزگان یادآور شد: در سال ۵۱ تعدادچاه های ما کمتر از ۵ هزار حلقه چاه بود اما امروز تعداد این چاه ها افزایش پیدا کرده و ما در استان ۲۳هزار حلقه چاه داریم که باعث از بین رفتن و تخلیه منابع آب زیر زمینی شده اند. دکتر ملایی گفت: امروز علاوه بر تغییر کمی میزان آب شاهد تغییرات کیفی در آب نیز هستیم و برخی بی توجهی‌ها باعث تغییر رنگ و بو و طعم کیفیت آب در برخی مناطق شده است که بسیار خطر ساز است زیرا آب ناسالم ناشی تمام بیماری ها و امراض است. مدیر عامل آب منطقه ای هرمزگان اظهار داشت: توسعه آب شیرین کن های کشاورزی از دیگر مسائل و مشکلاتی است که امروزه ما با آن روبرو شدیم و مشکل ساز شده است. وی خاطرنشان کرد: در استان هرمزگان حدود ۲۰هزار کیلومتر رودخانه و مسیل داریم ولی متاسفانه به دلیل حاصلخیزی مورد تعرض و تصرف قرار می گیرد و در مخاطرات طبیعی خسارات بسیاری را وارد می کند.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان مطرح کرد

هزینه ۹۰ میلیارد تومانی تعویض زنجیره مقره ها به عنوان یکی از راهبردهای مقابله با گرد و غبار

اهواز – شبنم قجاوند– مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: راهبردهای متنوعی برای پایداری شبکه برق در مقابله با گرد و غبار پیش بینی کرده ایم که به تناسب شرایط از آنها استفاده خواهیم کرد، یکی از این راهبردها در کنار شستشوی خطوط و پست ها و پوشش عایقی (RTV) تجهیزات، بحث تغییر مقره ها از سرامیکی به سیلیکونی است که در حال انجام شدن است. محمود دشت بزرگ بیان کرد: به جای اقدامات مقابله ای با گرد و غبار، صحیح تر آن است از عواملی که برای شبکه برق مشکل ایجاد می کنند و هزینه های جانبی سنگینی برای این صنعت به همراه دارد جلوگیری شود تا بتوانیم کارهای نوسازی و توسعه شبکه را ادامه دهیم، نه اینکه بخش زیادی از توان شرکت صرف برطرف کردن مسائلی شود که از بیرون مشکل ساز شده و به شرکت تحمیل شده است. وی با اشاره به بحران بهمن ماه سال گذشته استان و خاموشی های به وجود آمده اظهار کرد: سال گذشته گرد و غبار ۶۶ برابر حد مجاز و رطوبت باعث قطعی برق در برخی از نقاط استان شد، لذا برای مقابله با آن و کاهش اثرات آلودگی ناشی از این پدیده مُخرب تعویض مقره ها به عنوان یکی از راهبردها در دستور کار شرکت قرار گرفت. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان ادامه داد: در فاز اول این راهبرد که لازمه پایداری شبکه برق در مقابله با گرد و غبار است، حدود پنج هزار و ۲۰۰ زنجیره مقره تعویض شده و در فاز دوم نیز برای تعویض ۱۳ هزار و ۳۰۰ زنجیره مقره برنامه ریزی شده که قرار است برای آن مناقصه برگزار شود. وی با اعلام اینکه پایداری شبکه برق نیازمند تعویض حدود ۹۰ هزار زنجیره مقره است، افزود: قرار بر این است که برنامه تعویض زنجیره مقره ها را تا حصول اطمینان از پایداری کامل شبکه در برابر گرد و غبار جلو ببریم و در فاز سوم نیز حدود ۲۰ هزار زنجیره مقره دیگرتعویض شود که به طور کلی باید گفت؛ اجرای این راهبرد که تنها یکی از راههای پایداری برق در شرایط کنونی است حدود ۹۰ میلیارد تومان هزینه در برخواهد داشت.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران

