روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه
۲۱ دی
۱۳۹۶

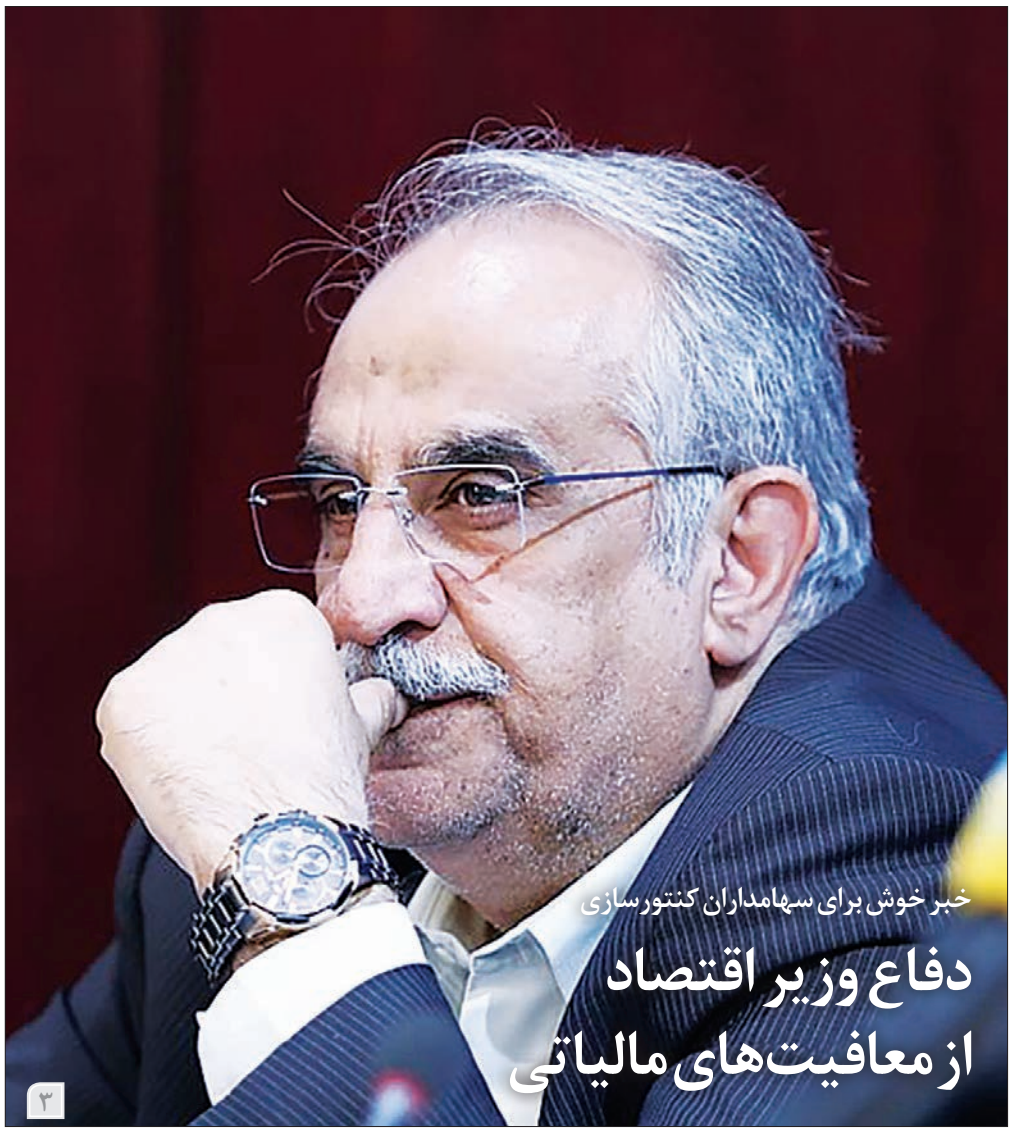
Thu. 11 Jan 2018
۲۳ ربیع‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۷۶ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

پرونده ناتمام قیمت بنزین

باک‌ها به چه قیمتی پر خواهند شد؟

پرونده قیمت بنزین همچنان ناتمام است و با اینکه نمایندگان مجلس با افزایش قیمت این حامل انرژی مخالفت کرده‌اند، زمزمه‌های افزایش بیش از...

۲



خبر خوش برای سهامداران کنتورسازی

دفاع وزیر اقتصاد از معافیت‌های مالیاتی

۳

تهاتر زنجیره‌ای بدهی‌ها به روایت مرکز پژوهش‌های مجلس

هزارتوی بدهی دولت به بخش خصوصی

میزان دقیق بدهی دولت به بخش خصوصی و بخش‌های مختلف اقتصادی همیشه یکی از مبهم‌ترین پرسش‌های اقتصاد ایران بوده است. با این حال، براساس مطالعه انجام شده از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی تا پایان سال ۱۳۹۵ نسبت کل بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به تولید ناخالص داخلی بالغ بر ۵۰ درصد بوده است؛ نسبتی که به میزان قابل توجهی از سقف تعیین شده در برنامه ششم توسعه بیشتر است، زیرا حداکثر عدد این نسبت در برنامه ششم ۴۰ درصد در نظر گرفته شده است...

۲

مجلس اجازه افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی را نمی‌دهد

۷

مدیریت و کسب‌وکار

- مخالفت‌های اجتناب ناپذیر و سازنده
- تجربیات ۱۷ کارآفرین موفق
- ۱۰ قانون بازاریابی رسانه‌های اجتماعی
- مزیت‌هایی که به آن فکر نکرده‌اید
- راه‌اندازی کسب‌وکار میلیون دلاری
- نقاط اشتراک (POP) نقاط افتراق (POD)

۸ تا ۱۶

انتقاد ناگهانی مدیرعامل هوآوی از اپراتورهای مخابراتی آمریکایی

یادداشت

۳ نکته درباره تصمیم فروش اموال قاچاق به نفع دولت

یحیی آل‌اسحاق
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی در مصوبه‌ای فروش اموال در اختیار سازمان تملیکی به منظور افزایش درآمدزایی دولت را مجاز شمرده است. این اقدام مجلس در بازه زمانی بررسی لایحه بودجه آثاری دارد و البته پیامی. پیام این است که دولت از نظر درآمدی و مجلس از نظر تنظیم بودجه به مشکل خورده‌اند و درآمد و هزینه‌ها در بودجه با هم نمی‌خوانند. به این دلیل دولت می‌خواهد از تمام امکانات موجود استفاده کند و به قول معروف کار به جایی رسیده که از هر فرصتی برای درآمدزایی باید بهره برد.

نکته دوم در ارتباط با اموالی است که در اختیار سازمان تملیکی به دلیل عدم ورود از مبادی رسمی و پرداخت تعرفه وارداتی قرار گرفته است. این اموال قاچاق به‌طور عمده از استاندارد لازم برای عرضه در بازار داخلی برخوردار نیست. علاوه بر عدم پرداخت عوارض گمرکی این...

۳

آخرین خبرها از وضعیت نفتکش سانحه‌دیده ایران در آب‌های چین

امکان مهار آتش نفتکش تا ۳ روز آینده

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» با بیان اینکه آغاز عملیات مهار آتش توسط چینی‌ها ناشی از پیگیری رئیس‌جمهوری و وزرای دولت بوده است، گفت: چنانچه چینی‌ها عملیات اطفای آتش را جدی بگیرند، در مدت دو تا سه روز می‌توان آتش را خاموش کرد.

محسن بهرامی در گفت‌وگو با ایرنا درباره آخرین وضعیت مهار آتش نفتکش سانچی بیان داشت: به علت شرایط بد جوی، عملیات مهار آتش از ساعت ۱۰ روز صبح چهارشنبه متوقف شده است.

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» افزود: به گفته منابع محلی، منطقه عملیاتی توفانی شده و بادهایی با شدت ۳۰ گره دریایی می‌وزد که کار مهار آتش را با مشکلاتی مواجه کرده است.

وی اضافه کرد: از صبح چهارشنبه، عملیات مهار آتش با حضور دو کشتی نفتخوار آغاز شده بود که از فاصله دور می‌توانستند آب و کف را در سطح کشتی پخش کنند.

بهرامی درباره ادعای مشارکت آمریکایی‌ها در مهار این آتش‌سوزی نیز گفت: تاکنون مورد جدیدی در این باره نشنیده‌ایم، پیش از این درخواستی از طرف یک شرکت آمریکایی مطرح شده بود، اما پس از بررسی مشخص شد که امکانات و تجهیزات مورد نیاز را در نزدیکی محل حادثه ندارند.

او اضافه کرد: اکنون کشتی‌های چینی مهار آتش را بر عهده دارند و کشتی‌های کره‌ای و ایرانی نیز در حال انجام عملیات جست‌وجو در اطراف منطقه هستند.

کشتی نفتخوار ژاپنی پنجشنبه به محل حادثه می‌رسد

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» درباره دعوت از شرکت‌های ژاپنی برای تسریع در عملیات مهار آتش نیز بیان داشت: قراردادی را با یک شرکت باتجربه ژاپنی امضا کرده‌ایم که بر اساس آن قرار است یک کشتی نفتخوار این شرکت، صبح پنجشنبه به محل حادثه وارد شود.

بهرامی خاطر نشان کرد: امیدوار هستیم که با ورود این کشتی ژاپنی، عملیات مهار آتش شتاب بگیرد.

امکان مهار آتش در ۲ تا ۳ روز

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» درباره برخی اخبار مبنی بر طول کشیدن آتش سوزی نفتکش از دو هفته تا یک ماه آینده نیز اظهار داشت: در صورتی که کاری برای مهار آتش انجام نداده و اجازه دهند که آتش به خودی خود و پس از پایان یافتن محموله میعانات گازی خاموش شود، دو هفته تا یک ماه طول می‌کشد.

بهرامی تأکید کرد: اما اگر چینی‌ها عملیات اطفای آتش را جدی بگیرند، در مدت دو تا سه روز می‌توان آتش را خاموش کرد.

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» یادآور شد: البته باید یادآور شد که از وضعیت مخازن داخل آتش خبری در دست نبوده و مشخص نیست که آیا مخازن، سوراخ شده و محتویات آنها نشت کرده است یا خیر؟

وی گفت: چینی‌ها اکنون، وضعیت جوی و انفجار محدود در عرشه نفتکش را بهانه کرده و عملیات را متوقف کرده‌اند.

آغاز عملیات مهار آتش با فشار دولت ایران

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» اظهار داشت: ما تلاش کرده‌ایم که از راه‌های مختلف به چین برای تسریع بخشیدن در عملیات مهار آتش اعمال فشار کنیم.

بهرامی خاطر نشان کرد: آغاز عملیات مهار آتش توسط چینی‌ها نیز ناشی از پیگیری رئیس‌جمهور محترم و وزرای دولت ایران بوده است.

وی گفت: البته ما با چینی‌ها درباره نحوه و زمان مهار آتش اختلاف‌نظر داریم، اما درباره سایر مسائل آنها همکاری خوبی با ما دارند.

عملیات گسترده جست‌وجو توسط ایران و سایر کشورها

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» درباره آخرین اخبار از وضعیت سرنشینان نفتکش نیز اظهار داشت: مهم‌ترین ابهام در این حادثه، وضعیت سرنشینان کشتی است که هنوز پیشرفتی نداشته است.

وی افزود: اکنون کشتی‌های ایرانی، کره‌ای و سایر کشورها در عملیات جست‌وجو در آب‌های اطراف محل حادثه مشارکت دارند، اما هنوز نشانه‌ای یافت نشده است.

بهرامی ادامه داد: برای اطلاع از وضعیت سرنشینان باید منتظر مهار آتش بود تا نیروهای نجات بتوانند وارد نفتکش شوند.

وی درباره شناسایی پیکر یافت شده نیز گفت: به دلیل این که ظاهر جسد، سوخته و ظاهرا مدرکی نیز همراه وی نبوده، امکان شناسایی وجود ندارد.

سخنگوی کمیته اضطرار سانحه نفتکش «سانچی» اضافه کرد: برای شناسایی هویت این جسد، باید از سایر روش‌ها مانند دی. ان.ای استفاده کرد.

گفتنی است نفتکش ایرانی حامل ۱۳۶ هزار تن میعانات گازی صادراتی ایران به کره جنوبی عصر شانزدهم دی‌ماه امسال و پس از برخورد یک کشتی باری با آن، طعمه حریق شد و عملیات برای اطفای حریق و تعیین سرنوشت ۳۲ خدمه این کشتی همچنان ادامه دارد.

رئیس‌جمهور با استقبال از بیانات رهبر معظم انقلاب:

رویکرد اصلی بودجه ۹۷ اشتغال‌زایی و فقرزدایی است

رئیس‌جمهور با استقبال از فرمایشات رهبر معظم انقلاب تأکید کرد که حل مشکلات اقتصادی و تأمین حقوق شهروندان دستور کار اصلی دولت است.

به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حجت‌الاسلام و المسلمین دکتر حسن روحانی در جلسه روز چهارشنبه هیأت دولت که ریاست آن را برعهده داشت، ضمن تشکر از بیانات روشنگرانه مقام معظم رهبری درباره حوادث اخیر، افزود: رویکرد اصلی دولت در لایحه بودجه سال ۹۷ اشتغال‌زایی و حرکت به سمت ریشه‌کنی فقر مطلق است و پیرو تأکید رهبر انقلاب، مردم انتظار دارند که همه قوا و تمامی دستگاه‌ها و نهادها با همدلی و همراهی به تحقق سریع‌تر این اهداف و تأمین مطالبات بحق مردم کمک کنند.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه مشکلات اقتصادی یک شبه پدید نیامده و عمدتا ناشی از مدیریت نادرست در گذشته است، گفت: وقتی رهبر معظم انقلاب متواضعانه خود را نیز مخاطب مطالبات بحق مردم معرفی می‌کنند، یعنی همه باید مسئولیت مشکلات را بپذیرند و با وحدت و همدلی ضمن مأیوس کردن دشمن از توطئه، مردم را به شرایط کشور و آینده امیدوار و دولت را نیز در اصلاح و پایداری اقتصاد به نفع مردم یاری کنند.

او همچنین ضمن تقدیر از حضور پرشور و آگاهانه مردم و همچنین نیروهای امنیتی و انتظامی در حوادث اخیر، حفظ وحدت و انسجام ملی، آرامش و امیدآفرینی را ضرورت پیشرفت کشور خواند و از رسانه ملی و سایر رسانه‌ها خواست با حفظ هوشیاری، از نشر شایعات، تخریب و سیاه‌نمایی که خواست بدخواهان نظام و مردم است، خودداری و به وظیفه ملی خود عمل کنند.

رئیس‌جمهور در ادامه به وزیر کشور مأموریت داد ظرف یک هفته با هماهنگی شوراهای تأمین، گزارش دقیقی از حوادث اخیر و افرادی که در اثر این حوادث دستگیر، مصدوم و یا احیانا کشته شده‌اند، به تفکیک و بیان دقیق علت و چگونگی هر بخش به وی ارائه کند.

تصویب آیین‌نامه قانون خدمات‌رسانی به ایثارگران

هیأت وزیران در ادامه با هدف ارائه خدمات تکمیلی بهداشتی و درمانی به خانواده شهدا، مفقودالاثران، اسرا، جانبازان و آزادگان، آیین‌نامه اجرایی فصل سوم قانون جامع خدمات‌رسانی به ایثارگران را به تصویب رساند. به موجب این آیین‌نامه، تأمین ۱۰۰درصد هزینه بهداشتی درمانی افراد مشمول شاغل و بازنشسته دستگاه‌های اجرایی و افراد تحت تکفل آنان در قالب بیمه‌های پایه و مکمل برعهده بنیاد شهید و امور ایثارگران است.

همچنین دولت، بنیاد شهید و امور ایثارگران را موظف کرد ضمن تهیه و تأمین امکانات بهداشتی، درمانی، تشخیصی، توانبخشی، آموزشی، پیشگیری، دارو و تجهیزات مورد نیاز برای گروه‌های ویژه جانبازان شیمیایی، اعصاب و روان، نخاعی و اندام‌های مصنوعی داخلی و خارجی جانبازان، جهت ارائه امکانات مناسب‌تر، از ظرفیت بخش‌های دولتی و غیر دولتی از طریق عقد قرارداد خرید خدمت از مراکز مذکور اقدام کند.

دولت همچنین با تصویب آیین‌نامه اجرایی یکی از مواد قانون جامع خدمات‌رسانی به ایثارگران درخصوص ساماندهی خدمات بیمه بهداشتی، درمانی (همگانی، مکمل، خاص) به خانواده شاهد، جانبازان و آزادگان موافقت کرد. افراد مشمول این آیین‌نامه شامل خانواده شاهد و مفقودالاثر و اسیر شامل والدین، همسر و فرزند شهید، مفقودالاثر و اسیر، جانبازان و افراد تحت تکفل آنان و آزادگان و افراد تحت تکفل آنان هستند.

موافقتنامه ایران و چک در حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری

اعضای دولت با تصویب لایحه موافقتنامه تشویق و حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری بین دولت جمهوری اسلامی ایران و دولت جمهوری چک و ارسال آن به مجلس شورای اسلامی موافقت کردند. تشویق و حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری‌ها و افزایش ابتکارهای کسب‌وکار در سرمایه‌گذاری، توانمندی اقتصادی و توسعه پایدار هر دو دولت از جمله اهداف موافقتنامه مذکور است.

پنج مصوبه شورای عالی مناطق آزاد

هیأت وزیران در ادامه جلسه، درخصوص پنج فقره از مصوبات شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی مربوط به تعیین یا تغییر سازمان مسئول مناطق ویژه اقتصادی شوش، جازموریان، دامغان و بروجرد و نیز طرح جامع مناطق آزاد تجاری - صنعتی تصمیم‌گیری کرد.

همچنین با تصویب هیأت وزیران، موادی از اساسنامه شرکت سرمایه‌گذاری‌های خارجی ایران اصلاح شد. موافقت دولت با تصویب پروتکل‌های مربوط به اصلاح موادی از کنوانسیون هواپیمایی کشوری بین‌المللی نیز از دیگر مصوبات جلسه هیأت وزیران بود. همچنین هیأت وزیران به منظور رفع بخشی از مشکلات شرکت‌های هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (هما) و راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران، مصوب کرد مانده بدهی شامل اصل و سود تسهیلات پرداختی از حساب ذخیره ارزی به شرکت‌های مذکور براساس آخرین صورت‌های مالی حسابرسی شده پس از کسر سهم عاملیت بانک‌های عامل، به عنوان افزایش سرمایه دولت در این شرکت‌ها منظور شود.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

دریچه

واکاوی برنامه‌های اشتغال‌زایی دولت

اما و اگرهای بودجه اشتغال

۳۲۷هزار میلیارد تومان، منابعی است که دولت برای سرمایه‌گذاری به منظور ایجاد یک میلیون و ۳۳ هزار شغل در سال آینده پیش‌بینی کرده است؛ رقم هنگفتی که هنوز به مرحله اجرا نرسیده و تحقق بخشی از آن در هاله‌ای از ابهام قرار دارد و سوال این است که آیا ۳۲۷ هزار میلیارد بودجه «اشتغال» تضمین شده است؟

به گزارش ایسنا، با ارائه لایحه بودجه سال آینده به مجلس، اشتغال موضوعی بود که دولت آن را از امتیازات ویژه این لایحه اعلام کرد، به گونه‌ای که رئیس سازمان برنامه و بودجه معتقد است باید نام بودجه سال آینده را بودجه اشتغال نامید. این در حالی است که برای سال ۱۳۹۷ ، دولت پیش‌بینی کرده است با سرمایه‌گذاری حدود ۳۲۷ هزار میلیارد تومانی بیش از یک میلیون شغل ایجاد کند.

برای سال ۱۳۹۷ پیش‌بینی بر این است که ۸۳۸ هزار نفر متقاضی کار جدید وارد بازار کار شوند و با فرض ایجاد ۹۸۰ هزار شغل نرخ بیکاری به ۱۱.۲درصد برسد. همچنین برآورد شده جمعیت شاغل دارای آموزش عالی به طور متوسط سالانه ۶۸۰هزار نفر افزایش یابد. بیش از ۷۰ درصد کل فرصت‌های ایجاد شده باید به دانش‌آموختگان دانشگاهی اختصاص پیدا کند.

برای سرمایه‌گذاری ۳۲۷ هزار میلیارد، دولت در نظر دارد منابع را از دو بخش تامین کند. حدود ۷۳ هزار میلیارد تومان آن از طریق سرمایه‌گذاری در طرح‌های تولید و اشتغال و تا ۲۵۴ هزار میلیارد تومان دیگر در سرمایه‌گذاری برای طرح‌های عمرانی خواهد بود.

۱۷ هزار و ۴۰۰ میلیارد فعلا تضمین ندارد

جزئیات تامین مالی سرمایه‌گذاری مورد نظر از این حکایت دارد که از رقم ۷۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان تعیین شده برای طرح‌های تولید و اشتغال تا ۱۷هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان در تبصره (۱۸) لایحه بودجه باید از محل افزایش حامل‌های انرژی به دست می‌آمد اما با توجه به مخالفت‌هایی که برای افزایش این قیمت‌ها از سوی مجلس و البته سایر بخش‌های اقتصادی پیش آمد، اخیرا کمیسیون تلفیق این رقم را به ۱۰ هزار میلیارد تومان کاهش داده و محل آن را بودجه عمومی تامین کرده است که آن نیز باید از فروش املاک تملیکی به دست آید. با کاهش ۷۰۰۰ میلیاردی فعلا بخشی از سرمایه‌گذاری کل کاهش یافته و البته تحقق ۱۰هزار میلیارد دیگر نیز مبهم است. در هر صورت فروشی که سالانه سازمان اموال تملیکی انجام می‌دهد ممکن است به ۰.۱ رقم ۱۰ هزار میلیاردی هم نرسیده و در نهایت مجموع این ۱۷ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان را غیرقابل تحقق کند.

بخش دیگری از سرمایه‌گذاری در طرح‌های تولید و اشتغال قرار است با تسهیلات ۱۵هزار میلیارد تومانی از محل صندوق توسعه ملی انجام شود که این منابع به صورت ریالی و به منظور اعطای تسهیلات به طرح‌های اقتصادی اشتغال‌زا به صورت تلفیقی انجام می‌شود. ۳۵هزار میلیارد دیگر از محل منابع شبکه بانکی برای اعطای تسهیلات به طرح‌های اقتصادی اشتغال‌زا در نظر گرفته شده است و ۶۰۰۰ میلیارد تومان دیگر از مانده اعتبارات قانون حمایت از توسعه و ایجاد اشتغال پایدار در مناطق روستایی و عشایری خواهد بود که در مجموع این منابع را به ۷۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان می‌رساند.

رقم ۲۵۴ هزار میلیاردی عمرانی از کجا می‌آید؟

اما ۲۵۴هزار و ۳۰۰ میلیاردتومان دیگر با سرمایه‌گذاری در طرح‌های عمرانی محقق می‌شود. از این رقم حدود ۶۰ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان همان بودجه عمرانی است که در لایحه بودجه قرار دارد، این رقم در مقایسه با ۷۰ هزار میلیارد تومان سال جاری تا ۱۰ هزار میلیارد کاهش دارد.

۱۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان نیز از محل منابع اختصاصی سازمان‌ها تامین خواهد شد. به هر حال در سال‌های گذشته درآمدهای اختصاصی سازمان‌ها برای خود آنها محسوب می‌شد و دولت نظارتی بر آن نداشت، اما آنطور که رئیس سازمان برنامه و بودجه اعلام کرده است، قرار شده تا برای سال بعد نظارت بر خرج درآمدهای اختصاصی سازمان‌ها و دستگاه‌ها انجام و بخشی از آن را برای طرح‌های عمرانی هزینه کنند.