ایمنی و حفظ جان انسان‌ها سرلوحه کار ماست

ساری – دهقان – نماینده ولی فقیه در مازندران و امام جمعه ساری در دیدار با مدیران اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای این استان از راه به عنوان عامل و عنصری مثبت و تاثیرگذار در جهت توسعه و آبادانی مازندران یاد نمود. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران ، آیت الله طبرسی نماینده ولی فقیه در استان در این دیدار ضمن قدردانی از زحمات شبانه روزی همه خدمتگزاران بخش حمل و نقل در این استان عنوان کرد: عزیزان و کارکنان بخش های مختلف حمل و نقل سربازان گمنام ، مخلص و ایثارگری هستند که در سخت ترین شرایط کاری در حال خدمت به مردمانی هستند که در جاده ها به کمک احتیاج دارند و این خود کاری بس نیکو و ارزشمند است. وی در ادامه با اشاره به احادیث ائمه معصومین (ع) در مورد خدمت به مؤمنان تصریح کرد: از آنجا که کار شما عزیزان از جمله کارهایی است که گره گشای مشکلات مردم در سختی ها بوده از جایگاه والایی در پیشگاه باری تعالی برخوردار است. آیت الله طبرسی خاطر نشان کرد : از آنجا که تلاش و کوشش مضاعف خدمتگزاران بخش حمل و نقل در استان منشاء خدمات بسیار مهمی در این خطه ولایت مدار شده ، انتظار می رود در تسریع پروژه های عمرانی حمل و نقل استان از هیچ کوششی دریغ نشود. مهندس احمد آفرین محمدزاده مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان نیز در این نشست ضمن قدردانی از حمایتهای همه جانبه آیت الله طبرسی عنوان نمود: شبکه راههای ارتباطی مازندران به طول ۱۰۴۰۰ کیلومتر آزاد راه ، بزرگراه ، راه اصلی ، فرعی و روستایی به عنوان محوراصلی حمل و نقل جاده ای از عوامل عمده رشد و توسعه اقتصادی ، فرهنگی ، اجتماعی استان بوده و به عنوان شریانهای حیاتی و اقتصادی از جایگاه ویژه ای برخوردار است که با صرف اعتبارات کلان در طول سالیان متمادی احداث گردیده و جزو یکی از عظیم ترین سرمایه های ملی کشور محسوب می گردد. مهندس آفرین محمدزاده در خصوص عملیات راهداری زمستانی این اداره کل در سال جاری خاطر نشان کرد: در حال حاضر ۳۳ اکیپ راهداری با۳۲۰ راهدار به همراه ۲۵۰ دستگاه از انواع ماشین آلات راهداری در گردنه های مهم و برفگیر استان مستقر و آمادگی کامل برای اجرای عملیات راهداری و برف روبی در سطح محورها را دارند. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان در ادامه به حوزه حمل و نقل اشاره و افزود: برنامه های گسترده ای در خصوص جابجایی کالا و مسافر ، صدور کارت هوشمند برای رانندگان و خودروها ، نصب و راه اندازی ۴۵ دوربین نظارت تصویری، ۱۰۰ دستگاه تردد شمار برخط، ۲ دستگاه توزین در حال حرکت، ۸ دستگاه دوربین ثبت تخلف؛ نظارت دقیق و مستمر بر شرکتهای حمل و نقل و اجرای برنامه های مختلف فرهنگی و آموزشی برای عموم مردم از جمله فعالیتهای این اداره کل در حوزه حمل و نقل است.