حدود ۵۳ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان مبلغی است که باید با مشارکت بخش خصوصی و تسهیلات صندوق و بانک‌ها برای طرح‌های عمرانی مورد استفاده قرار گیرد. ۳۰۰۰ میلیاردتومان دیگر سرمایه‌گذاری در آب‌های مرزی و تا ۱۲۴ هزار و ۵۰۰ میلیاردتومان هم به منظور سرمایه‌گذاری شرکت‌های دولتی از محل منابع داخلی انجام می‌شود. در مجموع رقم ۳۲۷ هزار میلیاردی مورد نظر قرار نیست که به صورت مستقیم و تسهیلات به اشخاص حقیقی یا حقوقی پرداخت شود، بلکه در قالب یارانه سود تسهیلات، وجوه ارائه شده، کمک به آموزش نیروی کار و همچنین یارانه دستمزد و کمک‌های بلاعوض خواهد بود. در حالی ظاهر خوشایندی از پیش‌بینی ارقام سرمایه‌گذاری و ایجاد شغل برای سال آینده در لایحه بودجه وجود دارد که به هر صورت تحقق منابع مورد نظر خود عامل اصلی ایجاد این شغل‌ها خواهد بود، بنابراین تضمین تائید تمام این منابع از سوی مجلس و در ادامه کسب و هزینه به‌جای آن از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

تهاتر زنجیره‌ای بدهی‌ها به روایت مرکز پژوهش‌های مجلس

هزارتوی بدهی دولت به بخش خصوصی

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

میزان دقیق بدهی دولت به بخش خصوصی و بخش‌های مختلف اقتصادی همیشه یکی از مبهم‌ترین پرسش‌های اقتصاد ایران بوده است. با این حال، براساس مطالعه انجام شده از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی تا پایان سال ۱۳۹۵ نسبت کل بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به تولید ناخالص داخلی بالغ بر ۵۰ درصد بوده است؛ نسبتی که به میزان قابل توجهی از سقف تعیین شده در برنامه ششم توسعه بیشتر است، زیرا حداکثر عدد این نسبت در برنامه ششم ۴۰ درصد در نظر گرفته شده است.

بر اساس آمارهای رسمی، مجموع بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی تا انتهای خردادماه امسال بالغ بر ۶۲۵۷ هزار میلیارد ریال برآورد شده که از این رقم ۳۵۸۷ هزار میلیارد ریال (۵۷ درصد) بدهی دولت و ۳۵۵۳ هزار میلیارد ریال (۴۳ درصد) بدهی شرکت‌های دولتی است. در این میان، یکی از نکات جالب توجه در بدهی‌های دولت، بدهی‌ها به بخش‌های خصوصی است که در حال حاضر حدود ۴۹ درصد کل بدهی‌ها را تشکیل می‌دهد؛ آن‌هم در شرایطی که نسبت بدهی‌های دولت به بخش خارجی ۲ درصد، به بخش دولتی ۲۷ درصد و به بخش عمومی غیردولتی ۱۷ درصد است.

کلاف سردرگم بدهی دولت

در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی، تهاتر زنجیره‌ای بدهی‌های دولت، بخش غیردولتی، بانک‌ها و بانک مرکزی را کلید حل کلاف سردرگم بدهی دولت دانست.

در این گزارش آمده است که براساس آخرین آمار رسمی وزارت امور اقتصادی و دارایی به مجلس شورای اسلامی، در پایان خردادماه امسال، دولت بالغ بر ۳۵۸۷ هزار میلیارد ریال بدهی داشته است. بنابراین گزارش انباشت انبوه بدهی دولت به بخش خصوصی و تعاونی ضمن اینکه هزینه مالی قابل توجهی برای دولت دارد، به‌ویژه بدهی‌هایی که با نرخ بالا تبدیل به اوراق شده‌اند، مشکلات زیادی را برای بخش غیردولتی ایجاد کرده است.

یکی از مهم‌ترین مشکلات ایجاد شده برای بخش غیردولتی، عدم امکان بازپرداخت تسهیلات بانکی و معوق شدن آن است که با توجه به جریمه تأخیر آنها، منجر به افزایش هزینه‌های بنگاه‌های اقتصادی شده است. همچنین انبوه بدهی بنگاه‌ها به بانک‌ها، امکان تامین مالی سرمایه‌گذاری‌های جدید از طریق نظام بانکی را به شدت محدود کرده است. از سوی دیگر، با توجه به افزایش ریسک بنگاه‌ها، نرخ سود تسهیلات افزایش یافته است.

همچنین این شرایط برای بانک‌های کشور نیز پیامدهای پرهزینه‌ای همچون افزایش مطالبات غیرجاری، تشدید تنگنای مالی، کاهش نسبت کفایت سرمایه، افزایش هزینه‌ها با توجه به لزوم ذخیره‌گیری برای مطالبات مشکوک‌الوصول و... به دنبال داشته است.

با این‌همه، در تبصره ۵ لایحه بودجه سال آینده، دولت تدابیری برای تسویه بخشی از بدهی خود به بخش غیردولتی از طریق انتشار اوراق خزانه اسلامی و اوراق تسویه خزانه اندیشیده است، اما ارقام در نظر گرفته شده برای تسویه بدهی‌ها از این طریق در مقایسه با بدهی دولت ناچیز است و گره‌ای از کلاف سردرگم بدهی دولت را نمی‌تواند باز کند. ضمن اینکه تسویه بدهی دولت از طریق انتشار اسناد خزانه اسلامی تبعات نامطلوبی مانند افزایش نرخ بهره را به دنبال خواهد داشت که خود عامل افزایش هزینه‌های تولید خواهد بود.

این درحالی است که بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در پایان سال ۱۳۹۵ حدود ۱۰۰۰ هزار میلیارد ریال بوده است و می‌توان از این ظرفیت برای تسویه زنجیره‌ای بدهی دولت به بخش غیردولتی، بخش غیردولتی به بانک‌ها و بانک‌ها به بانک مرکزی استفاده کرد و در نهایت در ترازنامه بانک مرکزی بدهی دولت را جایگزین بدهی بانک‌ها کرد. این پیشنهاد علاوه بر اینکه بخش قابل توجهی از بدهی دولت را تسویه می‌کند که از هیچ طریق دیگری قابل تسویه نیست، هیچ تغییری در میزان پایه پولی و نقدینگی ایجاد نخواهد کرد و تبعات تورمی نخواهد داشت. ضمن اینکه با کاهش هزینه مالی بانک‌ها منجر به کاهش نرخ بهره در اقتصاد خواهد شد.

در خلاصه متن پیشنهادی در تبصره «۵» لایحه بودجه سال ۹۷ آمده است: «دولت مجاز است مطالبات قطعی اشخاص خصوصی و تعاونی از دولت یا شرکت‌های دولتی یارانه‌بگیر (به میزان مطالبات آنها از دولت بابت یارانه قیمت تکلیفی) را تا پایان سال ۱۳۹۵ با بدهی آنها به بانک‌ها از طریق تسویه بدهی‌های بانک‌ها به بانک مرکزی، تسویه کند و مبلغ مزبور را به‌عنوان بدهی دولت به بانک مرکزی ثبت کند. تسویه بدهی کلیه اشخاص به بانک‌ها منوط به بخشش کلیه جرایم متعلقه توسط بانک‌هاست. سقف تهاتر بدهی برای اشخاص حقیقی و حقوقی خصوصی و تعاونی پانصد هزار میلیارد ریال و برای نهادهای عمومی غیردولتی پانصد هزار میلیارد ریال است. دولت مجاز است در پایان آذرماه ۱۳۹۷ مانده مصرف نشده سهمیه هر بخش را صرف تسویه بدهی‌های بخش دیگر کند. افزایش پایه پولی از این محل به هر صورت ممنوع است.»

انتشار اوراق و مشکلات آن

اگرچه تهاتر، پیشنهاد کمیسیون تلفیق مجلس برای پرداخت بدهی‌های دولت به بخش خصوصی بوده است، اما در سال‌های گذشته شاهد بوده‌ایم که در لایحه بودجه پرداخت بخشی از بدهی‌های دولت مثلا در حوزه‌هایی مانند دارو از طریق فروش انواع اوراق در نظر گرفته شده است تا تامین شود؛ موضوعی که البته استقبال از آن توسط فعالان بخش خصوصی اصلا مناسب نیست، زیرا آنها معتقدند این اوراق به سادگی نقدشوندگی ندارند تا جایی که آنها مجبور هستند این اوراق را با ۲۰ تا ۲۵ درصد زیر قیمت به فروش برسانند. اما با همه اینها، فروش اوراق و در نظر گرفتن سالانه آن برای تامین بودجه خود به چالش و بدهی‌های انباشته شده در حال تبدیل شدن است.

طبق آمارهای دولتی بین سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۵ و تا پایان سال ۱۳۹۵ در مجموع میزان بدهی‌های دولت از فروش اوراق به عدد ۴۷۷.۷ هزار میلیارد ریال بوده که در سال جاری نیز افزایش یافته است.

گزارش ۲

تهدیدها و فرصت‌های اقتصاد جهان در سال ۲۰۱۸ به روایت بانک جهانی

آهنگ رشد اقتصاد جهانی اوج می‌گیرد

پیش‌بینی رشد اقتصاد جهان در سال جدید میلادی، موضوع تازه‌ترین گزارش بانک جهانی است و این نهاد بین‌المللی در این گزارش به بررسی این موضوع پرداخته که چرا رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۸ قوی‌تر خواهد بود و چه مسائل امیدوارکننده و نگران‌کننده‌ای در این مسیر وجود دارد.

بانک جهانی در این گزارش به قلم کارلوس آرتتا معتقد است که رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۷ با کمک بهبود اوضاع بیش از نیمی از اقتصادهای جهان، به ۳درصد رسیده و بر همین اساس پیش‌بینی می‌شود این رشد در سال ۲۰۱۸ به ۳.۱درصد افزایش پیدا کند.

در این گزارش که ایسنا آن را منتشر کرده، آمده است: در وضعیتی که شرایط برای صادرکنندگان کالا تسهیل می‌شود، انتظار می‌رود رشد در بین اقتصادهای توسعه یافته و در حال ظهور افزایش یابد. با این حال برخی مخاطرات نظیر امکان اختلال در تنظیم بازارهای مالی و افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی ممکن است چشم‌انداز اقتصاد جهانی را تنزل دهد.

همچنین نگرانی عمده مربوط به سرعت رشد بالقوه اقتصادهای توسعه‌یافته و قدرت‌های اقتصادی نوظهور است که انتظار می‌رود در دهه آینده کاهش بیشتری یابد. اصلاحات ساختاری برای مهار این کاهش و مقابله با آثار منفی هر بحرانی که ممکن است اتفاق بیفتد، ضروری است.

بانک جهانی، چهار عامل را به عنوان مهم‌ترین عوامل امیدواری نسبت به اقتصاد جهانی در سال جدید میلادی ذکر کرده است:

۱- روند بهبود گسترده ادامه می‌یابد

رشد جهانی در سال ۲۰۱۷ به کمک بهبود شرایط اقتصادی کشورهای توسعه یافته و بازارهای در حال ظهور به نحو قابل توجهی شتاب گرفت و انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۸ نیز این روند ادامه یابد.

۲- تجارت جهانی حرکت رو به رشدی داشته است

با بهبود میزان تولید و سرمایه‌گذاری جهانی، تجارت جهانی، صادرات بازارهای در حال ظهور و کشورهای در حال توسعه شتاب گرفته است. در حالی که شرایط برای صادرکنندگان کالا تسهیل می‌شود، سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های تجاری افزایش می‌یابد. برخی اقتصادهای بزرگ نظیر برزیل، نیجریه و روسیه در سال ۲۰۱۷ از رکود خارج شدند.

۳- شرایط تامین مالی در سطح جهان، مطلوب باقی مانده است

به‌رغم چشم‌انداز عادی‌سازی سیاست‌های پولی در اقتصادهای توسعه‌یافته، شرایط تامین مالی در سطح جهان تحت تاثیر تقاضای بالا برای دارایی‌های بازارهای درحال ظهور و توسعه یافته، مطلوب باقی مانده است.

۴- چشم‌انداز کوتاه مدت قابل اطمینان است

در محیط اقتصادی بین‌المللی مطلوب که روند سرمایه‌گذاری‌ها رو به بهبود است و تجارت جهانی و قیمت کالاها رو به افزایش است، چشم‌انداز کوتاه‌مدت قابل اطمینان است. انتظار می‌رود با شتاب گرفتن تقاضا برای کالاهای صادراتی توسط واردکنندگان، رشد در بازارهای در حال ظهور و توسعه‌یافته فراتر از پیش‌بینی‌ها باشد.

نگرانی‌ها

از سوی دیگر، چشم‌انداز رشد اقتصاد جهانی با احتمالات منفی و مخاطراتی نیز روبه‌رو است. بحرانی‌ترین مساله امکان اختلال در تنظیم بازارهای مالی است که ارزش دارایی‌ها را به شدت بالا می‌برد و نرخ‌های بهره را پایین می‌آورد. همچنین یکی دیگر از مسائل نگران‌کننده، فضای غیرمطمئن سیاسی و تنش‌های ژئوپلیتیکی است که در حال حاضر بیش از میزان عادی قرار دارد و نوسانات بازار نیز به میزان غیرعادی پایین است و ممکن است افزایش پیدا کند.

با وجود کاهش ریسک‌های رشد اقتصادی، بازارهای در حال ظهور و اقتصادهای توسعه‌یافته، برای مقابله با شوک‌های منفی، با چالش‌هایی در سیاست‌گذاری نظیر فضای مالی محدود به ویژه برای صادرات کالا مواجه هستند.

نگرانی بزرگتر، در خصوص مخاطرات و چالش‌های بلندمدت‌تر بر سر راه استفاده اقتصاد جهانی از تمام ظرفیت خود برای توسعه است. انتظار می‌رود این مساله باعث کند شدن رشد جهانی در دهه آینده در بین کشورهای در حال توسعه شود که آثاری منفی روی بهبود استانداردها و کاهش فقر خواهد داشت.

اگر در دهه آینده بحران مالی یا اقتصادی به وجود آید، این چشم‌انداز ضعیف از رشد، ضعیف‌تر نیز خواهد شد. این مساله اهمیت اجرای اصلاحات ساختاری را به منظور کسب رشد بلند مدت دوچندان می‌کند. یک سیاست با ثبات می‌تواند سطوح رشد را حتی فراتر از سطوح فعلی برساند و پیامدهای بحران‌ها را تقلیل دهد.

خبر

پرونده ناتمام قیمت بنزین

باک‌ها به چه قیمتی پر خواهند شد؟

پرونده قیمت بنزین همچنان ناتمام است و با اینکه نمایندگان مجلس با افزایش قیمت این حامل انرژی مخالفت کرده‌اند، زمزمه‌های افزایش بیش از ۱۰درصدی قیمت آن یا دونرخی شدن بنزین همچنان به گوش می رسد. به گزارش ایسنا، پس از آنکه دولت در تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ درآمد ۱۷ هزار و ۴۰۰ میلیاردی را افزایش قیمت حامل‌های انرژی پیش‌بینی کرد و به طور غیرمستقیم از احتمال افزایش ۵۰ درصدی قیمت بنزین خبر داد، با مخالفت شدید مردم و نمایندگان مردم روبه‌رو شد، به طوری‌که بنزین ۱۵۰۰ تومانی پشت درهای مجلس ماند و پس از آن با انتشار خبری مبنی بر اینکه استفاده از کارت سوخت الزامی خواهد شد، احتمال سهمیه‌بندی و دونرخی شدن بنزین مطرح شد. در این راستا هدایت‌الله خادمی، نماینده مجلس در تاریخ ۱۸ دی ماه با اشاره به حذف کامل تبصره ۱۸ در کمیسیون انرژی مجلس گفت: ما اعتقاد داشتیم شدت افزایش قیمت حامل‌های انرژی باعث رکود اقتصادی شدیدتر و ریزش شغل خواهد شد.

او دونرخی شدن و استفاده از کارت سوخت و یا افزایش ۱۵درصدی را از دیگر پیشنهادات دانست و افزود: تصور می کنم به سمت کارت سوختی حرکت کنیم که حذف نشده و تنها مدتی کنار گذاشته شده بود. همچنین دونرخی بودن بنزین نیز به‌صورت پیشنهاد مطرح شد . بر اساس این گزارش، بنابراین در جریان بررسی تبصره(۱۸) لایحه بودجه سال آینده که در آن درآمد ۱۷هزارو ۴۰۰ میلیاردی از محل افزایش قیمت حامل‌های انرژی پیش‌بینی شده بود، با توجه به انجام مخالفت‌هایی در مجلس برای افزایش قیمت بنزین که نرخ ۱۵۰۰ تومانی آن مطرح بود، اخیرا نرخ ۱۱۵۰ تومانی در مجلس مطرح شد. محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره تایید یا رد این پیشنهاد گفت: مجلس مبلغ ۱۷.۴ هزار میلیارد تومانی را به ۱۰هزار میلیارد تومان کاهش داده و محل تامین آن را به فروش املاک تملیکی تغییر داده است. از این رو برای هر تغییر در قیمت حامل‌ها منتظر نظر و مصوبه مجلس هستیم. این درحالی است که نمایندگان مجلس همچنان خواستار عدم افزایش قیمت بنزین در سال آینده هستند و بر این باورند که مردم امروز تحمل فشار اقتصادی را ندارند، اول باید مردم را از نظر اقتصادی و معیشتی توانمند کنیم و قدرت خریدشان بالا برود و سپس نسبت به افزایش قیمت حامل‌های انرژی اقدام کنیم.

کسانی که کد شبا نداده‌اند، چه کنند؟

کم و کیف پرداخت سود سهام عدالت

سود سهام عدالت برای ۳۴ میلیون نفر به حساب بانک‌ها واریز شده و بانک‌ها به تدریج در حال واریز آن به حساب مشتریان هستند.

به گزارش مهر، دولت واریز سود سهام عدالت را آغاز کرده و بر این اساس ۳۴میلیون نفر از مشمولان این طرح، در مرحله اول یک‌سوم سود سهام خود را دریافت خواهند کرد که سقف آن برای افرادی که ارزش فعلی سهام آنها یک میلیون تومان است، ۱۵۰ هزار تومان اعلام شده است که اکنون یک‌سوم آن یعنی ۵۰ هزار تومان به حساب آنها واریز می‌شود. البته ۵۰ هزار تومان رقمی نیست که همه مشمولان به صورت یکسان دریافت کنند، بلکه به تناسب ارزش سهام و میزان واریزی که هر یک از مشمولان داشته‌اند، سود سهام آنها محاسبه می‌شود. آنگونه که میرعلی اشرف عبدالله پوری‌حسینی رئیس سازمان خصوصی‌سازی می‌گوید: مجموع سود شرکت‌های سهام عدالت ۴۲۰۰ میلیارد تومان بوده که از این رقم ۴۰۰ میلیارد تومان صرف افزایش سرمایه و ۳۸۰۰ میلیارد تومان آن به عنوان سود به حساب مشمولان واریز خواهد شد، اما تاکنون شرکت‌ها تنها ۱۲۰۰ میلیاردتومان از ۳۸۰۰ میلیارد تومان سود را واریز کرده‌اند و قرار است مابقی را تا پایان سال واریز کنند؛ بر این اساس اکنون سازمان خصوصی‌سازی تنها یک‌سوم سود هر یک از مشمولان را به حساب آنها واریز خواهد کرد و دوسوم مابقی، تا پایان سال به حساب ۳۴ میلیون نفر از مشمولان این طرح، واریز خواهد شد.

پوری‌حسینی در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه افرادی که کد شبا هنوز نداده‌اند و علاقه‌مند هستند سود دریافت کنند، چه زمانی می‌توانند از سود بهره‌مند شوند، گفت: از روزی که واریز سود وارد مرحله عملیاتی شده، عده‌ای وارد سامانه سهام عدالت می‌شوند که کدشبا بدهند؛ همچنان سامانه باز است و امکان ارائه کد شبا وجود دارد و مردم از این بابت نگران نباشند. هر یک از مشمولان طرح سهام عدالت که تاکنون موفق به ثبت کد شبای خود نشده‌اند، می‌توانند به سامانه سهام عدالت که روی سایت سازمان خصوصی‌سازی تعبیه شده است، مراجعه کرده و کد شبای خود را وارد کنند؛ در این میان به محض اینکه سامانه کدشبا را دریافت کند، راستی‌آزمایی شروع شده و این کد شبا با بانک صادرکننده کارت بانکی چک می‌شود؛ بنابراین اگر کد شبا درست باشد، سود سهام عدالت برای آنها واریز می‌شود و اگر خطا داشته باشد، مجدد با مشمول چک شده و از او کد شبای صحیح خواسته می‌شود. در این مرحله نیز جای نگرانی وجود ندارد.

مسکن

سمت و سوی بازار مسکن به گفته رئیس اتحادیه املاک

آینده‌نگرها وارد بازار مسکن شوند

رئیس اتحادیه مشاوران املاک با بیان اینکه اگر تصمیمات ناگهانی در حوزه اقتصاد اتخاذ نشود شاهد جهش قیمت مسکن نخواهیم بود، گفت: رصد شرایط موجود نشان می‌دهد مسکن در حال نزدیک شدن به بازارهای رقیب است و سرمایه‌گذاران آینده‌نگر می‌توانند از هم‌اکنون وارد این بازار شوند.

مصطفی‌قلی خسروی در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: بخش مسکن همواره از تصمیمات غیرمنتظره در حوزه‌های دیگر که منجر به تورم‌های فوری شده آسیب دیده است. به‌طور مثال وقتی شایعه می‌شود که بنزین قرار است ۱۵۰۰ تومان شود فورا تاثیر خود را بر تورم می‌گذارد، بعد اعلام می‌شود که این افزایش انجام نخواهد شد، اما اثر را نمی‌توان پاک کرد. مجددا ممکن است بعد از عید اعلام کنند بنزین در ماه‌های آینده گران می‌شود، باز اثر دیگری بر تورم می‌گذارد. پس از آن قیمت بنزین را گران می‌کنند و یک التهاب دیگر ایجاد می‌کنند، بنابراین با یک اظهارنظر یا برنامه‌ریزی اشتباه کلیه سطوح اقتصاد به هم می‌ریزد و چهار مرحله تورمی را تجربه می‌کنیم. طبیعی است که در این روند بخش مسکن نیز به فاصله زمانی تاثیر می‌گیرد.

تاثیر قیمت حامل‌های انرژی بر مسکن

او ادامه داد: اگر قیمت حامل‌های انرژی افزایش نیابد و به تبع آن تورم عجیب و غریبی در اقتصاد شاهد نباشیم سال آینده قیمت مسکن با سطح تورم پیش می‌رود یا مقدار اندکی بالاتر قرار خواهد گرفت.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک با اشاره به مقایسه وضعیت بازار مسکن نسبت به بازارهای رقیب تصریح کرد: چهار بازار در اقتصاد کشور نقش ایفا می‌کنند و مسکن یکی از آنهاست که اهمیت این حوزه را نشان می‌دهد. با اینکه به دلیل رکود حدودا پنج ساله بخش مسکن، این بازار شرایط مناسبی نداشت، امسال به‌خصوص از نیمه دوم شاهد هستیم بازده سرمایه‌گذاری بخش مسکن در حال نزدیک شدن به بازارهای سکه، ارز و بورس است. به‌خصوص اینکه تلاش مسئولان بر این است که شکوفایی اقتصادی را در کنار رونق بازار مسکن داشته باشیم.

به گفته خسروی، امسال اندکی وضعیت بازار مسکن در بخش خرید و فروش، صعودی بوده اما ساخت و ساز با سرعت معاملات پیش نمی‌رود؛ درحالی‌که نباید از موالید، ازدواج‌ها و مهاجرت‌ها غافل شد. در نتیجه با ادامه وضعیت فعلی، تناسب عرضه و تقاضا به هم می‌خورد. کما اینکه بانک مرکزی اعلام کرده قیمت مسکن در آذرماه ۱۵درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش یافته است.

خسروی تصریح کرد: در عین حال تلاش ما به عنوان یک صنف این است که بازارهای رقیب را کنار بزنیم تا بخش مسکن را که نشان داده می‌تواند در سال آینده سودآور باشد تقویت کنیم. برنامه‌ریزی مسئولان و کمک بانک‌ها در این فرآیند اهمیت زیادی دارد. از طرف دیگر سرمایه‌گذاران و متقاضیان هم باید نگاه درازمدت به مسکن داشته باشند. ضرب‌المثلی هست که می‌گوید ملک بخر و پنج سال نگه دار، بعد از پنج سال، ملک تو را نگه می‌دارد. بنابراین در خرید زمین و ملک، نگاه به آینده و نه صرفا شرایط فعلی اهمیت دارد. کما اینکه پیش‌بینی ما این است بعد از بهار سال آینده بازار مسکن از حوزه‌های رقیب خود پیشی می‌گیرد.

وی ادامه داد: ملک امن‌ترین سرمایه است. نه دزد آن را می‌برد و نه آفت می‌زند. مضافا اینکه دارایی ثابتی است که خود را با تورم بالانس می‌کند. بنابراین توصیه می‌کنیم سرمایه‌گذاران با توجه به آینده بازار مسکن اقدام به ساخت و خرید مسکن کنند. با این اقدام هم سود می‌برند و هم به اشتغال و رونق اقتصادی کشور کمک می‌کنند.

ارائه مشوق برای نوسازی بافت‌های فرسوده

وی درباره بازار آینده بافت فرسوده و شرایط پیش روی سازندگان در این مناطق که یکی از مهم‌ترین سیاست‌های دولت دوازدهم است، گفت: پیشرفت ساخت و ساز در این بافت‌ها پایین است. دولت اعلام کرده که درخصوص انشعابات و عوارض، مشوق‌هایی می‌دهد. دولت تاجر خوبی نمی‌تواند باشد ولی می‌تواند ناظر خوبی باشد. باید برای بافت فرسوده تسهیلات بالاتر با نرخ سود پایین ارائه کند؛ زیرا شاید کسی که در بافت فرسوده زندگی می‌کند برایش نوسازی اولویت نداشته باشد اما با توجه به خطرپذیری این بافت‌ها باید برای دولت به عنوان سیاست‌گذار مهم باشد و لذا مسیر را به سمت بازآفرینی سوق دهد و راهکارهای متنوعی برای آن در نظر بگیرد.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک، یکی از راهکارها را ارائه مشوق‌های جایگزین دانست و در این خصوص توضیح داد: به دلیل پایین‌بودن جذابیت سرمایه‌گذاری هم‌اکنون در بافت فرسوده ساخت و ساز پایین است. بنابراین دولت می‌تواند به سازندگان بگوید اگر وارد بافت فرسوده شوید به شما تراکم جایگزین یا تخفیف در نقطه‌ای دیگر از شهر می‌دهیم. حتی می‌توان ارائه سوبسید، مشوق و مجوز در شمال شهر را مشروط به نوسازی در مقیاس وسیع در بافت‌های فرسوده کرد.

خبر خوش برای سهامداران کنتورسازی

دفاع وزیر اقتصاد از معافیت‌های مالیاتی

فرصت امروز: وزیر اقتصاد معتقد است برخی از معافیت‌های مالیاتی ضروری است و در این زمینه بهتر است به این موضوع توجه کنیم که بخش‌های معاف هم کارنامه شفافی ارائه کنند. او همچنین می‌گوید که سود کامل سهام عدالت تا پایان سال به دهک‌های پایین جامعه پرداخت می‌شود.

مسعود کرباسیان که در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه دو سیما شرکت کرده بود، درباره وضعیت معافیت‌های مالیاتی و معافیت مالیاتی ۵۰درصد اقتصاد ایران گفت: برخی معافیت‌ها ضرورت دارند مثلا معافیت شرکت دانش‌بنیان و مناطق کمتر توسعه‌یافته باید وجود داشته باشد. درباره سخنان اخیر رئیس‌جمهور هم باید بگویم که او تاکید دارد که باید همه کارنامه مالیاتی شفاف داشته باشند و اگر قرار است کسی معاف از مالیات باشد باید نرخ مالیاتی وی به صفر برسد؛ یعنی ضمن اینکه ما اطلاعات لازم را از وضعیت مالی بخش‌های مختلف اقتصاد ایران داشته باشیم ولی بخش‌هایی که ضروری است، از پرداخت مالیات معاف باشند.

او درباره سهام عدالت نیز گفت: ارزش سهام یک‌میلیون تومانی ۴۹ شرکت مشمول این طرح که سودآور هستند ازجمله بیمه‌ها و پالایشگاه‌ها اکنون به ۲میلیون و ۴۰۰ هزار تومان افزایش یافته است و برای مالکیت عمومی این سهام با مجلس هماهنگ هستیم.

کرباسیان ادامه داد: قرار بود ارزش اسمی این سهام در ۱۰ سال نخست پر شود، اما ۵۳۴ هزار تومان پر شد که بد نبود. اگر مالکیت سهام عدالت را به مردم واگذار کنیم، سود این سهام افزایش می‌یابد.

وزیر اقتصاد با بیان اینکه شرکت‌ها بعد از برگزاری مجمع می‌توانند سود را تا هشت ماه تقسیم کنند، گفت: شرکت‌های مشمول طرح سهام عدالت باید ۳۸۰۰ میلیارد تومان سود سهام را به حساب خاص سازمان خصوصی‌سازی واریز کنند که تاکنون ۱۲۰۰ میلیارد تومان به این حساب واریز شده است. بقیه سود نیز تا پایان سال یا اوایل سال آینده واریز می‌شود.

او گفت: ۱۴ میلیون نفر از ۴۷ میلیون نفری که سهام عدالت دارند شماره شبای خود را به سازمان خصوصی‌سازی اعلام نکرده‌اند و از آنها می‌خواهیم این شماره را به این سازمان اعلام کنند.

کرباسیان درباره افزایش وام ازدواج به ۱۵میلیون تومان نیز گفت: بانک‌ها از ابتدای روی کار آمدن دولت دوازدهم ۵۵۰ هزار وام ازدواج پرداخت کرده‌اند که این موجب شد رئیس‌جمهور دستور افزایش این وام به مبلغ ۱۵ میلیون تومان را بدهد. از همین رو، پرداخت تسهیلات ۱۵ میلیون تومانی ازدواج از ابتدای سال آینده آغاز می‌شود.

وزیر اقتصاد درباره افزایش سرمایه بانک‌ها نیز گفت: از اواسط سال گذشته تاکنون ۲۴ هزار میلیارد تومان به سرمایه بانک‌ها افزوده شده است. از این مبلغ ۸ هزار میلیارد تومان بانک مرکزی در بانک‌ها به عنوان طلب خودش منظور کرد.

وی ادامه داد: افزایش سرمایه بانک‌ها از طریق فروش اموال و دارایی‌ها پیگیری می‌شود. با بانک‌ها به توافق رسیده‌ایم که در هشت ماه آنها ۲۰ هزار میلیارد تومان از دارایی‌های منجمد خود را بفروشند. این در حالی است که در سه سال گذشته بانک‌ها فقط ۱۰ هزار میلیارد تومان از این دارایی‌ها را فروخته بودند.

وزیر اقتصاد افزود: با توجه به اینکه دولت سهام خود را در بیمه‌های آسیا، دانا و البرز می‌فروشد، بانک‌ها نیز سهامی در این بیمه‌ها دارند که برای فروش گذاشته‌اند. رئیس‌جمهور نیز تاکید کرده است که بانک‌ها باید شعب اضافی خود را بفروشند.

او درباره بستن قراردادهای مبادله پولی دوطرفه نیز تصریح کرد: هفته پیش یکی از بانک‌های ترکیه با بانک ملی ایران قرارداد مبادله لیر و ریال را منعقد کرد و این موضوع را با توجه به اینکه زمانبر است با کشورهای دیگر نیز دنبال می‌کند. کرباسیان همچنین علت بسته‌بودن برخی نمادها در بورس را مسئله قضایی آنها اعلام کرد و گفت: در بورس از ۳۷ نماد بسته ۲۰ نماد باز شده و در فرابورس تعداد نمادهای بسته از ۱۲ نماد به ۸ و در بانک‌ها از ۸ به ۴ نماد کاهش یافته است. اکنون فقط یک بانک دولتی داریم که نماد آن بسته است و در یک ماه گذشته مجمع همه بانک‌ها جز یک بانک برگزار شده و صورت‌های شفاف مالی آنها ارائه می‌شود.

کرباسیان درباره فروش سهام کنتورسازی نیز گفت: امکان فروش سهام آن دسته از سهامداران کنتورسازی که تا ۲۰۰۰ سهم دارند، محقق می‌شود.

وی با بیان اینکه مالیات سهم بیشتری در بودجه به‌دست آورده است، گفت: در سال ۹۲ سهم نفت در اقتصاد کشور ۴۳درصد بود درحالی‌که این سهم در سال ۹۶ به ۲۶درصد کاهش و جایگزین آن درآمدهای مالیاتی و دیگر درآمدهای دولت شده است.

کدام رشته‌ها بالاترین و پایین‌ترین نرخ بیکاری را دارند؟

میزان جمعیت غیرفعال تحصیلکرده ایران

آخرین آمارها نشان می‌دهد که در پایان سال گذشته تنها ۴۴درصد از جمعیت تحصیلکرده ایران شاغل محسوب شده‌اند.

به گزارش خبرآنلاین، بررسی وضعیت بیکاری فارغ‌التحصیلان نشان می‌دهد از میان ۱۲ میلیون و ۱۳۸ هزار تحصیلکرده ایرانی تنها ۵ میلیون و ۳۴۶ هزار نفر از نظر اقتصادی شاغل محسوب می‌شوند. هرچند نرخ بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی اعم از مرد و زن برابر با ۲۰درصد ارزیابی شده است، اما برآوردهای صورت‌گرفته نشان می‌دهد در پایان سال گذشته ۵ میلیون و ۴۵۱ فارغ‌التحصیل از منظر اقتصادی غیرفعال تشخیص داده شده و شغلی ندارند.

منظور از غیرفعال بودن این جمعیت آن است که این افراد به رغم بیکاری انگیزه‌ای برای در اختیار گرفتن شغل ندارند و در نتیجه جزو بیکاران نیز محسوب نمی‌شوند. شمار بیکاران تحصیلکرده در دانشگاه‌ها یک میلیون و ۳۴۰ هزار نفر است. با توجه به جمعیت ۳،۵ میلیون نفری بیکاران، این آمار برای بیکاران فارغ‌التحصیل بسیار بالا ارزیابی می‌شود. بدیهی است که بازار کار ایران با توجه به شمار بالای بیکاران جویای کار در شرایط کنونی قدرت جذب جمعیت غیرفعال اقتصادی را ندارد.

دانشگاه؛ ارزش اجتماعی

دانشگاه‌رفتن در ایران سال‌هاست به یک ارزش اجتماعی تبدیل شده است. از دهه ۷۰، با گسترش دانشگاه آزاد در اقصی‌نقاط کشور، دانشگاه‌رفتن کم‌کم به یک امر بدیهی برای جوانان ایرانی تبدیل شد. از سویی تجارت پرسود کنکور در این سال‌ها با هدف ورود به دانشگاه در دستور کار قرار داشت و بخش مهمی از هزینه‌های خانوار در سال‌های نوجوانی فرزندان‌شان صرف آماده‌سازی برای کنکور می‌شد. افزایش شمار دانشگاه‌ها از یک سو و کاهش جمعیت دانش‌آموزان از سوی دیگر کم‌کم فضا را برای ورود راحت‌تر به دانشگاه‌ها مساعد کرد و نتیجه این شد که امروزه ایران با انبوهی از دانشگاهیان بیکار روبه‌رو است. خصوصا آنکه در سال‌های رشد و توسعه دانشگاه‌ها در ایران، امکانی برای هدایت تحصیلی و ایجاد ارتباط میان صنعت و دانشگاه فراهم شد و در نتیجه رشته‌های تحصیلی بدون در نظر گفتن نیازهای واقعی کشور از سوی متقاضیان ورود به دانشگاه انتخاب می‌شد و می‌شود.

بر این اساس ایران در شرایط کنونی حالا با بالاترین نرخ بیکاری فارغ‌التحصیلان در رشته‌های مرتبط با علوم کامپیوتر روبه‌رو است. دلیل این اتفاق نبود شرایطی برای اطلاع‌رسانی در خصوص نیازهای واقعی اقتصاد ایران است. به نظر می‌رسد پرطرفدارترین رشته‌ها در ایران اتفاقا رشته‌هایی هستند که قابلیت جذب فارغ‌التحصیلان‌شان در بازار کار اندک است.

بالاترین و پایین‌ترین نرخ بیکاری رشته‌های دانشگاهی

بررسی‌ها نشان می‌دهد در عین اینکه بالاترین نرخ بیکاری به رشته‌های مرتبط با علوم کامپیوتری با ۴۱،۴درصد اختصاص دارد، کمترین نرخ بیکاری نیز از آن رشته دامپزشکی است. نرخ بیکاری در این رشته تحصیلی برابر با ۸،۷درصد برآورد شده است. رشته‌های مرتبط با بهداشت نیز نرخ بیکاری برابر با ۸،۸درصد را دارا هستند.

از میان ۲۲ رشته دانشگاهی، ۱۳ رشته با نرخ بیکاری دورقمی روبه‌رو هستند و این امر خود تهدیدی برای تحصیلکردگان، اقتصاد و اجتماعی جامعه ایران تلقی می‌شود. آمارها نشان می‌دهد که نرخ بیکاری زنان تحصیلکرده ۳۱،۱درصد و نرخ بیکاری مردان تحصیلکرده ۱۴،۱درصد است.

یادداشت

۳ نکته درباره تصمیم فروش اموال قاچاق به نفع دولت

یحیی آل‌اسحاق
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی در مصوبه‌ای فروش اموال در اختیار سازمان تملیکی به منظور افزایش درآمدزایی دولت را مجاز شمرده است. این اقدام مجلس در بازه زمانی بررسی لایحه بودجه آثاری دارد و البته پیامی. پیام این است که دولت از نظر درآمدی و مجلس از نظر تنظیم بودجه به مشکل خورده‌اند و درآمد و هزینه‌ها در بودجه با هم نمی‌خوانند. به این دلیل دولت می‌خواهد از تمام امکانات موجود استفاده کند و به قول معروف کار به جایی رسیده که از هر فرصتی برای درآمدزایی باید بهره برد.

نکته دوم در ارتباط با اموالی است که در اختیار سازمان تملیکی به دلیل عدم ورود از مبادی رسمی و پرداخت تعرفه وارداتی قرار گرفته است. این اموال قاچاق به‌طور عمده از استاندارد لازم برای عرضه در بازار داخلی برخوردار نیست. علاوه بر عدم پرداخت عوارض گمرکی این اقلام سلامت عمومی جامعه را به خطر خواهند انداخت و با استانداردهای ملی همخوانی ندارد بنابراین ورود آن به بازار داخل چه توجیهی می‌تواند داشته باشد؟

نکته سوم اینکه به‌طور معمول فلکه بازرگانی دست دولت است تا با تعیین میزان و تعرفه مقرر در هر زمان که منافع تولیدکننده داخلی ایجاب می‌کرد، حجم واردات را کم و زیاد کند. کالای قاچاق علاوه بر به خطر انداختن سلامت عمومی جامعه به دلیل عرضه ارزان در بازار به منافع تولیدکننده آسیب می‌زند. گزارش‌ها نشان می‌دهد که نزدیک به ۲۰میلیارد دلار کالای قاچاق کشف می‌شود. در شرایطی که بازار داخل با مشکل کمبود تقاضا روبه‌رو است عرضه این میزان کالا چه توجیهی می‌تواند داشته باشد؟ حتی اگر دولت از این کالا برای تامین اموال دولتی استفاده کند باز هم آثار زیانبار آن برای تولیدکننده داخلی باقی است.

دولت و مجلس باید در شرایط فعلی هزینه و فایده کنند و با در نظر گرفتن کلیه ابعاد این تصمیم آن را به مرحله اجرا برسانند. در شرایط فعلی بازار داخلی با مشکل تقاضا روبه‌رو است و تولید در عمل با کمتر از ۵۰درصد از ظرفیت فعالیت می‌کند. در این شرایط آیا می‌صرفد که دولت به اموال قاچاق به چشم یک منبع درآمد نگاه کند؟ به نظر می‌رسد که روش بهتر در این زمینه سودبردن دولت از درآمد حاصل از صادرات مجدد محصولات قاچاق است.

منبع: اتاق تهران

شرکت برق منطقه ای زنجان

آگهی مناقصه یک مرحله ای شماره ۹۶/۳۰۰/۱۸

نوبت اول

شرکت برق منطقه ای زنجان در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه یک مرحله ای مشروحه ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نماید . لذا کلیه مراحل برگزاری مناقصه (دریافت اسناد مناقصه و تحویل اسناد پیشنهادات قیمت و سایر مراحل مناقصه) از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد . لازم است مناقصه گران درصورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت درمناقصه محقق سازند . تاریخ انتشارآگهی در سامانه ۱۳۹۶/۱۰/۱۹ می باشد .

شماره مناقصه (مرجع)	شماره فراخوان درج شده در سامانه تدارکات الکترونیک	موضوع مناقصه	روش مناقصه	مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	زمان بارگذاری پیشنهادات قیمت	زمان گشایش پاکات پیشنهاد قیمت
۹۶/۳۰۰/۱۸	۲۰۰۹۶۱۳۱۳۰۰۰۰۲۰	واگذاری عملیات اصلاح و بهینه سازی خط ۲۳۰ کیلوولت غایتی – لوشان	یک مرحله ای	٤٦٤/٥٠٠/٠٠٠ ریال	تا ساعت ۱۹ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹٦/۱۱/۸	ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۳۹٦/۱۱/۹

۱-زمان ، مهلت ، مبلغ و محل دریافت اسناد مناقصه ، مناقصه گران می توانند از تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۳ لغایت۱۳۹۶/۱۰/۲۷ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۴۰۰/۰۰۰ ریال بابت خرید هر یک اسناد مناقصه از طریق در گاه پرداخت اینترنتی به حساب سیبای شماره ۲۱۷۵۰۹۲۵۰۵۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه برق زنجان بنام تمرکز وجوه سپرده جاری شرکت برق منطقه ای زنجان جهت خرید اسناد مناقصه اقدام فرمایند.
۲-مدت اعتبار پیشنهاد قیمت از زمان افتتاح پاکات شش ماه می باشد.
۳- زمان و محل تحویل تضمین شرکت در ارجاع کار : پیشنهاد دهندگان می بایست ضمن بار گذاری تصویر کلیه مدارک (الف – ب – ج) در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) نسبت به ارائه اصل تضمین شرکت درفرایند ارجاع کار در جلسه کمیسیون مناقصه اقدام فرمایند.
۴-سایر شرایط :
-ارائه گواهی صلاحیت پیمانکاری حداقل رتبه ۵ رشته نیرو صادره از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار :
-آقای ایمانی به شماره تلفن ۳۳۱۴۵۳۳۹ – ۰۲۴
- دفتر پشتیبانی و راهبری سامانه : ۴۱۹۳۴ – ۰۲۱
- دفتر ثبت نام استان تهران : ۸۸۹۶۹۷۳۷ – ۰۲۱ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ – ۰۲۱ و دفتر پیشخوان دولت (طبق لیست اعلامی سامانه جهت سایر استانها)
- دفتر ثبت نام استان زنجان : تلفن ثابت ۳۳۱۴۴۴۸۳ – ۰۲۴ و همراه به شماره ۰۹۳۰۲۱۶۳۶۰۲ جناب آقای صفری
اطلاعات تماس ثبت نام سایر استانها ، در سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش «پروفایل ثبت نام / پروفایل تامین کننده / مناقصه گر» موجود است .
ضمناً اطلاعات فوق در شبکه اطلاع رسانی در سایتهای ذیل موجود می باشد .
سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات http://iets.Mporg.ir
- پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توانیر http://tender.tavanir.org.ir
-پایگاه اطلاع رسانی شرکت برق منطقه ای زنجان www.zrec.co.ir

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای زنجان

تاریخ انتشار نوبت اول :۹۶/۱۰/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم:۹۶/۱۰/۲۳

۳۱۲

مقصر اصلی بحران موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز کیست؟

آرزوهای بر باد رفته

موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز در یک بازه زمانی به صورت قارچ گونه رشد کردند و با اسامی مختلف و تبلیغ سودهای کلان در قالب سپرده‌گذاری، باعث ترغیب مردم برای سپردن سرمایه‌های خود به این موسسات شدند. اما یکی از موضوعات مهم در رابطه با این موسسات، عدم توجه به ایجاد بی‌رویه، رشد بیش از حد و فاقد ضابطه‌مندی در سطح شهرهای کشور بود تا آنجا که ناگهان با سپرده‌گذارانی مواجه شدیم که سرخورده از سرمایه‌گذاری در این موسسات، اموال خود را بر باد رفته دیدند.

به گزارش ایسنا، اما سئوال مهم این است که چه سازمان و ارگانی مسئول نظارت بر این موسسات بوده‌اند و با وجود مشاهده مشکلات به وجود آمده، چه اقداماتی در جهت رفع آنها انجام داده‌اند... آیا در این خصوص می‌توانستیم پیشگیری کنیم و مسئول این اقدامات چه نهادی بوده است و آیا اساسا پیشگیری در این حوزه می‌توانست مانع از ایجاد مشکلات کنونی شود؟! بر اساس نظر کارشناسان، وظیفه اصلی در خصوص فعالیت موسسات مالی و اعتباری فاقد مجوز، بر عهده بانک مرکزی بوده، ولی از آنجا که طبق اصل ۱۵۶ قانون اساسی، پیشگیری از جمله وظایق دستگاه قضایی محسوب شده و همچنین معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم در قوه قضاییه چند سالی است تشکیل شده، انتظار از این نهاد نیز مورد توجه قرار می‌گیرد. اما نظر حقوقدانان و وکلای دادگستری در این زمینه چیست؟

موضوع موسسات مالی از ریل قانونی خارج شده است

نعمت احمدی، حقوقدان و وکیل دادگستری معتقد است: تا زمانی‌که بین این موسسات مالی و سپرده‌گذاران اختلاف ایجاد نشد، دادگستری ورود پیدا نکرد و بعد از اینکه اختلاف بین طرفین به وجود آمد به دادگستری مراجعه کردند. در این موضوع میزان تقصیر بانک مرکزی بیش از همه است.

او افزود: برابر اصل ۴۴ قانون اساسی ما سه نوع اقتصاد در کشور داریم که عبارتند از اقتصاد دولتی، اقتصاد خصوصی و اقتصاد تعاونی. بانک‌ها در اقتصاد دولتی گنجانده و همه ملی شده‌اند، اما باوجود اصل ۴۴ قانون اساسی به بانک‌های خصوصی اجازه فعالیت داده شد. موسساتی که در ابتدا مجوزشان را فقط از اداره اماکن نیروی انتظامی و سپس از طریق وزات تعاون می‌گرفتند تبدیل به بنگاه‌های اقتصادی شدند که پول نقد در اختیارشان بود و بهره‌های کلان می‌دادند و وضعیت نابسامانی در سیستم بانکی ایجاد کردند و پس از این اتفاقات بود که بانک مرکزی ورود پیدا کرد و این موسسات وارد مجموعه بانک مرکزی شدند.