عطایی خبر داد

کاشت ۴۰۰ نهال در حاشیه اتوبان شهرک احمدیه کرج

کرج – خبرنگار فرصت امروز – سرپرست سازمان سیما منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج از غرس ۴۰۰ نهال در شهرک احمدیه منطقه ۱۱ کرج در راستای طرح بهبود و نگهداشت شهر خبر داد. در راستای طرح بهبود و نگهداشت شهر کرج نیروهای تمامی مناطق کرج از حوزه های مختلف به منطقه ۱۱ این کلانشهر آمدند و به تلاش و فعالیت در این قسمت پرداختند. حسین عطایی، سرپرست سازمان سیما منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج با اشاره به حضور نیروهای سازمان از تمامی مناطق شهر در منطقه ۱۱ شهرداری کرج اظهار داشت: در پنجمین جمعه از طرح بهبود و نگهداشت شهر نیروهای سازمان سیما منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج نیز طبق روال قبل به همراه دیگر نیرو های خدماتی در حوزه های مختلف در منطقه ۱۱ حضور یافتند و به خدمت رسانی در حوزه های فضای سبز و زیبا سازی در این منطقه مشغول شدند. عطایی با بیان اینکه این طرح فرصت مناسبی است تا بتوانیم با توجه به شکایات وارده به سامانه ۱۳۷ هم به خواسته های مردم رسیدگی کنیم و هم نواقص منطقه را برطرف کنیم گفت: در راستای اجرای این طرح و با توجه به درخواست شهروندان در منطقه ۱۱ کرج، بیش از ۴۰۰ نهال توسط نیروهای سازمان در حاشیه اتوبان شهرک احمدیه کرج کاشته شد و به فضای باز و سبزینگی از قسمت از شهر بیش از پیش افزوده شد. وی همچنین از رنگ آمیزی جداره ها در منطقه ۱۱ خبر داد و گفت: بسیاری از دیوار ها در این منطقه نیز که با گذشت زمان باعث ایجاد منظره نامطلوب در چهره شهر شده بود با یاری نیروهای سازمان در حوزه زیباسازی از نازیبایی ها زدوده شد.

مدیرکل بیمه سلامت استان لرستان:

بدهی ۸۰۰۰ میلیاردی سازمان بیمه سلامت در پایان سال ۹۶ قابل پیش بینی می باشد

خرم آباد– خبرنگار فرصت امروز– شاهدخت فتحی بیرانوند مدیرکل بیمه سلامت استان در نشست اصحاب رسانه، گفت: با برنامه ریزیهای انجام شده و در راستای پوشش سلامت بیمه ای جامعه،بیمه سلامت ایرانیان توانسته به عنوان بزرگترین سازمان بیمه ای دولتی در کشور محسوب شود که تاکنون حدود ۵۵ درصد از جمعیت بیمه کشور و حدود ۶۰ درصد از جمعیت استان را به خود اختصاص داده است. فتحی بیرانوند تصریح کرد: آنچه که از اهمیت بیشتری برخوردار است، ذکر این نکته است که از این جمعیت بیمه ای فقط حدود ۱۵ درصد بصورت مستقیم حق سرانه پرداخت داشته و مابقی ۸۵ درصد بدون پرداخت حق سرانه از خدمات بیمه ای برخوردار می باشند. وی افزود: آنچه که قابل تامل می باشد،تراز منفی سرانه درآمد، در مقایسه با سرانه هزینه سالانه سازمان بیمه سلامت، به دلیل عدم توازن مناسب منابع و مصارف در این بخش می باشد که در نتیجه ادامه این روند، موجب زیان انباشته شده و افزایش بدهی های سازمان بیمه سلامت بوده است. بطوری که اگر این زیان انباشته جبران نشود، بدهی ۸۰۰۰ میلیاردی سازمان بیمه سلامت در پایان سال ۹۶ قابل پیش بینی می باشد. مدیر کل بیمه سلامت استان لرستان همچنین با اشاره به این نکته که اگر چنانچه مجلس و دولت نتوانند به تخصیص منابع مالی پایدار از طرق مختلف به ویژه از طریق ایجاد منابع جدید،اختصاص بخشی از مالیات بر ارزش افزوده کالاهای مالیات بر ارزش افزوده ،کالاهای آسیب رسان به بیمه سلامت و افزایش مشارکت افراد در پرداخت حق بیمه،حفظ و ارتقاء سلامت که از محورهای اصلی توسعه می باشد،به یاری این سازمان بشتابد، گفت: در آینده ای نه چندان دور شاهد چالش و مشکلات جدی در این بخش خواهیم بود. فتحی بیرانوند در ادامه تصریح کرد: با توجه به آنچه گفته شد،در صورت عدم حمایتهای ویژه دولت و مجلس، در این بخش بروز مشکلاتی همچون تاخیر طولانی مدت در پرداخت مطالبات پزشکان و سایر موسسات طرف قرارداد، افزایش مبلغ حق پرداختی از ۱۵ درصد به ۵۰ درصد برای دارندگان دفترچه بیمه رایگان(بجزء افراد مورد حمایت بهزیستی و کمیته امداد) کوچک شدن و کاهش سطح تعهدات بسته بیمه پایه ،کاهش ارائه خدمات تشخیصی_ درمانی در سطوح ۲ و۳ ،عدم اجرای کامل بعضی ازبسته های طرح تحول (حمایت از ماندگاری پزشکان در مناطق محروم وحضور پزشک متخصص مقیم در بیمارستانهای دولتی که از طریق افزایش دریافتی پزشکان پیش بینی گردیده) و در نهایت افزایش پرداخت از جیب بیماران، قابل تصور است.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| پنجشنبه | ۱۴ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۷۰ | 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

از حفاظت از حقوق علائم برند تا نفوذ در بازار

برندسازی زبان مشترکی بین بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها، مدیران‌برند و بازاریابی است که می‌تواند کسب‌وکار نوپای شما را به یک اهرم قدرتمند در دنیای کسب‌وکار تبدیل کند.

برندهای زیادی در طول چند سال اخیر در کشورمان متولد شده‌اند. بعضی موفق بوده‌اند و برخی از گردونه رقابت حذف شده‌اند.

یکی از دلایل مهم شکست کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ، عدم پیروی از دستورالعمل‌های علمی برندسازی است.

در این مطلب به نقل از نوپانا به نکات مهمی که پیش از قدم گذاشتن در مسیر برندینگ کسب‌وکار، دانستن آنها ضروری است، می‌پردازیم.

حفاظت از حقوق علائم برند

به اقدام قانونی که در راستای حفاظت از حسن شهرت یک علامت تجاری یا برند انجام می‌شود، حفاظت از حقوق علائم تجاری یا برند می‌گویند. این اقدام، تنها در کشورهایی ضمانت اجرایی دارد که حقوق علائم تجاری ثبت‌شده را به رسمیت می‌شناسند.

نفوذ در بازار

نفوذ در بازار به میزانی گفته می‌شود که یک شخص یا سازمان در یک بازار خاص، از برندی خرید کرده باشد.

همچنین نفوذ در بازار می‌تواند میزان شناخت خریداران از یک محصول یا خدمت را افزایش دهد. نفوذ در بازار، راهبردی توسعه‌محور است که در این راهبرد، یک شرکت تمام توان خود را بر بازار هدفش متمرکز می‌کند.

در پس این اقدام همان شرکت می‌تواند سهم بازار خود را افزایش داده یا مزیت‌های رقابتی خودش را بهبود دهد.

معرفی استارت‌آپ

فروش و دانلود فونت‌های فارسی متفاوت

نام استارت‌آپ: فروشگاه فونت فارسی «سیاوش»
وب سایت: font. shahabsiavash. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: فروش و دانلود فونت‌های فارسی متفاوت مانند «درتی»، «چند رنگ»، «جدا نویس» و...
توضیح بیشتر:
فروشگاه فونت «سیاوش» با قیمت‌های منصفانه و تخفیف‌های فصلی، فونت‌های فارسی خاص و متفاوتی را برای طراحان گرافیک، تایپوگرافرها و تصویرسازان ارائه می‌کند. تعدادی از فونت‌های این مجموعه در سایت‌های معتبر دیزاین مانند Behance پروژه برگزیده بوده‌اند. در این سایت با نخستین فونت «چند رنگ»، «درتی» و «جدانویس» فارسی و لاتین آشنا خواهید شد و بخش مجزایی برای دانلود رایگان فونت‌های فارسی نیز برای شما در نظر گرفته شده است.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۷۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: صاحب رستورانی بزرگ هستم و تصمیم دارم شعبات جدیدی را راه‌اندازی کنم. چه توصیه‌هایی برای من دارید؟