این وکیل دادگستری در رابطه با اقدامات پیشگیرانه دستگاه قضایی در رابطه با عملکرد موسسات مالی و اعتباری، گفت: دستگاه قضایی به مثابه یک بیمارستان است؛ افراد در جای دیگر بیمار می‌شوند و در واقع معاملات در خارج از دستگاه قضایی انجام می‌گیرد.

احمدی در رابطه با وظیفه قوه قضاییه برای اینکه مردم سریع‌تر به مطالبات خود برسند، گفت: قوه قضاییه نه پول دارد که بپردازد نه کارشناس پولی است، اما افرادی که مطالباتی دارند می‌توانند شکوائیه خود را در قوه قضاییه مطرح کنند.

این وکیل دادگستری ادامه داد: مسئله موسسات مالی از ریل قانونی خارج شده، به همین دلیل دولت به لحاظ تعهدی که بانک مرکزی نسبت به این موسسات داشته، ورود پیدا کرده و می‌خواهد بدهی را پرداخت کند.

دادگستری مرجع تظلمات است نه خزانه پرداخت، این مسئله بسیار فراتر از کار عادی است و دستگاه‌هایی مانند نیروی انتظامی، بانک مرکزی، دادگستری و همچنین نیروهای امنیتی- انتظامی در رابطه با این مسئله کوتاهی کردند. با همه این مسائل هنوز هم در سطح شهر شاهد تبلیغات موسسات مالی و اعتباری جدید هستیم که با توجه به مشکلات پیش آمده در گذشته، قوه قضاییه در رابطه با ایجاد موسسات جدید مقصر است.

همکاری سه قوه برای حل مشکل موسسات غیرمجاز

همچنین محمدصالح نیکبخت حقوقدان و وکیل دادگستری در خصوص اینکه قوه قضاییه چه اقدامی برای حل مشکل موسسات مالی و اعتباری باید انجام دهد، گفت: در حال حاضر قوه قضاییه به تنهایی نمی‌تواند با این مسئله مقابله کرده و یا آن را ساماندهی کند، حتما باید با همکاری قوه مجریه و در صورت نیاز به تصویب قانون با همکاری قوه مقننه با این مسئله مقابله کند.

او درباره نقش معاونت پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه در رابطه با موضوع موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز گفت: مطابق بند ۵ اصل ۱۵۶ قانون اساسی یکی از وظایف قوه قضاییه اقدام مناسب برای پیشگیری از وقوع جرم است، به همین جهت در قانون اساسی غیر از قوه قضاییه هیچ نهاد، مقام و عنوان دیگری برای پیشگیری از وقوع جرم پیش‌بینی نشده است.

این وکیل دادگستری خاطرنشان کرد: این تعاونی‌ها در آغاز از کنترل بانک مرکزی خارج بود و تعداد این تعاونی‌ها و سودهای کلانی که این موسسات به مردم می‌دادند از ابتدا بیانگر این مسئله بود که نمی‌توانند با این وضعیت کار را به آخر برسانند، زیرا سودهای بالایی که این موسسات به مردم می‌دادند در عرصه اقتصادی برای مدیریت سرمایه و پول قابل قبول نبوده و به کار گرفتن این وجوه نیز در فعالیت‌های اقتصادی سودآور امکان‌پذیر نبود.

وی گفت: وظیفه قوه قضاییه این بود با جلب نظر سایر قوا و در رأس آنها نهادهای امنیتی و اطلاعاتی این مسئله را از آغاز به درستی رصد می‌کردند و متوجه می‌شدند پولی که از مردم گرفته می‌شود چه بازخوردی داشته و چگونه برگشت داده خواهد شد.

وی درباره اینکه آیا اقدامات معاونت پیشگیری از وقوع جرم در رابطه با موضوع موسسات مالی و اعتباری کافی بوده یا نه؟ اظهار کرد: متأسفانه فعالیت‌های معاونت پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه خیلی روشن نیست و اطلاعات کمی در مورد فعالیت این معاونت وجود دارد.

این وکیل دادگستری افزود: قوه قضاییه باید در مواردی که به عنوان قصور و خطای مدیران باشد، اقدامات خود را روشن کند، البته نمی‌توانیم قضاوت کنیم که اقدامات قوه قضاییه در این موضوع مثبت یا منفی بوده است، اما مشکلات به وجود آمده در کشور و ندادن جواب مناسب به سپرده‌گذاران توسط قوه قضاییه، بانک مرکزی و یا دولت در این مورد عملا مردم را بیش از پیش به سیستم بانکی کشور بدبین کرده است.

نقش بانک مرکزی از قوه‌قضاییه مهم‌تر است

عبدالصمد خرمشاهی وکیل دادگستری نیز با بیان اینکه نقش بانک مرکزی در خصوص موسسات مالی از قوه‌قضاییه مهم‌تر است، گفت: قوه‌قضاییه هم وظایف دارد و هم در این وظایف نیاز به همکاری بانک مرکزی دارد.

این وکیل دادگستری نقش بانک مرکزی را نسبت به قوه قضاییه دارای اولویت دانست و عنوان کرد: بر اساس قانون پولی و بانکی کشور مصوب ۱۳۵۱ آنچه مربوط به سیاست‌های پولی است در اختیار بانک مرکزی است. هم مسئولیت و اختیارات و هم وظایف دارد. بانک مرکزی وظیفه نظارت به عملکرد بانک‌ها را بر عهده دارد. همچنین مسئولیت کنترل شبکه‌های بانکی نیز از وظایف بانک مرکزی است.

خرمشاهی ادامه داد: بعد از اینکه این بحران‌ها به وجود آمد، تازه بانک مرکزی به تکاپو افتاد تا جلوی فعالیت بانک‌های غیرمجاز را بگیرد. در واقع نقش بانک مرکزی کمرنگ بوده، یعنی بانک مرکزی می‌توانست مقتدرانه با حمایتی که از سوی قوه قضاییه داشت سکان این کشتی توفان‌زده را بر عهده بگیرد.

این وکیل دادگستری تصریح کرد: بر اساس بند ۱۵۶ قانون اساسی یکی از وظایف قوه قضاییه اقدامات مناسب برای پیشگیری از وقوع جرم است، اما فکر می‌کنم مسئولیت بیشتر بر عهده بانک مرکزی است. از سوی بانک مرکزی باید به مقامات قوه قضاییه اطلاع و گزارش داده می‌شد. یکی از وظایف قوه قضاییه پیگیری این گونه موارد است، ولی این موضوع ملزم به همکاری بانک مرکزی است.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۹۹,۴۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۳۸,۳۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۶۰,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۴۸۲,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۱۹,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۱۸,۵۰۰	▲
سکه گرمی	۲۸۱,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۴۰۰	▲
یورو اروپا	۵,۳۵۳	▲
پوند انگلیس	۶,۰۱۸	▲
درهم امارات	۱,۲۰۱	▲

بانکنامه

گردش مالی ۱۰ میلیارد تومانی «بله»

تضمین امنیت «بله» توسط بانک ملی ایران

عضو هیأت‌مدیره بانک ملی ایران با تأکید بر اینکه حمایت این بانک از صاحبان فکر و ایده و نخبگان جوان کشور در پیام رسان «بله» محقق شده است، گفت: امنیت پیام رسان «بله» تضمین شده و اکنون ۱۳ بانک به این شبکه پیوسته‌اند. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، مسعود خاتونی در نشست خبری حمایت از رونق کسب و کارها در فضای مجازی با استفاده از پیام رسان بانکی «بله» که با حضور مسئولان شرکت داده ورزی سداد و تیم مهندسی «بله» برگزار شد، با تأکید بر اهمیت حضور کسب‌وکارها در فضای مجازی گفت: بانک ملی ایران برای متمایز کردن «بله» با دیگر پیام رسان‌ها، نقش خود را پررنگ کرده و به عنوان نخستین بانک در دی ماه سال گذشته با بانک مرکزی برای حضور سرویس‌های بانکی درفضای مجازی وارد مذاکره شد. خاتونی با تأکید بر اینکه ما نخستین بانکی هستیم که سرویس‌های بانکی را تحویل شبکه مجازی داده و این بستر اکنون در بله، بام و آپ فراهم شده است، ادامه داد: با پیام رسان بله، شبکه بانکی بسیار سریع‌تر و راحت‌تر می‌تواند سرویس‌های خود را ارائه دهد.

شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان (سهامی خاص)

فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه یک مرحله ای شماره ۱۰۴-۹۶ (نوبت دوم)

شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه احداث حدود ۴۳ کیلومتر خط دومداره ۶۳ کیلوولت دهکانان-کامیاران مطابق با شرایط خصوصی و مشخصات فنی مندرج در اسناد مناقصه و با رعایت استانداردهای ملی –بین المللی و وزارت نیرو را انجام دهد.

اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرایند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه، از طریق مناقصه گزار به مناقصه گران واجد شرایط ارسال خواهد شد.

۱-مناقصه گران میتوانند اسناد ارزیابی کیفی را از ساعت ۸ روز پنج شنبه تاریخ ۹۶/۱۰/۲۱ لغایت ساعت ۲۴ روز شنبه تاریخ ۹۶/۱۰/۳۰ از طریق سایت شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان به آدرس www.kurdelectric.ir مشاهده ، دانلود و دریافت نمایند.

۲- آخرین مهلت زمانی تحویل پیشنهاد ارزیابی کیفی : تا ساعت ۱۵ روز سه شنبه تاریخ ۹۶/۱۱/۱۰

۳-محل تحویل پیشنهاد ارزیابی کیفی: دفتر حراست و امور محرمانه شرکت توزیع برق استان کردستان واقع در سنندج، بلوار جانبازان، سایت اداری

۴-زمان گشایش پاکتهای اسناد استعلام ارزیابی کیفی توسط مناقصه گزار: ساعت ۹ روز چهارشنبه تاریخ ۹۶/۱۱/۱۱

۵- محل گشایش پاکتهای اسناد استعلام ارزیابی کیفی: ساختمان اداری حوزه ستادی شرکت توزیع برق استان کردستان واقع در سنندج، بلوار جانبازان، سایت اداری، سالن جلسات

اطلاعات تماس مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر: ۹-۳۳۲۸۳۶۰۱-۰۸۷ داخلی ۲۰۱۰ آقای مهندس عبدی

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شرکت مشاور (مونتکو ایران) به نشانی تهران ، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک ، خیابان عطار ، پلاک ۱۲شماره تلفن۸۱۹۶۷۰۲۹-۰۲۱ آقای مهندس گودرزی تماس حاصل نمایند.

۳۰۸

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران
منطقه آذربایجان شرقی

دانستنی های خودرو و سوخت:
تنظیم موتور علاوه بر طولانی شدن عمر موتور، بهره دهی سوخت را نیز بالا می برد.

شماره آگهی : ۱۴ - ۹۶
شماره مجوز : ۱۳۹۶.۴۷۰۹

آگهی ارزیابی کیفی در مناقصه عمومی یک مرحله ای
نوبت دوم

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه آذربایجان شرقی در نظردارد واگذاری عملیات امور جاری انبار نفت میانه را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکار (شرکت) واجد شرایط واگذار نماید، لذا متقاضیان شرکت در این ارزیابی می توانند حداکثر ظرف مدت دو هفته پس از انتشار نوبت دوم این آگهی در روزنامه، اعلام آمادگی کتبی خود جهت حضور در این ارزیابی را با ذکر دقیق عنوان مناقصه و نیز موارد درخواستی طبق فرمهای ارزیابی کیفی، توانمندی بهداشتی، ایمنی و زیست محیطی و فرم اطلاعات شرکتهای حاضر در مناقصه را به همراه مستندات آنها کتباً به آدرس : تبریز خیابان ۲۲ بهمن نرسیده به میدان جهاد شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه آذربایجان شرقی دبیرخانه کمیسیون مناقصات این شرکت ارائه نمایند. (متقاضیان می توانند جهت دسترسی به فرمهای ارزیابی کیفی، توانمندی بهداشتی، ایمنی و زیست محیطی و فرم اطلاعات شرکتهای حاضر در مناقصه به سایتهای http://iets.mporg.ir و https://monaghese.niopdc.ir مراجعه فرمایند)

تذکر : تمامی فرمهای صدرالذکر به همراه مستندات آنها می بایست توسط شخص یا اشخاصی که طبق اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات شرکت (چاپ شده در روزنامه رسمی) مجاز به امضاء اسناد تعهد آور می باشند امضاء و ممهور به مهر شرکت گردد .

متقاضیان می بایست در هنگام ارائه اعلام آمادگی کتبی خود جهت حضور در این ارزیابی و ارائه فرمهای صدرالذکر، موارد ذیل را نیز ارائه نمایند (عدم ارائه موارد درخواستی مانع از انجام ارزیابی کیفی و نیز توانمندی بهداشتی، ایمنی و زیست محیطی متقاضیان خواهد شد) مضافا اینکه مدارکی که تصویر برابر اصل شده آن می بایست توسط مناقصه گران به مناقصه گزار ارائه گردد می بایست توسط مناقصه گر در دفتر اسناد رسمی برابر اصل گردد) :

۱- تصویر برابر اصل شده اساسنامه و شناسه ملی .
۲ - تصویر برابر اصل شده آگهی آخرین تغییرات و آگهی تأسیس (چاپ شده در روزنامه رسمی) .
۳- تصویر برابر اصل شده گواهی صلاحیت فعالیت دارای اعتبار (به لحاظ زمانی) از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان که در آن مناقصه گر مجاز به فعالیت در بخش تعمیر و نگهداری ، آشپزخانه و رستوران ، امور تاسیساتی و خدمات عمومی باشد .
۴- تصویر برابر اصل شده کارت ملی، شناسنامه مدیر عامل و اعضاء هیئت مدیره .
۵- تصویر برابر اصل شده گواهینامه ثبت نام مؤدیان مالیاتی صادر شده از سازمان امور مالیاتی .
۶ – تصویر برابر اصل شده گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاران، صادر شده از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان که دارای اعتبار (به لحاظ زمانی) باشد .
۷ - گواهی امضاء صادر شده از دفتر اسناد رسمی برای فرد یا افرادی که طبق اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات (چاپ شده در روزنامه رسمی) مجاز به امضاء اسناد تعهد آورد می باشند .

تذکرات مهم :

۱ - متقاضیانی حق شرکت در مناقصه و دریافت اسناد مناقصه را خواهند داشت که حداقل امتیاز لازم در ارزیابی کیفی و نیز توانمندی بهداشتی، ایمنی و زیست محیطی را در ارزیابی که توسط کمیته فنی و بازرگانی مناقصه گزار انجام خواهد شد کسب نمایند، مضافا اینکه حداقل امتیاز لازم جهت احراز توانایی های ذکر شده در مناقصه ۶۰ از ۱۰۰ می باشد و نیز برای حائزین شرایط ، دعوتنامه ای جهت دریافت اسناد مناقصه ارسال خواهد شد .

۲- از مناقصه گرانی که در فهرست شرکتهای ممنوع المعامله در سطح شرکتهای تابعه وزارت نفت می باشند تقاضا می گردد از شرکت در این ارزیابی خودداری نمایند زیرا در هر مرحله از مناقصه چنانچه این موضوع احراز گردد مناقصه گر از دور مناقصه حذف و ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار ارائه شده توسط مناقصه گر مذکور نیز بنفع مناقصه گزار ضبط خواهد شد .

لازم به تأکید است متقاضیانی که اعلام آمادگی کتبی خود جهت حضور در این ارزیابی و نیز مدارک درخواستی مناقصه گزار که در این آگهی درج گردیده را ظرف مهلت تعیین شده (حداکثر ظرف مدت دو هفته پس از انتشار نوبت دوم این آگهی در روزنامه) ارائه ننمایند حق شرکت در این ارزیابی را نخواهند داشت .

تاریخ چاپ نوبت اول : ۱۳۹۶/۱۰/ ۱۷
تاریخ چاپ نوبت دوم : ۱۳۹۶/۱۰/ ۲۱

روابط عمومی
شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران
منطقه آذربایجان شرقی

مرکز پاسخگویی و ارتباط با مشتریان(۲۴ ساعته): ۰۹۶۲۷

دریچه

تاثیر دوگانه افزایش نرخ دلار بر شرکت‌های بورسی

یک کارشناس بازار سرمایه گفت افزایش قیمت دلار می‌تواند تاثیر مثبتی بر سودآوری شرکت‌های صادرات‌محور داشته باشد، اما در مقابل، برای شرکت‌هایی که میزان واردات بیشتری دارند، منفی خواهد بود.

به گزارش ایرنا، پس از رشد شتابان بورس در هفته‌های گذشته، اکنون شاخص وارد مرحله استراحت و تعدیل شده که عقب‌نشینی نماگرهای بازار سرمایه را به دنبال داشته است.

با توجه به نزدیک شدن به زمان انتشار گزارش‌های ۹ ماه شرکت‌ها و پیش‌بینی اعلام تعدیل‌های مثبت، فعالان بازار سرمایه امیدوارند رشد بورس دوباره از سرگرفته شده و معاملات بورس، رونق بگیرد.

حمیدرضا مهرآور، کارشناس بازار سرمایه در گفت‌وگو با ایرنا درباره وضعیت بازار سرمایه معتقد است که شاخص کل بازار سرمایه بعد از یک رشد خوب ۲۰ درصدی در نیمه دوم سال و رسیدن به سطح ۹۸ هزار و ۶۰۰ واحدی اندکی آرام گرفت و در حال حاضر در کانال ۹۶ هزار واحدی در حال حرکت است.

این کارشناس بازار سرمایه درباره چرایی افت شاخص در روزهای اخیر گفت: عامل ریزش سه هزار واحدی بازار سرمایه صرفا ریسک سیستماتیک و سیاسی بوده است و ریسک سیاسی ایجاد شده، موجب التهاب در بازارها شد به گونه‌ای که قیمت دلار نیز تا سطح ۴۴ هزار ریال و قیمت سکه تا سطح ۱۵ میلیون و ۳۰۰ هزار ریال افزایش یافت.

وی با بیان این‌که همگام با آرام شدن ریسک سیاسی کشور، قیمت دلار کاهش یافت، افزود: در حال حاضر نرخ دلار در محدوده ۴۳ هزار و ۵۰۰ ریال و سکه بهار آزادی نیز در محدوده ۱۴ میلیون و ۷۰۰ هزار ریال معامله می‌شود که نشان از کاهش ۶۰۰ هزار ریالی دارد.

رئیس هیات مدیره کانون کارگزاران بازار سرمایه اضافه کرد: به نظر می رسد قیمت‌ها باز هم جای کاهش بیشتر داشته باشند که البته این عامل در سکه بهار آزادی بیشتر است، اما برای دلار فعلا نمی‌توان کاهش چندانی را مد نظر قرار داد و بیشتر انتظار تثبیت در این محدوده وجود دارد.

این کارشناس بازار سرمایه یادآور شد: از سوی دیگر، در کنار بررسی قیمت دلار به لحاظ عرضه و تقاضا در کشور باید «شاخص دلار» در آمریکا را نیز مورد بررسی قرار داد؛ شاخص دلار آمریکا ارزش دلار این کشور را در برابر ارزهایی مانند یورو، ین، پوند، و دلار کانادا نشان می‌دهد که بیشترین ارزش این سبد، متعلق به یورو با مالکیت ۵۷ درصدی است.

مدیر عامل کارگزاری بانک سامان ادامه داد: شاخص دلار آمریکا در ابتدای سال ۲۰۱۳ در محدوده ۸۰ واحد قرار داشته و اکنون پس از چهار سال در محدوده ۹۲ واحد قرار دارد و نشان می‌دهد در مدت پنج سال گذشته شاخص دلار تنها رشد ۱۵درصدی داشته است.

وی گفت: از سوی دیگر، چشم‌انداز افزایش نرخ بهره در آمریکا افزایشی است و انتظار می‌رود در صورت افزایش نرخ بهره در آمریکا در سال جاری، ارزش شاخص دلار افزایش یابد که می‌تواند به عنوان یکی از عوامل تعیین کننده قیمت دلار در کشور به شمار رود.

رئیس هیات مدیره کانون کارگزاران بازار سرمایه خاطرنشان کرد: اما این مساله را باید مورد توجه قرار داد که قیمت ارز، تابع عرضه دلار و کنترل بازار در داخل کشور نیز است.

این کارشناس بازار سرمایه با بیان این‌که با توجه به تحلیل‌های انجام شده در خصوص ارز، می‌توان چشم‌انداز بازار سرمایه را ترسیم کرد، اظهار داشت: اگر چشم‌انداز قیمت دلار افزایشی باشد، می‌توان اثرات تغییرات قیمت دلار بر شرکت‌های صادراتی را مثبت و شرکت‌هایی را که میزان واردات بیشتری دارند منفی ارزیابی کرد که البته وزن شرکت‌هایی که قیمت ارز بر آنها اثر منفی دارد به مراتب بیشتر است.

مدیر عامل کارگزاری بانک سامان افزود: در شرایط فعلی بازار در انتظار گزارش‌های ۹ ماه شرکت‌هاست و به نظر می‌رسد در برخی از صنایع مانند فلزات اساسی و پالایشگاهی گزارش‌های مثبتی را شاهد باشیم، چراکه در قیمت‌های جهانی فلزات تغییرات خاصی وجود نداشته و همچنان در محدوده‌های متعادل و مثبت معامله می شوند.

مهرآور اضافه کرد: در گروه پالایشی نیز همچنان قیمت نفت رو به بالا معامله می‌شود و چشم‌انداز قیمت سهام این شرکت‌ها نیز مثبت است.

وی تصریح کرد: اما برای دیگر گروه‌های بازار نمی‌توان انتظار خاصی را داشت و در نهایت بتوانند سود حداقلی در گزارش‌های ۹ ماه خود را پوشش دهند.

این کارشناس بازار سرمایه گفت: با توجه به شرایط فعلی می‌توان اعلام کرد انتظار بازدهی بازار تا پایان سال با فرض ثابت بودن نرخ‌های جهانی و آن هم در صنایع یاد شده می تواند مثبت باشد، اما در بقیه گروه‌های بورس، تنها ورود نقدینگی را می‌توان نشانه‌ای از رشد صنایع دانست.

در تالار شیشه‌ای اتفاق افتاد

رشد ۳۶ واحدی شاخص بورس در آخرین روز کاری هفته

فرصت امروز: شاخص بورس در جریان معاملات آخرین روز کاری هفته ۳۶ واحد رشد کرد و به ۹۶ هزار و ۱۸۵ واحد رسید. در جریان دادوستدهای روز گذشته بازار سرمایه تعداد ۱۲۲۸میلیون سهم و حق‌تقدم به‌ارزش ۳۰۴میلیارد تومان در ۵۱هزار نوبت مورد دادوستد قرار گرفت و سهم‌های خودرویی و نفتی عمدتا افزایش قیمت را تجربه کردند، اما فلزات اساسی با کاهش ارزش روبه‌رو شدند. بیشترین تأثیر مثبت بر رشد دماسنج بازار سهام در روز چهارشنبه به نام نمادهای معاملاتی شرکت‌های ایران‌خودرو، گروه مپنا و معدنی و صنعتی چادرملو شد و در مقابل، نمادهای معاملاتی سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین، سرمایه‌گذاری غدیر و فولاد مبارکه اصفهان مانع افزایش بیشتر شاخص شدند.

به گزارش ایسنا، روز چهارشنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس بهادار تهران ۳۶ واحد افزایش یافت و تا رقم ۹۶ هزار و ۱۸۵ واحدی بالا رفت. شاخص کل هم‌وزن نیز در این مدت با افت ۴.۷۱ واحدی مواجه شد و تا رقم ۱۷ هزار و ۳۰۴ پایین آمد. همچنین شاخص آزاد شناور با رشد ۹۹واحدی همراه شد و به عدد ۱۰۳ هزار و ۴۷۵ رسید. علاوه بر این شاخص بازار اول ۷۱ واحد رشد کرد اما شاخص بازار دوم با ۲۱۴ واحد افت تا رقم ۲۰۵ هزار و ۳۲۷ کاهش یافت.