راه‌اندازی شعب رستوران

پاسخ کارشناس: توصیه نخست ما آن است که ابتدا فقط یک رستوران دیگر به مجموعه خودتان اضافه کنید و مکان این رستوران نیز تا حد زیادی دور از شعبه اولیه باشد. بعد از موفقیت در شعبه دوم به فکر افزایش تعداد شعب باشید. نکته دوم آنکه طیف مشتریان فعلی و وفادار خود را دقیقا بررسی کنید و با توجه به اطلاعات به دست آمده و توصیه اول ما ،حدوده راه‌اندازی شعبه دوم را تعیین کنید. ضمن راه‌اندازی شعبه دوم، با نکات بسیار زیادی مواجه می‌شوید که پیش از این تجربه نکرده‌اید. برای مثال ممکن است تاکنون همواره در رستوران خود حضور داشتید و به همه کارها نظارت می‌کردید، اما با وجود شعبه دوم مجبورید به افراد دیگر اعتماد کنید. انتخاب افراد جانشین بسیار حیاتی است. سعی کنید در افتتاح شعبه دوم، افراد علاقه‌مندی را به صورت شراکتی درگیر کنید و همان افراد را هم به عنوان مدیر انتخاب کنید. این افراد باید احساس کنند که رستوران متعلق به خودشان است و از جان و دل فعالیت کنند. بپذیرید که در رستوران‌داری نمی‌توان از راه دور مدیریت کرد. یک مشتری ناراضی می‌تواند برند اولیه شما را هم خدشه‌دار کند. بنابراین باید مدیران جدید هم علاقه‌مند باشند و هم شریک. شما فقط کافی است آموزه‌های خود و چارچوب و اصول اصلی را به آنها منتقل کنید. توصیه سوم اینکه فضای شعبه جدید را دقیقا همانند شعبه اول طراحی کنید. بگذارید برند شما با ویژگی‌های دیگر به غیر از نوع و طعم غذاهای شما نیز شناخته شود. به‌طوری‌که در آینده اگر تعداد شعب شما زیاد شد و نام و تابلوی شما هم در بالای مغازه نصب نبود مشتریان به محض ورود بتوانند بفهمند که وارد شعبه‌ای از رستوران شما شده‌اند.

مدرسه مدیریت

مشتری راضی، اصلی‌ترین منبع درآمد شماست

برای موفقیت و کسب درآمد بیشتر، باید جلب رضایت مشتری را در صدر اهداف خود قرار دهید. داشتن مشتریان راضی به توسعه و موفقیت کسب‌وکار شما کمک می‌کند.

رضایت مشتری، موضوعی مهم در هر کسب‌وکاری است و مدیران و صاحبان کسب‌وکار باید حتی بیشتر از میزان درآمد خود، به این موضوع توجه کنند، چراکه یک مشتری راضی اصلی‌ترین منبع درآمد آنها است. داشتن مشتری‌هایی که از خرید محصولات یا خدمات شما راضی و خشنود بوده‌اند، یک عامل بزرگ برای موفقیت در کسب‌وکارتان است.

در این مطلب به نقل از نوپانا چند راهکار مختلف را که برای جلب رضایت مشتری باید انجام دهید بررسی می‌کنیم.

مهم‌ترین هدف، رضایت مشتری است

قطعا برای موفقیت و کسب درآمد بیشتر باید جلب رضایت مشتری را در صدر اهداف خود قرار دهید؛ پس یک بار دیگر خط مشی سازمان خود را کنترل و از این موضوع اطمینان پیدا کنید. داشتن مشتریان راضی به توسعه و موفقیت کسب‌وکار شما کمک می‌کند.

اشتباهات و نواقص خود را قبول کنید

همه کسب‌وکارها حتی بزرگ‌ترین و مشهورترین آنها، می‌توانند اشتباه کنند و نواقصی داشته باشند. این اشتباهات و نواقص را انکار نکنید و آنها را بپذیرید و برای جبران آنها تلاش کنید.

پذیرفتن خطاهای‌تان نشان می‌دهد که شما کنترل امور را در دست دارید و برای رفع این مشکلات تلاش می‌کنید. این کار به مشتری اطمینان خاطر می‌دهد که در آینده این مشکلات رفع خواهد شد.

خدمات پس از فروش را قوی کنید

فروش، پایان ارتباط شما با مشتری نیست، بلکه برعکس، آغاز ارتباط شماست. باید سعی کنید خدمات پس از فروشی قوی داشته باشید و به مشتریان خود اطمینان دهید که در هر لحظه با آنها همراه هستید و به آنها کمک می‌کنید. برای مثال مشکلات و نواقص فنی محصول بعد از خرید را رفع کنید. خدمات پس از فروش بخش عمده رضایت مشتری را شکل می‌دهد و قطعا مشتری‌ای که از شما راضی نباشد هیچ تبلیغی برای کار شما نخواهد کرد.

تخفیف بدهید

به مشتریان همیشگی خود تخفیف بدهید. برای مثال در روز تولد یا سالگرد اولین خرید مشتری از فروشگاه خود می‌توانید به آنها تخفیف دهید. می‌توانید با شرکت دیگری همکاری کنید و به صورت دو طرفه به مشتری‌های یکدیگر هدیه و تخفیف دهید.

این کارها می‌تواند مشتری را به شما وفادار کند تا دوباره از شما خرید کند؛ علاوه بر این ممکن است در رضایت مشتری هم تأثیرگذار باشد.

مسیر موفقیت

فعالیت جدی در شبکه‌های اجتماعی، ضامن موفقیت کاری

امروزه شبکه‌های اجتماعی به عضو جدانشدنی زندگی ما تبدیل شده‌اند. اگر تصمیمی جدی برای موفقیت در کسب‌وکار دارید، نباید از آنها غافل شوید. اهمیت فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، چند سالی است که برای همگان روشن شده است. امروزه دیگر افراد می‌دانند که این شبکه‌ها تنها برای به اشتراک گذاشتن عکس‌ها و اطلاعات شخصی و پسندیدن و دنبال کردن پروفایل دوستان نیست. بسیاری از افراد از این ابزارها کسب درآمد می‌کنند و شرکت‌های بزرگ با استفاده از این اجتماعات مجازی، برند خود را تقویت می‌کنند. اگر تاکنون تنها به این شبکه‌ها به چشم تفریح نگاه می‌کردید، باید بگوییم که کمی از مسیر را اشتباه رفته و از امتیازات فراوان این ابزارها استفاده نکرده‌اید. اخیرا آماری از یک مؤسسه آمریکایی منتشر شده که نشان‌دهنده اهمیت بالای شبکه‌های اجتماعی در استخدام و آشنایی‌های کاری است. اگرچه این آمار مربوط به کشور آمریکا است، اما می‌توان با کمی ارفاق آن را به کشور خودمان نیز مرتبط دانست. البته فضای کسب‌وکار کشور ما هنوز در ابتدای مدرن شدن است، اما روند تغییرات در همین مدت کوتاه نشان می‌دهد که شرکت‌های ایرانی نیز به مرور فرآیندهای جذب نیرو و همکار خود را با استفاده از شبکه‌های اجتماعی انجام می‌دهند. فعالیت در شبکه‌های اجتماعی چیزی فراتر از ساختن پروفایل و رها کردن آن است. برای شناساندن خود در این شبکه‌ها، باید با نظمی خاص فعالیت کنید. در ادامه این مطلب به نقل از زومیت به بررسی شبکه‌های اجتماعی پرطرفدار و روش‌های افزایش فعالیت و محبوبیت در آنها پرداخته‌ایم.

فیس‌بوک

اگرچه محبوبیت این شبکه اجتماعی در کشور ما کمی کاهش پیدا کرده است، اما هنوز افراد زیادی در آن فعالیت دارند و مشهور شدن در فیس‌بوک، هنوز هم مفید است. برای تأثیرگذاری بیشتر در این شبکه اجتماعی باسابقه، می‌توانید از راهکارهای زیر استفاده کنید:

- اطلاعات پروفایل خود را کامل کنید؛
- صفحه مخصوص کسب و کار بسازید؛
- فعالیت‌ها و رزومه خود را به اشتراک بگذارید؛
- با صفحات مرتبط ارتباط برقرار کنید؛
- مقالات مرتبط با فعالیت منتشر کنید؛
- در گروه‌های مهم فعالیت داشته باشید؛
- در صورت امکان از تبلیغات فیس‌بوک برای مطرح کردن کارتان استفاده کنید.