نمادهای تاثیرگذار

نمادهای سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی، سرمایه‌گذاری غدیر و فولاد مبارکه اصفهان، به ترتیب با ۵۲، ۲۳ و ۲۲ واحد تاثیر، بیشترین نقش کاهنده را روی دماسنج بازار سرمایه در روز گذشته داشتند، اما در طرف مقابل ایران‌خودرو، گروه مپنا و معدنی و صنعتی چادرملو با ۴۱، ۳۳ و ۱۸ واحد تاثیر مثبت بیشترین نقش افزاینده را روی شاخص کل ایفا کردند.

تحرک گروه‌ها

در گروه خودرو و ساخت قطعات در اکثر نمادها شاهد رشد قیمت نهایی بودیم. در این گروه نماد ایران‌خودرو بیشترین تاثیر را روی دماسنج بازار سرمایه داشت. خرید حقوقی‌ها از این سهم به عدد ۲۶میلیون و ۷۷۹ سهم معادل ۹۳درصد سهم مبادله شده طی معاملات روز گذشته رسید. همچنین حقوقی‌ها دیروز ۳۴درصد از کل سهم معامله شده را در بازار عرضه کردند.

در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای نیز شاهد رشد قیمت‌ها کمتر از یک درصد بودیم، بسیاری از سهم‌ها در این گروه حتی کمتر از نیم‌درصد رشد قیمت داشتند. در این گروه ۱۹میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۰ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

در گروه استخراج کانه‌های فلزی شاهد کمتر از ۲درصد نوسان در قیمت سهم‌ها بودیم. در این گروه معدنی و صنعتی چادرملو یکی از تاثیرگذارترین سهم‌ها روی روند تغییرات شاخص بود. در این نماد بیش از ۴۶ درصد از خریدها مربوط به سهامداران حقوقی و حدود ۵۳ درصد مربوط به حقیقی‌ها بود. همچنین حقیقی‌ها بیش از ۵۰ درصد از سهم مورد مبادله را روز گذشته در بازار عرضه کردند. قیمت سهام فلزات اساسی نیز عمدتا با کاهش مواجه شد. البته این کاهش در بیشتر سهم‌ها کمتر از یک درصد بود. در این گروه ۷۰ میلیون و ۹۱۵ هزار سهم به ارزش ۲۱ میلیارد و ۵۳۴ میلیون سهم مورد داد و ستد قرار گرفت.

رشد حجم معاملات

در نهایت، ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۳۰۴ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن یک میلیارد و ۲۲۸ میلیون سهم و اوراق مالی بود. حجم معاملات بورس تهران در روز چهارشنبه نسبت به روز سه‌شنبه رشد را نشان می‌داد، به طوری که بار دیگر این عدد توانست از مرز یک میلیارد عبور کند.

فرابورس

همچنین آیفکس نیز در آخرین روز کاری هفته با ۰.۶ واحد افت به رقم ۱۰۷۶.۷ رسید. بر اساس این گزارش، ارزش کل معاملات فرابورس ایران عدد ۹۸میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات به عدد ۳۱۹ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

سمینار آشنایی با اصلاحات صورت‌گرفته در دستورالعمل‌های مرتبط با ناشران برگزار شد

گزارش تفسیری مدیریت؛ اصل مهم شفافیت

سمینار آشنایی با اصلاحات صورت گرفته در دستورالعمل‌های مرتبط با ناشران پذیرفته شده در بورس و فرابورس روز گذشته برگزار شد و رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در این سمینار گفت: در راستای تغییر رویه‌های توقف و بازگشایی، دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌ها تغییر کرد و مقرر شد تا همراه صورت‌های مالی، گزارش تفسیری مدیریت نیز ارائه شود.

به گزارش «فرصت امروز» از سنا، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در این سمینار به علت روی آوردن سازمان بورس به گزارش‌های تفسیری پرداخت و گفت: از آبان سال ۹۵ تقاضای عمومی فعالان و سرمایه‌گذاران به کاهش زمان توقف نمادها معطوف و تبدیل به یک مطالبه جدی شد.

او با بیان اینکه بررسی رویه توقف و بازگشایی نمادها به عهده مرکز پژوهش، توسعه و مطالعات اسلامی گذاشته شد، ادامه داد: گزارش‌ها حاکی از این بود که غالب تعدیل توقف‌ها به دلیل تعدیل گزارش پیش‌بینی سود بود.

دبیر شورای عالی بورس خاطرنشان کرد: طی تحقیقات تکمیلی و تطبیقی با بورس‌های جهان، مشخص شد که غالب کشورها نه‌تنها الزامی برای پیش‌بینی سود ندارند، بلکه در برخی کشورها ارائه پیش‌بینی سود ممنوع است.

محمدی به روند جایگزینی گزارش تفسیری مدیریت، به جای پیش‌بینی سود اشاره کرد و گفت: طی بررسی‌های به عمل آمده مشخص شد تمامی ناشران پذیرفته شده در بورس‌های جهانی، همراه با صورت‌های مالی گزارشی ارائه می‌شود که مدیریت شرکت از طریق این گزارش تلاش می‌کنند تا سهامداران را نسبت به وضعیت گذشته، جاری و آینده مطلع سازند.

وی درباره ضرورت گزارش تفسیری گفت: صورت‌های مالی تمام اطلاعات مورد نیاز استفاده‌کنندگان را برای تصمیم‌گیری به همراه ندارد چون صورت‌های مالی عمدتاً بیانگر آثار مالی رویدادهای گذشته است و معیارهای غیرمالی عملکرد یا چشم‌اندازها و برنامه‌های آتی را به همراه ندارد.

محمدی با بیان اینکه اتکای بازار به یک عدد کلی به نام EPS برای بازار و سرمایه‌گذاران مسأله‌ساز شده بود، گفت: اتکای صرف به عدد پیش‌بینی درآمد هر سهم باعث غفلت از وضعیت کلی شرکت و گمراهی سرمایه گذاران بود.

سخنگوی سازمان بورس در خصوص اینکه آیا گزارش تفسیری باعث کاهش محتوای اطلاعاتی می‌شود، گفت: نه‌تنها این موضوع منجر به کم شدن محتوای اطلاعاتی نمی‌شود، بلکه بعضی از شرکت‌ها جدیت بیشتری برای انتشار اطلاعات دارند و سرعت انتشار اطلاعات بالا رفته است.

وی با بیان اینکه کشور ما از نظر سطح دانش مالی و قدرت تحلیل در شرایط مطلوبی قرار دارد، گفت: کشور ما آمادگی کامل در خصوص تحلیل‌های صورت‌های مالی را دارد.

محمدی در پایان سخنان خود به اهمیت پیشنهادات صاحب‌نظران در خصوص اصلاح دستورالعمل‌ها پرداخت و گفت: هیچ مقرراتی نمی‌تواند بی‌نیاز از اصلاح باشد و ما نیز چنین ادعایی نداریم و همانطور که قبل از دستورالعمل از طریق فراخوان به دنبال دستیابی به نظرات کارشناسان بودیم هم اکنون نیز از پیشنهادات کارشناسان استقبال می‌شود تا روند گزارش‌دهی فعلی بهبود پیدا کند.

حذف EPS شفافیت اطلاعات را به همراه دارد

همچنین حسن امیری، معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار در این سمینار با اشاره به روند تغییرات اعمال شده در قوانین بورسی گفت: طی یک‌سال و نیم گذشته اقدامات گسترده سازمان بورس و بررسی‌های مطالعاتی نشان‌دهنده این موضوع بود که باید تغییراتی در دستورالعمل افشای اطلاعات رخ دهد.

امیری ادامه داد: بر این اساس پس از فعالیت‌های مطالعاتی مرکز پژوهش‌های سازمان، نظرات واحدهای مختلف اخذ و تلاش شد دیدگاه بخش‌های مختلف بازار دیده شود. این مصوبه در نهایت در تاریخ نهم آذرماه اجرایی شد که بر اساس آن ناشران و حسابرسان باید عملکرد خود را با آن منطبق کنند.

به گفته او، این تغییرات می‌تواند سطح افشای اطلاعات، سرعت اطلاع رسانی و نقدینگی موجود در بازار را افزایش دهد و از همین رو می توان تحولات قابل توجه در بازار را پیش بینی کرد.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران، مهم‌ترین مزیت گزارش پیش‌بینی سود را در خصوص افرادی دانست که دانش کمتری نسبت به بازار سهام و اطلاعات شرکت‌ها دارند. این افراد با در نظر گرفتن این رقم و پیش‌بینی نقطه‌ای می‌توانند بدون وارد شدن به جزییات شرایط شرکت را تخمین بزنند.

او در توضیح معایب نیز گفت: مهم‌ترین نقص این نوع گزارش‌ها مربوط به اطلاعات ریز بودجه است. دومین موضوع دستکاری قیمت سهم است. در این زمینه مدیران و افرادی که دسترسی به اطلاعات نهانی شرکت‌ها دارند، می‌توانند قیمت سهم را کنترل کنند. متاسفانه طی سال‌های اخیر این موضوع موجب شد پرونده‌های تخلفات زیادی شکل بگیرد و مجموعه این عوامل باعث شد این تصمیم مهم و جایگزینی گزارش تفسیری به جای EPS در دستور کار نهاد ناظر قرار بگیرد.

نماد مثلث کدال، عامل افزایش سرعت انتشار اطلاعات

سعید فلاح‌پور، معاون اجرایی سازمان بورس و اوراق بهادار نیز در این سمینار به روند تغییرات افشای اطلاعات شرکت‌ها اشاره کرد و گفت: معایب و ایراداتی که در بعضی از دستورالعمل‌های بازار سرمایه وجود داشت موجب کاهش نقدشوندگی بازار بود. توقف طولانی مدت نمادها مهم‌ترین مسأله در کاهش نقدشوندگی بازار سرمایه بود و این معایب باعث شد بررسی‌های مطالعاتی در خصوص روند فعالیت دیگر بورس‌های جهانی در دستور کار قرار گیرد.

وی افزود: بررسی تطبیقی نشان داد در بازار سرمایه هیچ کشوری ارائه EPS الزامی نیست. تنها کشوری که همچنان از این رویه پیروی می‌کند ژاپن است که با توجه به پیگیری‌های انجام شده نیز در مسیر حذف EPS است.

فلاح‌پور همچنین بیان کرد: در کنار مطالعات تطبیقی نهاد ناظر جهانی (آیسکو) نیز در توضیح افشای اطلاعات گزارش تفسیری را جایگزین پیش‌بینی سود کرد که نشان می‌دهد پیش‌بینی سود هر سهم با معایب بسیاری همراه بوده است.

فرابورس

در بیستم دی‌ماه

اخزا ۶۰۴ با قیمت ۷۶۹ هزار ریال به تابلو معاملات آمد

روز گذشته شاهد عرضه اسناد خزانه اسلامی در نماد «اخزا۶۰۴» به ارزش جمعا ۱۹ هزار میلیارد ریال در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس بودیم که طی آن این دور از اسناد خزانه ۷۶۹ هزار ریال قیمت خورد.

به گزارش روابط عمومی فرابورس ایران، اسناد خزانه اسلامی با نماد اخزا۶۰۴ که بیستم مهرماه امسال توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی منتشر و در فرابورس عرضه شد، دارای مدت ۲۵ ماهه است و بدین ترتیب در آبان‌ماه ۱۳۹۸ سررسید می‌شود. قرار است در نخستین روز معاملاتی هفته آتی نیز دور جدیدی از اسناد خزانه اسلامی به تعداد ۱۹میلیون ورقه در نماد «اخزا۶۰۱۱» عرضه شود. این در حالی است که هفته گذشته نیز شاهد عرضه اسناد خزانه اسلامی در نماد «اخزا۶۰۳» با سررسید مهرماه ۹۷ بودیم که هر ورقه آن ۸۹ هزار و ۵۰۰ تومان قیمت خورد. گفتنی است در قالب بودجه سال ۱۳۹۶ تاکنون شش مرحله اسناد خزانه اسلامی در نمادهای «اخزا ۶۰۱، ۶۰۲، ۶۰۳، ۶۰۴، ۶۰۵ و ۶۰۶» در فرابورس پذیرش شده که در این میان، نمادهای اخزا ۶۰۲ و ۶۰۳ بازگشایی شده و درحال حاضر در حال معامله است. از امروز نیز معاملات اخزا۶۰۴ رسما در فرابورس آغاز شد.

بورس کالا

رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران تاکید کرد

اجرای سیاست قیمت تضمینی در بورس کالا

یک مقام مسئول گفت اجرای سیاست قیمت تضمینی در بورس کالا، تسریع در پرداخت وجه گندم را از سوی دولت به همراه دارد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، علیقلی ایمانی رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران با اشاره به آخرین وضعیت سطح زیرکشت گندم در سال زراعی ۹۷-۹۶ اظهار کرد: براساس آخرین آمار ۲میلیون و ۵۰ هزار هکتار گندم آبی و ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار هکتار گندم دیم کشت شده است.

به گفته وی؛ کشت گندم در استان‌ها طبق برنامه وزارت جهاد کشاورزی به پایان رسید.

ایمانی گفت: با توجه به نزولات جوی و ریزش‌های مناسب باران از نظر پراکندگی نسبت به مدت مشابه سال گذشته، پیش بینی می‌شود مشکلی در میزان تولید ایجاد نشود. وی بیان کرد: برنامه وزارت جهاد کشاورزی، کاهش سطح زیر کشت گندم است و تاخیر در اعلام نرخ تا حدی در این موضوع تاثیرگذار بوده است. رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران ادامه داد: وزارت جهاد کشاورزی در نظر دارد که سطح زیر کشت گندم برحسب برنامه استان‌ها محقق شود، چراکه بی‌توجهی به برنامه، مشکلاتی نظیر افزایش سطح زیر کشت گندم و مازاد تولید را به وجود می آورد. وی با اشاره به اینکه صادرات گندم توجیه اقتصادی برای کشور ندارد، بیان کرد: با توجه به بالا بودن قیمت تمام شده تولیدگندم داخل نسبت به جهانی، وزارت جهاد در نظر دارد با افزایش بهره‌وری، کاهش ضایعات، توسعه ناوگان کشت و برداشت، عملکرد در هکتار را افزایش دهد.

ایمانی با اشاره به اینکه کشاورزان همچنان منتظر اعلام نرخ خرید تضمینی گندم هستند، افزود: بنابرقانون، همه ساله نرخ خرید تضمینی گندم قبل از شروع سال زراعی جدید تا پایان شهریور باید اعلام شود، در حالی‌که با گذشت چهار ماه از فصل کشت و دستور معاون اول رئیس جمهور خبری از اعلام نرخ های جدید نیست. وی با اشاره به اینکه بودجه خرید تضمینی محصولات کشاورزی در کمیسیون تلفیق و کشاورزی در حال بررسی است، تاکید کرد: در مکاتبه‌ای با مجلس ، تقاضا کردیم که اعتبارات لازم برای خرید تضمینی گندم در بودجه سال زراعی جدید لحاظ شود تا پس از تحویل گندم به سیلوها در سال زراعی جدید با مشکلاتی نظیر کمبود منابع روبه‌رو نشویم.

این مقام مسئول با بیان اینکه همه ساله دولت در زمان پرداخت بهای محصول با مشکل کمبود اعتبار روبه‌رو است، افزود: اکنون بهترین زمان برای تخصیص بودجه لازم به ردیف خرید تضمینی حداقل ۱۰ میلیون تن گندم است که انتظار می‌رود اعضای کمیسیون تلفیق و کشاورزی به این مسئله توجه کنند تا در مدت زمان کوتاهی پس از تحویل گندم به سیلوها، مطالبات گندمکاران پرداخت شود تا دغدغه خاطر این قشر به حداقل خود برسد.

به گفته وی، یکی از فاکتورهای مهم و تاثیرگذار بازرگانی در پرداخت به موقع بهای محصولات کشاورزی به ویژه گندم است که مجلس در بودجه سنواتی باید این امر مهم را مورد توجه قرار دهد.

ایمانی در پاسخ به این سوال که برخی کارشناسان اظهاراتی مبنی بر کاهش بودجه خرید تضمینی گندم در سال آینده دارند، بیان کرد: با نگاهی به ردیف‌های خرید تضمینی‌گندم از محل درآمد عمومی، هدفمندی یارانه ها، فروش اوراق خزانه اسلامی می توان گفت که بودجه، نسبت به سال گذشته کاهش چندانی نداشته است.

گزارش

نخستین معدن سرب و روی با تناژ بالای شازند به بهره‌برداری می‌رسد

نماینده مردم شازند در مجلس شورای اسلامی گفت که همزمان با فرا رسیدن دهه مبارک فجر نخستین معدن سرب و روی با تناژ بالای این شهرستان به بهره‌برداری خواهد رسید.

علی ابراهیمی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به بازدید خود از معدن سرب و روی تمبولی شازند، اظهار کرد: خوشبختانه با استخراج یک معدن قابل توجه سرب و روی، ظرفیت این شهرستان در حوزه فعالیتی معادن افزایش و توسعه می‌یابد.

وی با اشاره به عیار پایین این معدن اظهار کرد: با وجود عیار پایین معدن سرب و روی استخراج‌شده اما این معدن از لحاظ تناژ از ظرفیت بالایی برخوردار است که با اخذ مجوز توسط یک سرمایه‌گذار مراحل اولیه انجام و به زودی قابل بهره‌برداری است.

وی ادامه داد: علاوه بر امکان استخراج این ماده باارزش معدنی که در اقتصاد کلان کشور موثر بوده و برای منطقه ارزآوری خواهد داشت، در فاز نخست برای حدود هزار نفر و در مراحل تکمیلی تا ظرفیت ۳هزار نفر اشتغال ایجاد می‌کند. نماینده مردم شازند در خانه ملت اضافه کرد: در جریان بازدیدی که از این معدن به عمل آمد اقدامات انجام‌شده توسط سرمایه‌گذار بررسی و خوشبختانه راه‌های دسترسی و سالن‌های مورد نیاز آن آماده شد و با فراهم‌کردن سایر زیرساخت‌ها در دهه مبارک فجر فاز نخست آن آماده بهره‌برداری است.

وی با اشاره به اقداماتی که به منظور شناسایی این معدن باارزش در شهرستان صورت گرفته است، گفت: اخیرا استخراج این معدن در دستور کار قرار گرفته و در مراسم بهره‌برداری از آن به‌طور رسمی عملیات استخراج صورت خواهد گرفت. ابراهیمی با اشاره به فعالیت معادن دیگری در این شهرستان نظیر معدن شاهین گفت: تمامی معادن فعال سرب و روی در این شهرستان از جمله معدن شاهین در تناژ کمتر استخراج دارند و با اقدامات مطالعاتی مشخص شده است که تنها این معدن از تناژ بالایی برخوردار است. وی در پاسخ به پرسشی در خصوص موانع احتمالی پیش رو در فعالیت این معدن گفت: یکی از مشکلاتی که وجود داشت واگذاری اراضی مورد نیاز برای فازهای تکمیلی و توسعه‌ای این معدن بود که در جریان این بازدید مورد بررسی قرار گرفت و تدابیر لازم اتخاذ شد.

وی عنوان کرد: از آنجا که در فعالیت‌های توسعه معادن صرفا استخراج و فروش مواد معدنی کفایت نمی‌کند که مصداق خام‌فروشی است و در زنجیره تولید شکاف ایجاد می‌کند، از این رو بنا بر عمل به منویات مقام معظم رهبری و تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی ضرورت تکمیل زنجیره تولید وجود دارد تا بتوانیم به جای خام‌فروشی اقدام به عرضه محصول نهایی کنیم. ابراهیمی تصریح کرد: سرمایه‌گذار طرح در فازهای توسعه‌ای و تکمیلی فعالیت این معدن، احداث سالن‌های تبدیل به شمش و... طراحی می‌شود و امیدواریم بتوانیم با حمایت مسئولان استانی و شهرستانی مابقی حلقه‌های تولید این زنجیره را به یکدیگر متصل کنیم که آثار و برکات بسیاری بر جای خواهد گذاشت. وی تصریح کرد: افزایش ارزآوری در کشور و جلوگیری از خام‌فروشی و افزایش میزان اشتغال به میزان سه برابر اشتغال اولیه از جمله دستاوردهای تکمیل زنجیره تولید در این حوزه است. وی به توانمندی بالای سرمایه‌گذار این طرح با بهره‌مندی از تخصص و تجربه لازم در استخراج معادن سرب و روی اشاره کرد و گفت: با توجه به اینکه سرمایه‌گذار این طرح نیازی به دریافت تسهیلات اعطایی ندارد لذا حجم قابل توجهی از پروسه فعالیت معدنی در این طرح پیش رفته و قطعا موجب توسعه سریع اقتصادی شهرستان در ایجاد اشتغال و درآمدزایی و نیز توسعه فعالیت‌های معدنی کشور خواهد شد.

خبر

ایران قیمت نفت خود را در بازار آسیا کاهش داد

شرکت ملی نفت ایران قیمت نفت سبک خود را برای ماه فوریه یک دلار و ۸۰ سنت بالاتر از متوسط عمان-دوبی تعیین کرده که پنج سنت نسبت به ماه گذشته کاهش نشان می‌دهد. به گزارش رویترز، شرکت ملی نفت ایران به منظور حفظ رقابت‌پذیری خود نسبت به سایر عرضه‌کنندگان نفت خاورمیانه، قیمت رسمی نفت خود برای بازار آسیا در ماه فوریه را کاهش داده است.

یک منبع آگاه گفت، شرکت ملی نفت ایران قیمت نفت سبک خود را برای ماه فوریه یک دلار و ۸۰ سنت بالاتر از متوسط عمان-دوبی تعیین کرده که پنج سنت نسبت به ماه گذشته کاهش نشان می‌دهد.

درحالی‌که احتمال وضع مجدد تحریم‌ها از سوی آمریکا دور از ذهن نیست، تهران در تلاش است تا با کاهش قیمت نفت خود نسبت به سایر نفت‌های خاورمیانه مشتریان مهم آسیایی خود را حفظ کند.

با کاهش خرید نفت چین، هند، ژاپن و کره‌جنوبی از ایران، میزان صادرات نفت این کشور به کشورهای آسیایی در ماه نوامبر به پایین‌ترین رقم از آوریل ۲۰۱۶ تاکنون رسید. شرکت ملی نفت ایران قیمت نفت خود در بازار شمال غرب اروپا را برای ماه فوریه عمدتا بدون تغییر حفظ کرده، اما نفت خود برای فروش به پالایشگاه‌های منطقه مدیترانه و همچنین فروش از بندر سیدی کریر مصر را گران کرده است.

میزان تولید نفت ایران به حدود ۳٫۸ میلیون بشکه در روز می‌رسد.

کدام استان‌ها بیشترین صادرات را دارند

با افزایش صادرات در هر کدام از استان‌های کشور به فراخور ظرفیت‌های آن، می‌توان دستیابی به موفقیت‌های اقتصادی را به‌صورتی مضاعف تقویت کرد.

صادرات یکی از پایه‌های اساسی در پیشبرد هرچه بیشتر اهداف تعیین‌شده در مسیر توسعه اقتصادی به شمار می‌رود؛ مقوله‌ای که در سیاست‌های موسوم به اقتصاد مقاومتی به عنوان یکی از جامع‌ترین و راهبردی‌ترین نقشه راه اقتصادی به آن تاکید بسیاری شده است.

بدون تردید، صادراتی باعث پیشرفت اقتصادی خواهد شد که در قالب غیرنفتی معنا و مفهوم پیدا کند، در غیر این صورت با خام‌فروشی امکان تحقق و دستیابی به افق و چشم‌انداز ترسیم‌شده غیرممکن خواهد بود، بنابراین هر اندازه در صادرات غیرنفتی به توفیقات بیشتری نائل شویم، شاهد دستاوردهای ارزنده‌تری در عرصه اقتصادی کشور خواهیم بود.

براساس گزارش‌های منتشرشده، ایران در نیمه نخست امسال، حدود ۲۰ میلیارد و ۵۴۵ میلیون دلار صادرات غیرنفتی داشته که در مقایسه با مدت‌زمان مشابه در سال قبل، بیش از ۳درصد، کاهش را نشان می‌دهد و با عنایت به لزوم افزایش هرچه بیشتر صادرات محصولات غیرنفتی، این اعداد و ارقام نویدبخش به نظر نمی‌رسد.

محمد اسماعیلی، کارشناس مسائل اقتصادی در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی، با اشاره به اهمیت صادرات غیرنفتی در توسعه اقتصادی کشورها، اظهار کرد: قدرتمندترین اقتصادهای جهان با اتکا به صادرات غیرنفتی به توسعه پایدار اقتصادی دست یافته‌اند.

وی افزود: کشورهای بسیاری همچون چین، آلمان، ژاپن، ترکیه، کره‌جنوبی و . . . در همین مسیر از چنان بنیه اقتصادی توانمندی برخوردار شده‌اند که در مناسبات و معادلات اقتصادی جهان امکان نادیده انگاشتن نقش و سهم آنها وجود ندارد.

این کارشناس مسائل اقتصادی گفت: انتظار می‌رود دستگاه‌های ذی‌ربط داخلی با برنامه‌ریزی هدفمند، اتخاذ تدابیر مقتضی و حمایت از تولید داخلی بر پایه محصولات غیرنفتی، بستر ارتقای این مولفه مهم و ضروری را به نحوی هموار کنند که هر ساله شاهد افزایش حجم صادرات غیرنفتی ایران و تقویت آورده ارزی آن برای کشور باشیم.

وی افزود: طبق نظر برخی مسئولان ذی‌ربط، در میان تمامی استان‌های کشور استان بوشهر با ۷ میلیارد و ۳۹۱ میلیون دلار، خوزستان با ۶ میلیارد دلار و سپس تهران با ۴ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار بیشترین صادرات محصولات غیرنفتی را به خود اختصاص داده‌اند.

اسماعیلی گفت: طبق اخبار منتشرشده؛ صادرات محصولات غیرنفتی در استان بوشهر در مقایسه با مدت‌زمان مشابه در سال ۹۵، تغییری نداشته که انتظار می‌رود با تلاش هرچه بیشتر از ظرفیت‌های صادراتی این استان در بخش‌های گوناگون، شامل میعانات گازی، کودهای معدنی، سیمان، محصولات پتروشیمی، ماهی و میگوی پرورشی، گوگرد، سنگ گچ، هندوانه، خربزه و آهن بهره‌وری هرچه بیشتری حاصل شود.

وی افزود: افزایش و رشد ۱۲درصدی صادرات غیرنفتی در استان خوزستان به عنوان حوزه جغرافیایی که رتبه دوم کشور را در این حوزه به خود اختصاص داده، گام مثبت و شایسته‌ای است که باید برای ارتقای هرچه بیشتر آن بیش از پیش کوشید.

استان تهران، بیشترین رشد صادراتی را به خود اختصاص داده است

در میان استان‌های کشور، استان تهران با رشد ۹۰درصدی، بیشترین میزان افزایش صادرات غیرنفتی را به خود اختصاص داده که این موضوع نشان‌دهنده، دمیده شدن روحی جدید در کالبد اقتصادی این استان از لحاظ صادرات است.

محمد اسلامی، کارشناس بازار در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی، با اشاره به استقرار ۱۶ شهرستان در استان تهران، اظهار کرد: هر کدام از شهرستان‌های قرار گرفته در خطه جغرافیایی تهران، از ظرفیت‌های خاص خود برخوردار هستند و با وجود قابل تقدیر بودن تدابیر اتخاذشده برای رشد ۹۰درصدی صادرات محصولات غیرنفتی از این استان، همچنان فرصت‌های مغفول بسیاری در این عرصه وجود دارد که باید شناسایی، حمایت و به کار گرفته شوند.

استان اصفهان نیز دومین استان از حیث رشد و افزایش صادرات غیرنفتی به شمار می‌رود و برآوردها حاکی از افزایش ۲۱درصدی وزن و ۱۷درصدی ارزش صادرات غیرنفتی در این حوزه است.

خام‌فروشی؛ کلاف سردرگم وزارت صنعت

خودکفایی واژه‌ای غلط در اقتصاد است که تحت تاثیر سیاست جایگزینی واردات مطرح و با شکست در اجرای آن به فراموشی سپرده شد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مشکلات بخش تولید بازخورد حمایت‌نکردن دولت از تولیدکنندگان، واردات بی‌رویه، بهره بانکی با نرخ بالا و عدم شفافیت اقتصادی است.

رشد قارچ‌گونه و بدقواره صنایع بزرگ و پایین‌دستی بدون در نظر گرفتن نیاز و بازار داخل، کشور را در برخی از محصولات با کمبود و در برخی از تولیدات با مازاد تولید مواجه کرده است.

حرکت موجی و بدون برنامه که در سایه شعار خودکفایی اقتصادی آغاز شد بسیاری از حوزه‌های اقتصادی را تحت تاثیر خود قرار داد و سیستم فَشل را پدید آورد که در هیچ قسمت از آن نشانی از پیشرفت دیده نمی‌شود.

در همین راستا با بهرام شهریاری، عضو اتاق بازرگانی تهران، به گفت‌وگو نشستیم که در ادامه می‌خوانید:

ریشه مشکلات اقتصادی کشور کجاست؟

علت اصلی نابسامانی اقتصادی این است که برنامه توسعه اقتصادی نداریم و نحوه و میزان سرمایه‌گذاری در بخش‌های اقتصادی تعریف نشده است و چند بنگاه به صورت موجی حرکت می‌کنند. نمونه آن استان یزد است که بدون برنامه به قطب صنعتی کاشی و سرامیک تبدیل شده است و به دلیل موجی‌بودن رفتار در فعالیت اقتصادی، کارخانه‌ها یکی پس از دیگری اضافه شدند و در حال حاضر تعداد کارخانه‌ها مازاد بر نیاز مصرف است.

در این زمینه می‌توان به نیاز کشور (در گذشته) به فرش ماشینی اشاره کرد که با افزایش احداث کارخانه، مازاد بر تولید به وجود آمده است.

در رسیدن به شعار خودکفایی تا چه میزان موفق بودیم؟

در سال‌های گذشته با کلمه‌ای به نام خودکفایی مواجه بودیم که اگرچه از نامش استفاده کردیم، ولی هیچ‌گاه خودکفایی به معنای واقعی عملیاتی نشد و واردات همیشه بر صادرات چربش داشته است.

از آنجایی که واژه خودکفایی در یک کلمه باقی ماند و به واقعیت تبدیل نشد؛ بدون توجه به مزیت نسبی، توان داخلی و آینده‌نگری در همه صنایع ورود کردیم.

برای تولید در کشور باید ظرفیت‌های توانایی بالقوه را سنجیده و با توجه به مزیت نسبی اقدام به تولید کنیم. مازاد را صادر و آن کالایی که توان تولید آن را نداریم، وارد کنیم که این اقدام یک تراز ارزی مثبت را به همراه خواهد داشت.

دلایل خام‌فروشی مواد اولیه در کشور چیست؟

ما صاحب نفت هستیم، ولی در صنایع پایین‌دستی نفت و گاز و پتروشیمی کار نکردیم و برنامه‌ای نداریم، درحالی‌که می‌توانستیم خود را به مرحله‌ای برسانیم که دست از خام‌فروشی برداریم.

با وجود ذخایر نفتی و پتروشیمی عظیم در کشور، هیچ امتیازی برای تولیدکنندگان داخلی در نظر گرفته نمی‌شود و مواد اولیه با قیمت جهانی به صنایع داخلی فروخته می‌شود.

در صورت وجود برنامه مدون اقتصادی باید مواد خام با قیمت تمام‌شده به صنایع پایین‌دستی برای تولید کالا ارائه شود که این موضوع باعث کاهش خام‌فروشی می‌شود و افزایش صادرات صنایع تبدیلی را به همراه دارد، مانند کشور چین که صنایع فولادسازی آن در خدمت صنایع خودروسازی و وسایل خانگی است و خام‌فروشی ندارد.

به دلیل نبود برنامه و هدف‌گذاری اقتصادی در کشور، وزارت صنعت برنامه‌ای برای جلوگیری از خام‌فروشی یا موظف‌کردن صنایع سنگین برای حمایت از صنایع پایین‌دستی به منظور افزایش تولید کالاهایی با ارزش افزوده بالا ندارد و خام‌فروشی همچنان ادامه پیدا می‌کند.

دکتر مهدی جبرائیلی، کارآفرین و بازرگان فعال ایرانی:

اکوسیستم اقتصادی ایران نیاز به بازنگری دارد

بازی اقتصادی در ایران نفسگیر است. قوانین و مقررات تجاری، بازرگانی، بانکی و گمرکی ایران شفاف نبوده و همه این موارد توانسته اقتصاد کشور را تضعیف کند.

دکتر مهدی جبرائیلی، کارآفرین و بازرگان فعال ایرانی فردی با فعالیت‌های متنوع است. در سال جاری وی توانسته است جایزه مدیر جوان برتر کشوری را از معاون رئیس‌جمهور، دکتر علی‌اکبر صالحی دریافت کند و همچنین چهره ماندگار صنعت، معدن و تجارت شود.

به دفترش که وارد می‌شوید، اولین چیزی که نظرتان را جلب خواهد کرد جوایز متعددی است که نشان از پشتکار این مدیر جوان دارد. جبرائیلی بیش از ۳۰ مورد کتاب در زمینه کارآفرینی منتشر کرده است. در این گزارش دکتر مهدی جبرائیلی را بیشتر خواهیم شناخت و همچنین نظرات این نابغه اقتصادی در رابطه با وضعیت اقتصادی حال حاضر ایران را بررسی خواهیم کرد.

خصوصیات یک تاجر موفق چیست؟

به زبان بسیار روان، با مثال‌های ملموس صحبت می‌کند. زمانی‌که از این بازرگان نمونه یونسکو درباره نوع رفتار یک بازرگان موفق در شرایط فعلی اقتصاد ایران پرسیدیم، گفت: نیاکان ما ایرانی‌ها با تجارت غریبه نبوده‌اند. ما همجوار جاده ابریشم بوده‌ایم و مردم ایران با بازرگانی و تجارت آشنایی دیرینه دارند، اما چیزی که برای یک تاجر اهمیت دارد این است که توجه داشته باشد در هر شرایطی چگونه برخورد کند، همان طور که با تغییر آب و هوا سبک لباس پوشیدن‌مان را تغییر می‌دهیم تا شرایط را برای بدن‌مان مطلوب‌تر کنیم، تاجر نیز باید خود را با شرایط وفق دهد تا بیشترین بهره‌وری را در کار خود داشته باشد.

جبرائیلی معتقد است که تجار باید ادبیات تجارت و بازار

را بلد باشند تا بتوانند در بازار ریشه‌دار شوند و اعتماد سایر بازاری‌ها را جلب کنند. این موضوع در بازرگانی داخلی و خارجی صدق می‌کند.

قانون‌گذاری، گمرک، بانک و سیستم آموزش عالی نیاز به اصلاح دارند

بازی اقتصاد در ایران نفسگیر است؛ تقریبا بر کسی پوشیده نیست که راه‌اندازی یک شرکت در ایران فرآیند نسبتا طولانی‌ای دارد. این روندهای پیچیده و زمان‌گیر در ابتدای کار باعث سرخوردگی بسیاری از صاحبان کسب‌وکار می‌شوند. از سوی دیگر به دلیل تحریم‌های بسیار، بانک‌های بین‌المللی با افراد ایرانی وارد معامله نمی‌شوند. تعرفه‌های گمرکی از دید بسیاری از تجار عادلانه نیست، سیستم آموزش عالی نیاز بازار کار را برطرف نمی‌کند و گمرگ و قانون‌های مربوط به آن شفاف نیستند. همه این موارد توانسته اقتصاد کشور را ضعیف کند.

کارآفرینانی مانند دکتر جبرائیلی باور دارند که اصلاح سیستم بانکداری ایران، شفافیت قوانین و کاربردی‌کردن آموزش‌های دانشگاهی می‌تواند به پیشرفت اکوسیستم اقتصاد ایران کمک شایانی کند.

مدیرانی در سطح جهانی تربیت کنیم

مدیریت ترکیبی از علم و تجربه است. به عقیده دکتر جبرائیلی بهتر است ما افرادی را که در رشته‌های MBA و DBA فارغ‌التحصیل می‌شوند از طریق دوره‌های آنلاین دانشگاه‌های مطرح دنیا به‌روز کنیم و بعد آنها را به کشورهایی مانند ژاپن، آلمان و هلند بفرستیم تا سیستم واقعی مدیریت را یاد بگیرند تا آن را کپی و در ایران اجرا کنند.

به این ترتیب با تلفیقی از این روش‌ها و با بهره‌بردن از نظرات کارشناسان و نوابغ اقتصادی همچون دکتر مهدی جبرائیلی می‌توانیم مدیران علمی و باتجربه تربیت کنیم.

نفت

استخراج صیانتی، نیاز مخازن نفت

سطح نفت در بسیاری از میدان‌های نفتی کشور کاهش یافته و برداشت از این میدان‌ها نیازمند دانش فنی تزریق گاز، کربن یا آب به مخزن‌هاست؛ نیازی که اکنون دانش فنی آن در کشور وجود ندارد.

هرچند به گفته بسیاری از کارشناسان صنعت نفت، برداشت از میدان‌های نفتی باید به شیوه صیانتی باشد و از ابتدای کشف و استخراج نفت در ایران باید برداشت با شیوه تزریق که به برداشت و استخراج صیانتی معروف است، انجام می‌شد.

از جمله مواردی که باعث شده سطح میدان‌ها کاهش یابد و تزریق گاز یا مواردی که با کمک آنها بتوان نفت را استخراج کرد هزینه‌بر شود، قراردادهای کوتاه‌مدت برداشت از میدان‌های نفتی است.

کارشناسان معتقدند اگر قراردادها، بلندمدت بسته می‌شد، شرکت‌های بهره‌بردار برای اینکه تا پایان عمر قرارداد بتوانند به تعهدات خود پایبند بمانند نفت را به شیوه صیانتی استخراج می‌کردند.

با این حال به‌دلیل اینکه عمده قراردادهای نفتی ایران کوتاه‌مدت بوده، امروز هزینه تزریق بسیار بالاست.

البته مهندسان و متخصصان داخلی کشور نیز در این زمینه به یافته‌های بسیار مهمی رسیده‌اند و در برخی موارد از این یافته‌ها استفاده می‌شود اما موضوع اصلی این است که کشور در این زمینه نیاز به دانشی بیش از توان داخلی دارد. محمود همتی، رئیس پژوهشکده علوم و فناوری پلیمر پژوهشگاه صنعت چندی پیش خبر داد که دانش فنی ساخت ژل‌های پلیمری مورد استفاده در مدیریت آب مخزن و پس از آن ازدیاد برداشت از مخزن‌های نفتی، ثبت ملی شده و فرآیند ثبت بین‌المللی دانش فنی این مواد نیز در حال انجام است.

همچنین حامد فرنام، دبیر کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی درباره شیوه برداشت از مخزن‌های نفتی به صمت توضیح داد: برداشت از مخزن‌های نفتی شیوه‌های گوناگونی دارد اما روشی که در هر نوعی از برداشت باید رعایت شود، روش استخراج صیانتی از مخزن‌هاست.

فرنام با تاکید بر اینکه شیوه برخورد با مخزن موضوع بسیار مهمی است که اگر با اصول علمی انجام نشود منجر به مرگ مخزن می‌شود، بیان کرد: اگر شیوه برخورد با مخزن اصولی نباشد و استخراج صیانتی نداشته باشیم احتمال مرگ مخزن وجود دارد و این موضوع را به‌راحتی نمی‌توان پیش‌بینی کرد.

خوشبختانه تا امروز مخزنی در ایران نداشتیم که برای همیشه کور شود، اما این احتمال در تمام مخزن‌ها و میدان‌هایی که استخراج صیانتی ندارند، وجود دارد.

دبیر کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: بسیاری از میدان‌ها در ایران وجود دارد که بیش از ۳۰ سال برداشت داشته و استخراج آنها صیانتی نبوده است که اکنون برداشت از این میدان‌ها بسیار دشوار و هزینه‌بر شده است.

علاوه بر این باید در نظر داشت ایران دانش فنی و توان استخراج صیانتی ندارد.

بر این اساس اکنون نیاز اصلی برای بهره‌برداری از نفت، توان تزریق گاز، کربن و آب به ذخایر نفتی است.

خبر

کوچ شرکت‌های تجاری ایرانی از دوبی به عمان

رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در عمان گفت که وضع قانون مالیات بر ارزش افزوده در امارات متحده عربی منجر به ایجاد نارضایتی در میان بازرگانان ایرانی شده است.

به گزارش خبرنگاران جوان، عباس عبدالخانی اظهار کرد: وضع قانون مالیات بر ارزش افزوده و به دنبال آن اخذ مالیات ۵درصدی برای اولین‌بار در امارات متحده عربی از ابتدای سال ۲۰۱۸ میلادی، برای بسیاری از کالاها و خدمات از جمله حساب‌های بانکی اعلام شده است.

وی دلیل اصلی اعمال مالیات یادشده را جبران و تامین بخشی از کاهش درآمدهای نفتی در بازارهای جهانی دانست و گفت: پیش از این سرمایه‌گذاران خارجی از پرداخت مالیات در این کشور معاف بوده‌اند.

عبدالخانی در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به اینکه در حال حاضر عمان، اعمال مالیات بر ارزش افزوده را به سال ۲۰۱۹ موکول کرده است، یادآور شد: پیش‌بینی می‌شود تعداد زیادی از شرکت‌های تجاری ایرانی مقیم دوبی به سمت مسقط کوچ کنند.

دریچه

صنعت خودرو در حال خروج از انزواست

عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبایی گفت با روند فعلی مشارکت با خودروسازان مطرح بین‌المللی و آغاز تولید خودروهایی همچون ۲۰۰۸ که از جدیدترین خودروهای تولیدی در اروپاست صنعت خودروی ایران در حال خروج از انزوای دهه گذشته و پیوستن به صنعت خودروی جهان است.

امرالله امینی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: در دهه گذشته به دلایلی از جمله شدت یافتن تحریم‌ها، خودروسازان مطرح بین‌المللی از ایران رفته و خودروسازان مجبور شدند به سراغ شرکت‌های دست چندم چینی بروند.

وی با بیان اینکه با این حال با روی کار آمدن دولت تدبیر و امید و اجرایی شدن برجام ورق برگشت، خاطرنشان کرد: در چند سال اخیر خودروسازان زیادی برای ورود به ایران ابراز علاقه کردند که در رأس آنها دو خودروساز مطرح فرانسوی قرار داشتند.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: پژو و رنو به دلیل سابقه همکاری‌های گذشته اولین خودروسازان اروپایی هستند که به ایران بازگشتند و به این ترتیب خط انزوای صنعت خودرو شکسته شده و با به تولید رسیدن خودرویی همچون ۲۰۰۸ که چند ماه پس از آغاز تولید در اروپا، تولید آن در ایران آغاز شده خودروسازان داخلی در حال پیوستن به صنعت خودروی جهان هستند.

وی افزود: بنابراین در این مرحله می‌توان گفت صنعت خودرو در روند مناسب و رو به پیشرفتی قرار گرفته که اگرچه برخی اقدامات خارجی از جمله اقدامات رئیس‌جمهوری آمریکا بعضاً باعث کند شدن این روند شده اما در مجموع حرکت در مسیر درستی است.

امینی با بیان اینکه مسئولان مربوطه باید با اتخاذ سیاست‌های مناسب اثرات منفی سیاست‌های خصمانه آمریکا در قبال اقتصاد ایران را خنثی کنند، تصریح کرد: در حوزه صنعت خودرو نکته مهم این است که رویکرد فعلی در مشارکت با خودروسازان مطرح بین‌المللی حفظ شده و ادامه یابد تا حرکت آغاز شده برای خروج صنعت خودرو از انزوا به سرانجام مطلوب برسد.

سرشاخ شدن آلمان و فرانسه در بازار خودروی ایران

با طرح جدید واردات خودرو و ممنوعیت ورود خودروهایی با قیمت بالاتر از ۴۰هزاردلار، فولکس‌واگن می‌تواند به فروش بالایی طی سال‌های آتی دست پیدا کند و در غیاب برخی برندها و مدل‌های باکیفیت بازار کشورمان، یکه‌تازی کند.

به گزارش اخبار خودرو، در ماه‌های اخیر و با بسته بودن سایت ثبت‌سفارش خودروهای وارداتی، شاهد ایجاد یک شوک قیمتی همراه با افزایش بودیم و همچنین بسیاری از واردکنندگان نیز در عرضه محصولات خود دچار مشکل شده یا جانب احتیاط را در پیش گرفتند و بازار نیز به‌نوعی دچار نابسامانی شد. این شرایط تا جایی ادامه پیدا کرد که خودروهای وارداتی به دست دلالان و سودجویان بیفتد.

اما با باز شدن سایت ثبت سفارش به‌نظر می‌رسد شرایط درحال تغییر است. هر چند قیمت برخی از خودروها افزایش چشمگیری داشته اما ظاهراً دوباره رقابت در این بخش از بازار خودرو درحال اوج گرفتن است. در روزهای اخیر شرکت ماموت‌خودرو عرضه دومدل از خودروهای باکیفیت فولکس‌واگن، یعنی پاسات و تیگوان را آغاز کرد. این فروش ماموت تنها ۲۴ساعت زمان برد و این دو خودرو که با قیمت‌های ۲۷۵میلیون‌تومان (پاسات) و ۲۸۹میلیون‌تومان (تیگوان) عرضه می‌شدند، با سرعت به فروش رسیده و به اتمام رسیدند.

پیش‌از این گفته می‌شد ۲هزاردستگاه خودرو از این دو محصول فولکس‌واگن توسط ماموت‌خودرو وارد شده‌اند و در گمرک قرار دارند. به‌نظر می‌رسد تمام این تعداد خودرو یا حداقل چیزی بیش از ۹۰درصد آن به فروش رسیده است.

اتمام فروش این دو محصول نشان از استقبال بالای مشتریان ایرانی از محصولات باکیفیت آلمانی دارد. ماه گذشته و در گزارشی که شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) منتشر کرد، بسیاری از مشتریان ایرانی تمایل به خرید محصولات آلمانی نشان داده بودند. همین علاقه ایرانیان و قیمت رقابتی این خودروها باعث شد فروش این دو محصول بدون تبلیغات و اعلام قبلی با سرعت به پایان برسد.

براساس گزارش ISQI ۴۰درصد از افرادی که بودجه بالای ۱۵۰میلیون‌تومان برای خرید خودرو دارند، علاقه‌مند به خرید برندهای آلمانی هستند.

در خصوص چرایی استقبال از خودروهای فولکس‌واگن به‌خصوص خودروی تیگوان، بسیاری قیمت‌گذاری مناسب و کیفیت و آپشن‌های بسیار مناسب را دلیل استقبال از این خودرو می‌دانند. به‌نظر می‌رسد تیگوان می‌تواند بازار را به خود اختصاص دهد.

اما خودروی پاسات رقیب قدرتمندی به نام تلیسمان را در کنار خود می‌بیند. درحال حاضر این محصول رنو با قیمتی به مراتب پایین‌تر عرضه می‌شود و همین مسئله کار را برای پاسات فولکس‌واگن سخت خواهد کرد.