توییتر

این شبکه اجتماعی خصوصیت‌های ویژه خود را دارد و باید با آگاهی بالا از آن استفاده کرد. لحن مطالب منتشر شده در توییتر خاص بوده و شرکت‌ها عموما از آن برای انتشار سریع اخبار استفاده می‌کنند. می‌توانید با فعالیت مفید و جدی در این شبکه، خود را به فردی تأثیرگذار در زمینه کاری‌تان تبدیل کنید. راهکارهای زیر برای پیشرفت در توییتر پیشنهاد می‌شوند:

- با افرادی که دنبال می‌کنید، ارتباط مؤثر برقرار کنید؛
- کمی اطلاعات شخصی توییت کنید؛
- محتوای مورد علاقه خود را ریتوییت کنید؛
- سابقه کاری خود را تبلیغ کنید؛
- با افراد مختلف در صنعت چت کنید؛
- از جست‌وجوی پیشرفته توییتر برای پیدا کردن افراد مرتبط استفاده کنید؛
- با پیام‌های مثبت و محترمانه، با افراد تأثیرگذار در صنعت تماس برقرار کنید.

لینکدین

با وجود نفوذ نسبتا کم و ناشناخته بودن نسبی این شبکه اجتماعی در فضای مجازی ایران، این شبکه از پتانسیل‌های بالایی برخوردار است. اکثر شرکت‌های نوپا در لینکدین فعالیت دارند و برای جذب نیرو به پروفایل‌های شخصی این شبکه سر می‌زنند. بهتر است تمرکز مناسبی روی این شبکه داشته باشید. در ادامه برخی نکات کاربردی لینکدین را مرور می‌کنیم:

- پروفایل‌تان را به‌طور مرتب به‌روز کنید؛
- افراد مرتبط با صنعت را به لینکدین دعوت کنید؛
- پیام‌های مشخص و هدفمند ارسال کنید؛
- افراد مفید را دنبال کرده و شبکه خود را گسترش دهید؛
- اخبار صنعت و مقالات مرتبط را منتشر کنید؛
- با به‌روزرسانی وضعیت خود، اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت کاری را منتشر کنید؛
- در گروه‌های صنعت خود عضو شوید؛
- اگر مدیر یا صاحب کسب و کاری هستید، حتما صفحه شرکت را به صورت حرفه‌ای بسازید.

اینستاگرام

این شبکه اجتماعی که ابتدا برای به اشتراک‌گذاری تصاویر ساخته شد، امروزه به محلی حرفه‌ای برای تبلیغ انواع کسب و کارها تبدیل شده است. هرچند ماهیت اینستاگرام و صفحات شخصی، کمی خصوصی است، اما از همین فضا هم می‌توان برای ساخت برند شخصی یا حتی شرکتی استفاده کرد. نکات زیر برای بهبود پروفایل این شبکه پیشنهاد می‌شوند:

- توضیحات بیوگرافی را بهینه کنید؛
- صفحه مخصوص کسب و کار بسازید؛
- از تبلیغات برای مشهور شدن و گسترش برند استفاده کنید؛
- از قابلیت استوری برای انتشار اخبار سریع استفاده کنید؛
- از قابلیت ارسال پیام مستقیم برای گسترش شبکه کاری استفاده کنید.

نکات بالا تنها تعداد محدودی از روش‌های کاربردی افزایش قدرت در شبکه‌های اجتماعی بود. مطمئنا هر فرد و کسب‌وکاری می‌تواند شبکه اجتماعی با بیشترین فایده را برای خود پیدا کند و باید تمرکز اصلی را روی آن شبکه بگذارد. نکته مهم این است که ارتباطات ایجاد شده در شبکه‌های اجتماعی را به سرعت به زندگی واقعی وارد کنید. به بیان دیگر باید حتی‌الامکان با شبکه تشکیل شده از متخصصان در شبکه‌های اجتماعی، دیدار نزدیک داشته و نتایج قابل لمس از این ملاقات‌ها کسب کنید.

منبع: FORBES