در تقابل این روزهای آلمانی‌ها و فرانسوی‌ها در بازار کشورمان، خودروی تیگوان می‌تواند پرچمدار خودروهای هم‌کلاس خودش باشد و در عوض بسیاری تلیسمان را به دلیل قیمت مناسب‌تر، لیدر خودروهای کلاس خود می‌دانند.

مجلس اجازه افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی را نمی‌دهد

در پی اعلام نظر رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره انتقادات مطرح شده نسبت به افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی و صفر اعلام کردن تعرفه واردات خودروهای برقی به کشور، تفکیکی آشکار در تخصیص تعرفه به واردات خودرو به وضوح دیده می‌شود.

به گزارش تین‌نیوز، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس در واکنش به تحولات اخیر بازار خودروهای وارداتی، اظهار کرد: اگرچه دولت از اختیارات خود در تغییر تعرفه خودروهای هیبرید به کشور استفاده کرده است اما مجلس مجوز آن را به هیچ‌وجه صادر نخواهد کرد.

عزیز اکبریان در ادامه سخنان خود در گفت‌وگو با این شبکه خبری تصریح کرد: کمیسیون صنایع و معادن مجلس، افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی به کشور را اشتباه دانسته و قطعاً به آن رای نخواهد داد.

وی با اشاره به این‌که، کمیسیون صنایع و معادن مجلس در این خصوص به وزارت صنعت، معدن و تجارت تذکرات لازم را داده است، گفت: روز گذشته معاونان وزیر صنعت به منظور پاسخگویی در این رابطه به کمیسیون دعوت شدند و موضوع از نزدیک مورد بررسی قرار گرفت.

نماینده مردم کرج در مجلس با تاکید بر این مهم که به هیچ عنوان افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی مورد تایید نیست، افزود: اگرچه دولت از اختیارات خود در افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی استفاده کرده است، اما باید در آن تجدید نظر کند، زیرا وضعیت هوا و ترافیک کلانشهرها ضرورت کاهش تعرفه را به خوبی به رخ می‌کشد.

اما آشفته بازار خودروهای وارداتی به اینجا ختم نشده و فعالان این بخش نیز از وضعیت موجود بسیار گلایه‌مند هستند، به‌گونه‌ای که یکی از مسئولان این بخش گفت: از اوضاع کنونی به ستوه آمده‌ایم حتی اجازه اظهارنظر در زمینه کاری خود را نیز نداریم چون، با بازخواست بالادستی‌ها مواجه می‌شویم.وی در ادامه گفت: برخی شیطنت‌ها موجب شد تا بازار آرام واردات خودرو به کشور به آشفته‌بازاری بدل شود که سودجویان به جولان در آن بپردازند.

اطلاعات اشتباه در خصوص خودروهای هیبریدی اما بسیاری از تصمیم‌گیران را به اشتباه واداشته و چنین است که با باور نادرست در نوع استفاده از سوخت خودروهای هیبرید، شاهد افزایش تعرفه واردات این خودروها به کشور هستیم، باید از این بخش رفع ابهام شود.

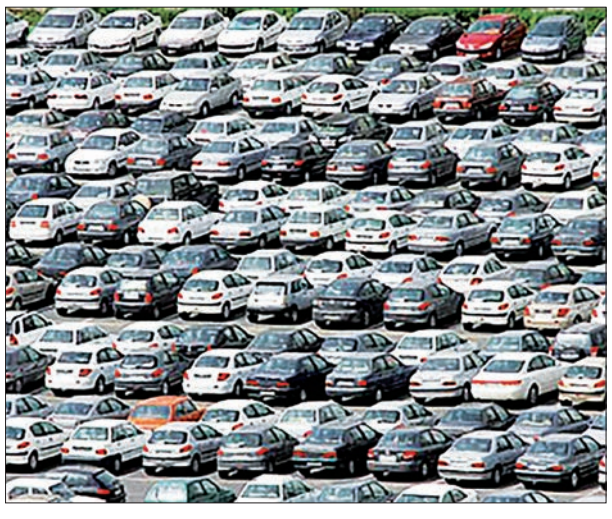
چند ماهی از تصمیم عجولانه وزارت صنعت با مدیریت مهندس نعمت‌زاده در ارتباط با توقف ثبت سفارش خودرو به کشور می‌گذرد، اما تبعات ناشی از آن گریبانگیر صنعت واردات خودرو شده که برخی اعلام نظرات گاهی شوک‌هایی را به آن وارد می‌کند.

چرا تعرفه واردات خودروهای هیبریدی بالا رفت؟

در جریان توضیح رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره برنامه دولت برای تحول در حمل‌ونقل درون و برون‌شهری به منظور ایجاد شغل و کاهش آلودگی هوا، این موضوع مطرح شد که چرا دولت تعرفه واردات خودروهای هیبریدی را هم از پنج به ۴۵ درصد افزایش داده در حالی که می‌تواند موجب کاهش آلودگی هوا شود؟ نوبخت در این باره گفت آنچه در عمل می تواند وارد کاهش آلودگی هوا شود، خودروهای برقی هستند که تعرفه آنها صفر است. اما خودروهای هیبریدی سوخت بنزین هم دارند و از یک سرعتی به بالا از برق استفاده می‌کنند که این سرعت عموما برای خارج از شهر است، بنابراین کمک چندانی به کاهش آلودگی هوا در شهر نمی‌کنند. در این حالت پایین ماندن تعرفه آنها نسبت به سایر خودروها می‌تواند موجب ایجاد رانت شود، از این رو تصمیم به افزایش تعرفه واردات آنها مانند بقیه خودروها گرفتیم، این سخنان معاون رئیس‌جمهور امور برنامه و بودجه است که روز گذشته به آن پرداخته شد.

به گزارش تین‌نیوز، تفکیک خودروهای پاک از یکدیگر و تقسیم آنها به دو بخش هیبریدی و برقی قطعا موجب بازار کاذبی خواهد شد تا سودجویان به آنچه از قبل طراحی کرده بودند دست پیدا کنند، اما این نکته از دید تیزبین تصمیم‌گیرندگان به دور مانده که هزینه انرژی‌های آب و برق در ایران بسیار گزاف‌تر از سوخت‌های فسیلی است.

پارادوکس قیمت‌گذاری خودرو



وزارت صنعت، معدن و تجارت، طی دو اطلاعیه در ۱۰ روز گذشته نسبت به افزایش قیمت خودروهای داخلی و برخی وارداتی‌ها واکنش نشان داد؛ به‌طوری‌که در جریان اخبار مربوط به افزایش قیمت برخی محصولات خودروسازان اعلام کرد که در شرایط کنونی تصمیمی در این زمینه وجود ندارد و موضوع افزایش قیمت خودروهای داخلی خلاف واقع است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، وزارت صنعت، معدن و تجارت همچنین روز گذشته نیز با تاکید بر نظارت قیمتی بر خودروهای وارداتی، روند صعودی قیمت در یکی از شرکت‌هایی را که هم‌اکنون مبادرت به تولید و واردات خودرو می‌کند تکذیب کرد. در این بین مسئولان وزارت صنعت هر چند مشتریان را بابت تغییرات قیمتی خودرو آگاه کرده و به آنها اطمینان داده که به‌خصوص قیمت خودروهای داخلی لااقل تا پایان سال روند ثابتی خواهد داشت، اما این وزارتخانه در واقع در اطلاعیه خود برای خودروسازان داخلی، با نادیده گرفتن حقوق شرکت‌های خصوصی (یا حتی نیمه‌دولتی) و همچنین قیمت‌گذاری با توجه به مکانیزم عرضه و تقاضا، هم مهر تاییدی بر دولتی بودن خودروسازی‌ها زده و هم روند قیمت‌گذاری خودروهای بالای ۴۵ میلیون تومانی را با سوالاتی روبه‌رو کرده است. هر چند با توجه به کیفیت خودروهای عرضه شده به بازار از سوی خودروسازان، قیمت‌های فعلی چندان توجیهی برای مشتریان ندارد، اما به‌نظر می‌رسد قیمت‌گذاری محصولات تولیدی که چندی است شورای رقابت نیز به آن ورود کرده، از مکانیزم خاصی تبعیت نمی‌کند. به این ترتیب اگر دولتی بودن شرکت‌های خودروساز را بپذیریم (با نادیده گرفتن تعلق داشتن بخش اعظمی از سهام این شرکت‌ها به بخش خصوصی) باید اطلاعیه وزارت صنعت مبنی بر نظارت بر حسن اجرای قیمت‌گذاری محصولات تولیدی خودروسازان از سوی دولت را نیز قبول کنیم، اما اگر بر خصوصی بودن شرکت‌های یادشده تاکید داریم، بنابراین اطلاعیه دولت معادلات قیمت‌گذاری در این شرکت‌ها را با پرسش‌هایی همراه می‌کند.

در حال حاضر قیمت‌گذاری خودروهای پرتیراژ و زیر ۴۵میلیون تومان بر عهده شورای رقابت است، حال آنکه تعیین قیمت محصولات بالای ۴۵ میلیون در اختیار خودروسازان قرار دارد و تولیدکنندگان بنا بر تقاضای محصولات یاد شده در بازار می‌توانند نسبت به قیمت‌گذاری خودروهای یاد شده اقدام کنند. حال در شرایطی که طبق توافقات به عمل آمده، تعیین قیمت خودروهای بالای ۴۵ میلیون با اعمال نظر خودروساز صورت می‌گیرد، وزارت صنعت، معدن و تجارت مشتریان را از عدم اختیار خودروساز در این زمینه مطمئن می‌سازد و عنوان می‌کند که در شرایط کنونی تصمیمی برای افزایش قیمت وجود ندارد. در حال حاضر قیمت برخی خودروها با کیفیت ارائه شده از سوی خودروسازان چندان سازگاری ندارد که این مساله به عدم بهره‌وری در شرکت‌های خودروساز و همچنین نبود تکنولوژی ساخت در واحدهای تولیدی برمی‌گردد. در این زمینه بسیاری از کارشناسان معتقدند تولیدکنندگان با توجه به تولید انبوه محصولاتی که از میزان داخلی‌سازی بالایی نیز برخوردار است، می‌توانند نسبت به متعادل‌سازی قیمت، همراه با کیفیت مطلوب اقدام کنند این در شرایطی است که به‌دلیل نبود بازار رقابتی و انحصار شکل گرفته در بازار، ظاهرا انگیزه‌ای در این زمینه وجود ندارد. با این مقدمه قصدمان گفتن این نکته است که ما هم موافق افزایش قیمت خودروهای داخلی نیستیم، اما نادیده گرفتن محدوده اختیارات خودروسازان در قیمت‌گذاری محصولات‌شان را نیز از سوی وزارت صنعت برنمی‌تابیم. این وزارتخانه اگر معتقد به اصول بنگاهداری است، بنابراین نباید در محدوده اختیاراتی که خود به خودروسازان داده دخالت کند، اما اگر خود را محق در قیمت‌گذاری می‌داند، باید با برنامه‌ریزی در جهت ارتقای کیفی محصولات که متناسب با قیمت‌های ارائه شده باشد، تلاش کند. در هر صورت هر چه هست وزارت صنعت، معدن و تجارت باید تکلیف خود را با خودروسازی کشور مشخص کند؛ چراکه اطلاعیه‌هایی که با اهداف پوپولیستی و تنها در جهت خشنودی مشتریان صادر می‌شود نمی‌تواند راهگشا باشد و تنها سرگردانی مشتریان را دربرخواهد داشت. اما فعالیت شرکت‌های خودروساز جهانی در زمینه قیمت‌گذاری به‌خوبی نشانگر آن است که این شرکت‌ها از مکانیزم خاصی پیروی می‌کنند.

نگاه

طرح ترافیک؛ مسکّن امروز یا درمان فردا

طرح ترافیک تغییر می‌کند و این، موضوع داغ بحث مخالفان و موافقان است. این تنها راهکار درازمدتی است که می‌تواند آلودگی مرگبار هوا در تهران و کلانشهرها را در یک بازه زمانی ۱۰ ساله حل کند. راه کوتاه مدتی هم وجود ندارد مگر آن که همین امسال دولت میلیون‌ها خودروی برقی و هیبریدی بخرد و با خودروهای موجود جایگزین کند که عملاً غیرممکن است.

به گزارش عصرایران، در طرح جدید قرار نیست به کسی مجوز ورود به محدوده ترافیک بفروشند، بلکه همه شهروندان می‌توانند وارد محدوده شوند و البته باید پولش را بپردازند. موافقان می‌گویند که با این طرح، از تعداد خودروهایی که وارد محدوده می‌شوند کاسته می‌شود و چون همه سهمیه‌بندی‌ها نیز حذف شده است، طرحی عدالت محور به شمار می‌رود. مخالفان نیز از پیش‌بینی خود مبنی بر افزایش ورود به محدوده خبر و هشدار می‌دهند که طرح جدید منجر به تشدید ترافیک و آلودگی هوا می‌شود. واقعیت این است که استدلال‌های هر دو طرف قابل اعتناست و اصل اینکه بعد از سال‌ها اراده‌ای برای اصلاح وجود دارد ارزشمند است؛ هر چند که بیم آن می‌رود با تصمیمات غیرکارشناسی، اوضاع بدتر شود! مثلاً یکی از نگرانی‌های عمده این است که با آزادسازی ورود همه خودروها به محدوده در قبال پرداخت پول، حجم خودروهای ورودی افزایش یابد به ویژه آن که در طرح جدید، قیمت‌ها کاهش یافته‌اند. بدین معنا که اگر امروز خرید طرح ترافیک روزانه بر اساس ساعت ورود، تقریباً بین ۲۰ الی ۴۰ هزار تومان هزینه دارد، در طرح جدید این قیمت‌ها به ۱۳ تا ۳۶ هزار تومان کاهش یافته است. بنابراین بدیهی است که با کاهش قیمت، تقاضا نیز افزایش می‌یابد. وانگهی در شرایط کنونی، ورود به محدوده مستلزم خرید قبلی مجوز روزانه است و خود همین مقدمه ضروری، کاهنده میزان ورود خودروهاست ولی در طرح جدید، بدون نیاز به خرید قبلی، هر گاه راننده‌ای اراده کرد وارد طرح می‌شود و بعد از این که شماره خودروی او توسط دوربین‌ها ثبت شد، باید هزینه ورود را در روزهای آینده بپردازد.

لذا بحث پیرامون نحوه مدیریت محدوده طرح ترافیک، باید ادامه یابد تا راهکاری معقول و علمی به دست آید؛ قطعاً در این مسیر استفاده از تجربیات کشورهای دیگر نیز کارساز خواهد بود.

اما آنچه مغفول مانده، این است که همه پیرامون حال حاضرِ طرح صحبت و گاه مجادله می‌کنند و کسی به فکر آینده نیست. واقعاً تا کی می‌خواهند با طرح‌های متعدد، با پدیده ترافیک و آلودگی هوا در تهران و شهرهای بزرگ برخورد کنند؟ و اساساً مگر می‌شود بدون حذف یا کاهش منابع آلایندگی هوا (عمدتاً خودروها و موتورسیکلت‌ها)، مسئله را حل کرد؟

خبر

پرداخت مطالبات قطعه‌سازان سیستماتیک می‌شود

در شرایطی که در یکی دو سال اخیر یکی از مهم‌ترین دغدغه قطعه‌سازان داخلی عدم پرداخت به‌موقع مطالبات آنها توسط خودروسازان بوده است و خوشبختانه مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا در نشستی خبری از پرداخت ۶۰۰ میلیارد تومان از مطالبات قطعه‌سازان خبر داد، اما این در حالی است که دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران در گفت‌وگویی که خردادماه امسال با خبر خودرو داشت اعلام کرده بود که شرکت سایپا از محل انتشار اوراق صکوک، ۳۵۰ میلیارد تومان از بدهی معوقه قطعه سازان را نیز پرداخت کرده است. به گزارش خبر خودرو، مازیار بیگلو با توجه به اعلام پرداخت بخشی از مطالبات قطعه‌سازان توسط گروه سایپا اظهار داشت: به دنبال پیگیری‌های انجمن قطعه‌سازان و اهتمام گروه خودروسازی سایپا، ۶۰۰ میلیارد تومان از مطالبات معوقه قطعه‌سازان در قالب خرید دین پرداخت می‌شود که تاکنون ۳۳۰ میلیارد تومان از این رقم پرداخت و در اختیار قطعه‌سازان قرار گرفته است.

وی تصریح کرد: پیش‌بینی می‌شود الباقی این رقم که ۲۷۰ میلیارد تومان خواهد بود با اتمام مراحل بانکی، ظرف دو، سه هفته آینده به قطعه‌سازان پرداخت شود.

وی با اشاره به آخرین وضعیت پرداخت مطالبات قطعه‌سازان توسط گروه خودروسازی سایپا گفت: در حال حاضر کل مطالبات سررسیده شده بالای ۱۲۰ روزه قطعه‌سازان از گروه سایپا کمتر از ۵۰۰ میلیارد تومان است.

وی افزود: در چنین شرایطی پرداخت ۶۰۰ میلیارد تومان از مطالبات قطعه‌سازان مسلما نسبت به روال قبلی، رقم قابل قبولی است. وی تأکید کرد: خوشبختانه هیأت‌مدیره گروه خودروسازی سایپا با اقدامات لازم تلاش دارد تا پرداخت مطالبات را به روز کند.

وی با اشاره به تأثیر مشکلات خودروسازان در نحوه پرداخت مطالبات، گفت: در این جریان مشکلات بانکی دست از سر خودروسازان برنمی‌دارد و متأسفانه بانک‌ها کمترین همکاری و بیشترین کارشکنی را با بخش‌های تولید به خصوص خودروسازان دارند.

وی همچنین در خصوص روند پرداخت‌های ایران خودرو به قطعه‌سازان گفت: همواره روند پرداخت‌های ایران خودرو به قطعه‌سازان از روند خوب و منطقی‌تری برخوردار بوده، به‌طوری که میانگین پرداخت این شرکت از تعداد روزها معمولاً کمتر از شرکت سایپا است و در حال حاضر نیز این روال پرداخت در شرکت ایران خودرو ادامه دارد.

در دانشگاه شریف صورت می‌گیرد

بررسی چالش‌های تولید کسب‌وکارهای نوین در حوزه فناوری اطلاعات

سومین جشنواره فناوری اطلاعات دانشگاه صنعتی شریف (ITweekend3) ۲۵ دی‌ماه جاری در محل دانشگاه صنعتی شریف برگزار می‌شود به گزارش ایسنا، رویداد ITWEEKEND3 با هدف انتقال تجربه و بررسی چالش‌ها در تولید کسب‌وکارهای نوین در حوزه فناوری اطلاعات در قالب سخنرانی‌های کوتاه ۳۰ دقیقه‌ای در دانشگاه صنعتی شریف برگزار می‌شود. پس از برگزاری رویداد، سخنرانی‌ها به صورت کلیپ‌های مجزا در سایت رویداد قرار خواهد گرفت. این رویداد با حمایت معنوی دانشگاه صنعتی شریف، پژوهشکده فناوری اطلاعات و ارتباطات پیشرفته دانشگاه صنعتی شریف، آزمایشگاه یادگیری فناوری اطلاعات دانشگاه شریف (لابتک)، سازمان فناوری اطلاعات ایران، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پارک فناوری پردیس، پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات برگزار خواهد شد.

یادداشت

چگونه جلسات کاری مفیدتری داشته باشیم؟

۵ کار موثری که مدیران بزرگ در جلسات کاری خود انجام می‌دهند

مهساقنبری

وقتی زمانبندی شما به واسطه جلسات کاری پی در پی محدود و فشرده است، باید از تمام فرصت‌های خود استفاده کنید تا نشان دهید خاص و متفاوت هستید. مدیران بزرگ برای خارج‌کردن جلسات از بی‌ثمری و استفاده حداکثری از آنها، راهبردهای موثری را در پیش می‌گیرند. با سایت شبکه همراه شوید تا نگاهی داشته باشیم به این راهبردها.

اکثر آدم‌ها قبول دارند که برگزاری جلسات کاری بخشی از کار رهبران است، اما این به آن معنا نیست که آنها از شرکت در جلسه لذت می‌برند. آنطور که اینفوگرافی نشان می‌دهد، مدیران ۳۵ تا ۵۰درصد زمان خود را در جلسه‌ها به سر می‌برند و آنها ۶۷درصد این جلسات را شکست‌خورده تلقی می‌کنند.

شاید شما هم جزو کسانی هستید که سعی می‌کنند به هر طریقی شده از این جلسات فرار کنند، اما برگزاری این جلسات برای حرفه شما بسیار مهم و حیاتی هستند. جلسه‌ها یک مرحله حرفه‌ای و درواقع فرصتی هستند تا توانایی‌های مدیریتی خود را به دیگران نشان دهید. اینکه چگونه نظرات خود را بیان می‌کنید، به سوالات دشوار پاسخ می‌دهید و صحبت‌ها و بحث‌ها را ساده‌سازی می‌کنید، بیانگر قابلیت شماست. مردم از این فرصت برای ارزیابی و قضاوت دیگران استفاده می‌کنند. حتی اگر ساکت و آرام بنشینید و فقط شنونده باشید، باز هم به دیگران پیام می‌دهید. صرف نظر از دلایلی که مدیران برای مقابله با این‌گونه جلسات دارند، متخصصان زیرک و دانا می‌دانند که باید به دنبال راهی باشند تا از این جلسات برای افزایش اعتبار خود استفاده کنند. پس به جای رها کردن و به تاخیر انداختن این جلسات، از این پنج راهکار استفاده کنید تا از شرکت در این جلسات حداکثر بهره را ببرید.

۱-کاری کنید که صدای شما از همان ابتدای جلسه شنیده شود

در همان ابتدای برگزاری جلسات، این سخنرانان صریح و رک‌گو هستند که می‌توانند موجب پویایی جلسه شوند. بنابراین، صحبت‌کردن با صدای بلند در پنج دقیقه اول، اعتماد به نفس شما را نشان می‌دهد. این کار باعث می‌شود شما از ارائه ایده‌های‌تان سود ببرید، چون ابتدای جلسه است و همه پرانرژی و سرحال هستند و توجه بیشتری به صحبت‌های شما دارند و احتمال اینکه در صحبت‌های بعدی به نظرات شما ارجاع شود بیشتر است.

۲- افکار دیگران را بسازید

گفت‌وگوها در جلسات به سرعت پیش می‌روند و ایده‌ها به سرعت مطرح می‌شوند. اگر دیگران ایده‌هایی را که شما می‌خواهید بگویید عنوان می‌کنند، ممکن است مجبور شوید صبر کنید تا فکر بکر و خلاقانه‌ای به ذهن‌تان خطور کند، اما این موضوع می‌تواند باعث شود شما حتی تا پایان جلسه در حاشیه بمانید. در عوض، توجه کنید دیگران چه می‌گویند و چه موضوعات مشترکی را دنبال می‌کنند که موجب پیشبرد مکالمات می‌شوند. می‌توانید خیلی ساده بگویید که «من شنیدم که سه نفر از حاضران موضوع اصلاح محصول را مطرح می‌کنند، این اصلاحات چه چیزهایی می‌توانند باشند؟» یا «اگر ما یک گام به عقب برداریم، تنها نقطه‌ای که در آن گیر کرده‌ایم، زمانبندی است.» این راهکار می‌تواند مفید باشد تا جلسوی گفت‌وگوی حاضرین با یکدیگر گرفته شود و همچنین افراد تشویق می‌شوند تا زمینه‌های توافق با یکدیگر را پیدا کنند.

۳-سوالات چالشی و قدرتمند بپرسید

یکی از انتقاداتی که به اکثر جلسات وارد می‌شود این است که همه بیش از حد صحبت می‌کنند و به قدر کافی گوش نمی‌دهند. وقتی افراد بیش از حد روی ایده‌ها و منافع خود تمرکز می‌کنند، شما می‌توانید با تشویق دیگران به گوش‌دادن به صحبت‌های یکدیگر، خودتان را کنار بکشید. این وضعیت خیلی کم پیش می‌آید، اما گاهی لازم است از این راهکار استفاده کنید، متوقف‌کردن و واداشتن دیگران به تامل، می‌تواند نشان‌دهنده اعتماد به نفس باشد.

یک راه ساده برای انجام این کار، پرسیدن سوالات چالشی و قدرتمند است. یعنی سوالاتی که به جای «چرا» یا «چه» و «چگونه» آغاز می‌شوند. چون این نوع پرسش‌ها افراد را در موضع دفاعی یا یافتن حقیقت قرار نمی‌دهند، بلکه آنان را تشویق می‌کنند تا افکار خود را گسترش دهند. برای مثال می‌توانید این پرسش‌ها را مطرح کنید:

- مهم‌ترین جنبه این تصمیم‌گیری چیست؟
- چگونه می‌توانیم موفقیت در این کار را ارزیابی کنیم؟
- چه تفاوتی بین این پیشنهاد با پیشنهادهای قبلی وجود دارد؟
- چه موضوعاتی در حال شکل گرفتن هستند؟

۴-آمادگی داشته باشید، اما انعطاف‌پذیر باشید

اگر برای جلسه آماده باشید، سریع‌تر در موقعیت قدرت قرار می‌گیرید. این آمادگی می‌تواند از طریق خواندن دستور کار جلسه یا انجام تحقیقات و فکرکردن به ایده‌ها، قبل از شروع جلسه شکل بگیرد. اگر بتوانیم قبل از موعد مقرر افکارمان را کنار هم قرار دهیم، به ما کمک می‌کند تا با اعتماد به نفس در جلسه حاضر شویم. با این حال، باید تنوع جلسات را هم در نظر بگیرید. باید به این موضوع هم توجه کنید که به دلیل وجود افراد و فاکتورهای زیاد درگیر در برگزاری جلسات، ممکن است همه‌چیز آنطور که ما برنامه‌ریزی کرده‌ایم، پیش نرود؛ از تمام‌شدن وقت جلسه و کار نکردن ادوات فناوری گرفته تا عدم حضور اعضای کلیدی. پس هم باید برای جلسه آماده باشید و هم انعطاف‌پذیری داشته باشید.

۵- روی مراحل بعدی تاکید کنید

معمولا گفته می‌شود در این جلسات هیچ اتفاقی نمی‌افتد! همه می‌دانند که باید وظیفه‌ای را که به آنها محول شده را به سرانجام برسانند، اما در واقع تعداد کمی این کار انجام می‌دهند. اگر می‌خواهید این جلسات واقعا مفید باشند، بهتر است قبل از پایان جلسه برای مراحل بعدی تعیین تکلیف شود. اگر شما جلسه گردان هستید این کار ساده است. اگر هم جزو شرکت‌کنندگان هستید، این کار ممکن است کمی دشوار باشد. با این حال اجازه ندهید که این موضوع مانع شما شود. می‌توانید بگویید «برای من مشخص نشد که قدم‌های بعدی برای هر کدام از ما چیست و بهتر است این موضوع قبل از پایان جلسه مشخص شود.» حتی در صورت لزوم می‌توانید خواهان جلسات دیگری برای پیگیری مراحل بعدی باشید، این کار فرصت گفت‌وگوهای بیشتری را در آینده فراهم می‌کند. حتی اگر حقیقتا به دنبال برگزاری جلسه دیگری در آینده نیستید، طرح‌کردن این موضوع باعث می‌شود که دیگران احساس کنند شما فردی ارزشمند و کارآمد هستید.

منبع: inc/shabakeh-mag

انتقاد ناگهانی مدیرعامل هوآوی از اپراتورهای مخابراتی آمریکایی

مدیرعامل هوآوی طی سخنرانی خود در جریان نمایشگاه CES، لب به انتقاد گشود و ناراحتی‌اش از شرکت‌های مخابراتی آمریکا و بی‌اعتمادی موجود نسبت به شرکت متبوعش را با مخاطبان در میان گذاشت.

سخنرانی‌های CES بر اساس از کلیشه‌ها، کلمات دهان پرکن و جملات از پیش تمرین‌شده اما ریجارد یو، مدیرعامل بخش محصولات مصرفی هوآوی تصمیم گرفت در جریان سخنرانی‌اش از کلیشه‌های رایج دور شود و نارضایتی خود از شرکت‌های مخابراتی را به گوش مخاطبان برساند. وی ابتدا حدود یک ساعت برای ارائه توضیحاتی از پیش برنامه‌ریزی شده در رابطه با گوشی میت ۱۰ پرو در بازار ایالات متحده صرف کرد. این سخنرانی پر بود از مکث‌هایی که نشان می‌داد مدیرعامل هوآوی در حین سخنرانی احساس راحتی نمی‌کند. شاید بخشی از ناراحتی ریچارد یو به تصمیم ناگهانی AT&T مربوط می‌شود که در لحظه آخر تصمیم گرفت از قرارداد خود با هوآوی جهت فروش گوشی‌های این شرکت در بازار آمریکا صرف نظر کند. قرارداد فروش هوآوی و AT&T می‌توانست یک شانس بزرگ برای این غول چینی باشد، اما تصمیم ناگهانی AT&T این شانس را از هوآوی گرفت.

طبق گزارش‌ها، این اپراتور آمریکایی به‌دلیل فشارهای سیاسی از این قرارداد پا پس کشیده است. به نظر می‌رسد این فشارهای سیاسی با نگرانی‌هایی در زمینه جاسوسی چینی‌ها و نقش هوآوی در این جاسوسی‌ها مرتبط باشد.

مدیرعامل هوآوی در جریان سخنرانی‌اش به‌طور ناگهانی موضوع صحبتش را تغییر داد و با نشان دادن اسلایدی با عنوان «چیزی که می‌خواهم با شما در میان بگذارم» صحبت در مورد لغو قراردادش با AT&T را شروع کرد. او مکث کردن را کنار گذاشت و صحبتش را با بیان این مسئله شروع کرد که در غیاب هوآوی، مصرف‌کنندگان آمریکایی به بهترین و گسترده‌ترین محصولات دسترسی ندارند؛ چراکه محصولات سومین تولیدکننده گوشی همراه در دسترس مصرف‌کنندگان آمریکایی نخواهند بود.

مدیرعامل هوآوی اظهار داشت: همه می‌دانند که ۹۰درصد گوشی‌های فروخته‌شده در بازار ایالات‌متحده توسط اپراتورها به فروش می‌رسند. این یک شکست بزرگ برای ما و همچنین یک شکست بزرگ برای اپراتورهای آمریکایی است، اما بزرگ‌ترین شکست خوردگان در این مسئله مصرف‌کنندگان هستند؛ چراکه به بهترین گزینه‌ها دسترسی نخواهند داشت.

وی سپس با اشاره به شروع کارش در این شرکت در ۲۵ سال پیش، نارضایتی خود از بی‌اعتمادی موجود در قبال این شرکت را با مخاطبان در میان گذاشت. به‌گفته یو، هنگامی که شش سال پیش هوآوی در چین به‌عنوان یک تازه‌کار وارد بازار محصولات مصرفی شد، عده‌ای به این شرکت اعتماد کافی نداشتند. یو می‌گوید: ما اعتماد شرکت‌های مخابراتی چینی را به دست آوردیم، ما اعتماد بازارهای در حال توسعه را به دست آوردیم... و اعتماد شرکت‌های مخابراتی بین‌المللی را نیز جلب کردیم. [از جمله] تمام شرکت‌های مخابراتی اروپایی و ژاپنی. ما به پیش از ۷۰ میلیون نفر در سراسر جهان خدمات ارائه می‌کنیم. ما کیفیت [کارمان] را ثابت کرده‌ایم و نشان داده‌ایم که از حریم شخصی و امنیت افراد محافظت می‌کنیم.

با هدف توسعه سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای ارزش‌آفرین

جشنواره «توسکا» برگزار می‌شود

جشنواره توانمندسازی و سرمایه‌گذاری کسب‌وکارهای ارزش‌آفرین با نام «توسکا» برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، دومین جشنواره توانمندسازی و سرمایه‌گذاری کسب‌وکارهای ارزش‌آفرین با نام «توسکا» به همت بنیاد نخبگان استان مازندران برگزار می‌شود. ترویج فرهنگ کارآفرینی، حمایت از ایده‌طرح اولیه و محصولات، آموزش اصول راه‌اندازی کسب‌وکار، ایجاد ارتباط مؤثر برای فرصت‌های سرمایه‌گذاری، تجاری‌سازی طرح‌ها و ایده‌ها از مهم‌ترین اهداف این جشنواره است. چالش اصلی جشنواره ملی توسکا «ایجاد ارتباط خلاقانه بین ایده، طرح اولیه و محصول شرکت‌کننده با یکی از چالش‌های زیست‌محیطی» است و در آن شرکت‌کنندگان به پنج گروه کلی تماشاچی علاقه‌مند، گروه ایده‌پرداز خلاق، فعال توسکا، شرکت‌های فعال در حوزه‌های مربوطه و سرمایه‌گذاران تقسیم می‌شوند.

دریچه

یک کارآفرین قبل از فروش کسب‌وکار چه کارهایی باید انجام دهد

کارآفرینان زیادی وجود دارند که استارت‌آپ خود را با هدف فروش راه‌اندازی می‌کنند. چه نکاتی باید قبل از فروختن کسب و کار در نظر گرفته شود تا سودهی به حداکثر برسد؟

کارشناسان معتقدند در دهه آینده میزان فروش کسب‌وکارها در تاریخ بی‌سابقه خواهد بود، بنابراین اگر قصد دارید برای به دست آوردن پول نقد، استارت‌آپ یا کسب‌وکار نوپای خود را بفروشید یا به دنبال سرمایه‌گذاری هستید، بهتر است خودتان را آماده کنید.

کارآفرینانی که تجربه کافی در فروش شرکت نداشته باشند نمی‌توانند از این موقعیت به نفع خودشان استفاده کنند.

در ادامه این مقاله زومیت به معرفی راهایی می‌پردازیم که آمادگی کارآفرینان را برای فروش کسب‌وکار بالا می‌برند.

۱- پایان را در ذهن‌تان تجسم کنید

مانند هر کار دیگری، اگر نقشه از پیش تعیین‌شده‌ای داشته باشید در این کار نیز راحت‌تر می‌توانید به موفقیت برسید. پس قبل از هر کاری با اعضای تیم و سایر مدیران شرکت مشورت و مشتری‌ها و بازار را شناسایی کنید.

۲- روی نقشه رشد تمرکز کنید

یکی از مهم‌ترین کارهایی که پیش از ارزش‌گذاری باید انجام شود این است که ببینید این شغل چه میزان درآمدی کسب خواهد کرد. میزان رشد شرکت در آینده و درآمدی که در سه تا پنج سال آینده خواهد داشت باید برای قیمت‌گذاری در نظر گرفته شوند.

۳- از مشاوران کمک بگیرید

قبل از اینکه دیر شود با یک فرد باتجربه و آگاه در این مورد صحبت کنید و تمام قوانین فروش کسب‌وکار و مسائل حقوقی را از او بپرسید. انجام این کارها زمانی که وارد فرایند فروش شوید هزینه‌های بیشتری خواهند داشت.

۴- بازار خود را بشناسید

خودتان را جای خریدار بگذارید و ببینید میزان درآمدی که شرکت دارد، مشتری‌ها و حتی تیم کاری و مدیریتی می‌توانند نظر مثبت خریدار را جلب کنند یا خیر. سرمایه‌گذارهای بانکی معمولا ارزیابی خوبی در مورد موفقیت کسب‌وکار ارائه می‌کنند و مشاوره خوبی می‌دهند.

۵- ارزش‌ها را ارزیابی کنید

متغیرهایی را که دارای ارزش اقتصادی هستند شناسایی کنید. از سؤال‌هایی که معمولا سرمایه‌گذارها می‌پرسند سرنخ بگیرید و نقشه استراتژیک خود را بر اساس آن طراحی کنید. اگر هنوز چنین نقشه‌ای ندارید بهتر است برای تهیه آن عجله کنید.

۶- بدهی‌های مالیاتی را کاهش دهید

بسیاری از صاحبان کسب‌وکار پرداخت مالیات و بدهی‌های خود را تا زمان فروش عقب می‌اندازند و درنتیجه هنگام فروش مجبور می‌شوند هزینه اضافه‌ای بابت جریمه پرداخت کنند.

۷- به فکر جانشین باشید

قبل از ترک شرکت به فکر افرادی باشید که در طول مسیر به شما کمک کرده‌اند و از طریق فروختن سهام، ارتباط آنها را با شرکت حفظ کنید.

۸- کارها را تقسیم کنید

برای اینکه روند ارزش‌گذاری راحت‌تر شود، این کار را به‌طور مجزا برای هر بخش انجام دهید. به‌عنوان مثال ارزش‌گذاری بخش مربوط به تکنولوژی و بخش مربوط به امور مالی باید به‌صورت جداگانه در نظر گرفته شوند.

۹- هیات مدیره بسازید

مدیران باتجربه‌ای که به امور شرکت آشنایی داشته باشند در حکم طلا هستند و ارزش شرکت را بالا می‌برند. پس روی این موضوع کار کنید و تیم کاری خوبی برای شرکت استخدام کنید.

۱۰- هزینه‌هایی را که تا به حال انجام داده‌اید حساب کنید

بسیاری از کارآفرینان از ثروت شخصی خود برای راه‌اندازی کسب‌وکار استفاده می‌کنند. اگر با چند نفر شریک هستید این موارد را هنگام تقسیم درآمد در نظر بگیرید.

۱۱- برای کار آینده برنامه‌ریزی کنید

همان‌طور که هر کسب‌وکاری دارای نقشه استراتژیک است، زندگی شخصی هم باید چنین نقشه‌ای داشته باشد. بنابراین قبل از اینکه کسب‌وکار فعلی خود را بفروشید، ببینید با پولی که به دست می‌آورید دوست دارید در آینده روی چه کاری سرمایه‌گذار انجام دهید.

عضو انجمن صنفی طراحان گرافیک ایران عنوان کرد

کم‌لطفی برخی استارت‌آپ‌ها نسبت به هنرمندان گرافیست

عضو انجمن صنفی طراحان گرافیک ایران اعلام کرد تبلیغات گمراه‌کننده برخی استارت‌آپ در مورد ارائه رایگان خدمات طراحی، یک تهدید جدی برای طراحان حرفه‌ای و گرافیست‌های شناسنامه‌دار است.

به گزارش خبرگزاری مهر، حامد خسروی، موسس چاپخانه آنلاین همچاپ با انتقاد از کمپین تبلیغاتی یکی از استارت‌آپ‌های صنعت چاپ که اخیراً در سطح شهر تهران به صورت تبلیغات محیطی اکران شده است و تأکید بر تخصصی بودن کار طراحی، اظهار کرد: طراحان و گرافیست‌ها با هنر و خلاقیت خود ارزش افزوده غیرقابل انکاری در صنعت چاپ و تبلیغات ایجاد می‌کنند. حال تعداد معدودی از مدیران چاپخانه‌های سنتی یا استارت‌آپ‌های جوان صنعت چاپ، با هدف جذب مشتری بیشتر مدعی هستند خدمات طراحی را به صورت رایگان ارائه می‌دهند.

وی افزود: این عمل کاملاً غیرحرفه‌ای، از یک سو تهدیدکننده کسب و کارهای فعال در حوزه چاپ و تبلیغات است و از سوی دیگر به مصرف‌کننده‌ها نیز آسیب می‌زند. چراکه ارائه خدمات طراحی در این سطح، بدون شک خالی از خلاقیت و تمرکز خواهد بود و سبب اتلاف سرمایه مشتریان می‌شود.

موسس همچاپ با اشاره به ویژگی‌های یک کار طراحی حرفه‌ای گفت: یک گرافیست حرفه‌ای برای طراحی و اجرای یک ایده خلاقانه که در مسیر بازاریابی و فروش به کارفرما کمک کند، باید وقت زیادی صرف کند. حال سوال اینجاست که یک استارت‌آپ چطور می‌تواند چنین خدماتی را با حفظ کیفیت و اثربخشی ارائه دهد؟ این شیوه نگاه به مقوله طراحی، نشان‌دهنده کم‌لطفی مدیران این استارت آپ به هنرمندان گرافیست است.

وی در ادامه تصریح کرد: افرادی که با چنین ترفندها و تبلیغات گمراه‌کننده‌ای قصد دارند مشتریان بیشتری را جذب کنند، به این نکته توجه نمی‌کنند که صنعت چاپ برای بقا به همراهی طراحان مجرب نیازمند است و این موج‌های تبلیغاتی با زیر سؤال بردن تخصص طراحان و با ترویج طراحی‌های به اصطلاح بازاری و غیرحرفه‌ای، اساس کسب و کار چاپ و تبلیغات را تهدید می‌کنند.

زمان معرفی ظرفیت گردشگری سلامت برای خلق ایده‌های نو فرا رسیده است

یک فعال گردشگری سلامت گفت زمان آن رسیده تا با معرفی ظرفیت‌های گردشگری سلامت فضای انگیزشی را برای استارت‌آپ‌ها و نخبگان فراهم کنیم تا شاهد ایده‌های نو در این حوزه باشیم.

سیدحسن موسوی، کارشناس گردشگری سلامت به مهر گفت: اگرچه گردشگری سلامت از فقدان بازاریابی حرفه‌ای در خارج از مرزها رنج می‌برد، اما رضایتمندی گردشگران خارجی از کیفیت بالای خدمات پزشکی، ارزان بودن خدمات درمانی، اسکان مناسب و همچنین سهولت در ورود و خروج به ایران باعث شده توریستها پس از بازگشت به کشورشان، خود به عنوان معرف و بازاریاب عمل کرده و هموطنان خود را برای درمان به ایران تشویق کنند. وی تصریح کرد: گردشگری سلامت به عنوان صنعتی نوپا در مراحل نخست تشکیل گروه‌های مدیریتی و هماهنگی بخش‌خصوصی است که البته همین امر باعث اشتغال‌زایی و رونق کسب و کارهای جدید شده است. به‌طور نمونه درحال حاضر شرکت‌های جدیدی در حوزه گردشگری سلامت در مشهد راه‌اندازی شده‌اند که نقش هماهنگ‌کننده خدمات درمانی و حلقه واصل گردشگر با پزشک را ایفا می‌کنند. وی با بیان اینکه باید مطالعات مفصلی در زمینه ساختارهای مدیریت گردشگری سلامت انجام شود، افزود: طی چند سال اخیر متولیان امر به‌خصوص در سازمان میراث فرهنگی در حوزه خدمات گردشگری، وزارت خارجه در قالب تسهیل صدور روادید و همچنین وزارت بهداشت در تجهیز و نظارت بیشتر بیمارستان‌ها اقدامات اثربخشی را در این حوزه انجام داده‌اند اما به نظر می‌رسد برخی برنامه‌ریزی‌های محتاطانه و تعدادی از اقدامات صورت گرفته شتاب لازم را ندارد که از آن جمله می‌توان به اعتماد کردن تعدادی از دستگاه‌ها به بخش خصوصی و واگذاری برخی امور به دست فعالان این صنعت اشاره کرد. وی ضعف سیستم تبادلات الکترونیکی مالی بین‌المللی در بیمارستان‌ها و مراکز درمانی نمونه را یکی از کمبودهای این حوزه دانست و افزود: بی‌تردید پتانسیل‌های داخلی و ظرفیت‌های بی‌بدیل کشورمان در حوزه پزشکی تا حدی است که این موارد مانع حضور گردشگر نمی‌شود ولی اگر تبادلات الکترونیکی مالی بین‌المللی در بیمارستان‌های ایران اجرایی شود سرعت و کیفیت خدمت‌رسانی به بیماران خارجی افزایش چشمگیری خواهد داشت.

توسط رئیس صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی

نحوه حمایت از دانشجویان مقاطع مختلف کشور تشریح شد

رئیس صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی نحوه حمایت این مرکز از دانشجویان مقاطع مختلف را تشریح کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، نصرت‌الله ضرغام، رئیس صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی اظهار کرد: کمک به توسعه علم و فناوری مسئله‌ای است که در کشور توجهات زیادی به آن می‌شود، صندوق نیز این موضوع را رسالت خود می‌داند و در این مسیر گام برمی‌دارد. البته صندوق این حمایت‌ها را محدود به زمان حال نمی‌داند بلکه این حمایت‌ها باید استمرار داشته باشد که خود این نیز به فعالیت کارشناسی و برنامه‌ریزی نیاز دارد. ضرغام با اشاره به اینکه حمایت‌های صندوق علاوه بر محققان سراسر کشور شامل پژوهشگران مقیم خارج نیز می‌شود، ادامه داد: صندوق متناسب با هر قشر برنامه ویژه‌ای تدوین کرده است. البته در این میان ظرفیت‌هایی نیز در کشور وجود دارد که نیاز به پختگی بیشتر در آنها وجود دارد و نیاز است زمینه لازم برای افزایش توانمندی در آنها برای توسعه علم و فناوری در کشور ایجاد شود.

وی همچنین بیان کرد: کودکان، دانش‌آموزان، دانشجویان، اساتید و پژوهشگران و فناوران افرادی هستند که به‌طور مستقیم از حمایت‌های صندوق برخوردار می‌شوند، علاوه بر این والدین بچه‌ها، مربیان مهدهای کودک و معلمان نیز به‌طور غیرمستقیم از حمایت‌های صندوق برخوردار می‌شوند. این حمایت‌ها نقش مهمی در ایجاد جامعه‌ای فرهیخته دارد زیرا در چنین جامعه‌ای نگاه به علم، فناوری و نقش آن در توسعه کشور متفاوت می‌شود و در نهایت نیز توسعه علم و فناوری تبدیل به خواسته تمام مردم جامعه شده و مراکز علمی جایگاه مردمی پیدا می‌کنند.

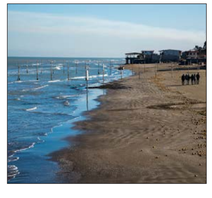
ضرغام با اشاره به شکل‌گیری اکوسیستم آموزش، تحقیقات، فناوری و نوآوری در کشور گفت: در حال حاضر حرکت کشور به سمتی است که درک درستی از اکوسیستم علم، پژوهش، فناوری و نوآوری در دانشگاهیان، سیاست‌گذاران، مدیران و برنامه‌ریزان کشوری ایجاد شود که کاملاً درست است اما همزمان باید تلاش برای درک و شناخت از اهمیت این موضوع نیز به جامعه منتقل شود.

سیف در جلسه کارگروه صنایع و فناوری‌های دریایی استان گلستان:

حمایت از مشارکت‌های ترویجی با تمرکز در استان‌های ساحلی صورت می‌گیرد

دبیر ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی معاونت علمی، در نخستین جلسه کارگروه صنایع و فناوری‌های دریایی استان گلستان بر ظرفیت موجود در استان‌های ساحلی اشاره کرد و گفت: توسعه فناوری‌های دریایی در استان‌های ساحلی از مهم‌ترین اهداف کارگروه تشکیل‌شده است.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محمدمهدی سیف، دبیر ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی معاونت علمی، در نخستین جلسه کارگروه صنایع و فناوری‌های دریایی استان گلستان، با اشاره به توانمندی‌های دریایی موجود در کشور اظهار کرد: هدف از تشکیل و برگزاری کارگروه صنایع و فناوری دریایی در استان‌های ساحلی در مرحله نخست توسعه فناوری‌ها در استان‌های ساحلی و ایجاد زمینه رشد و توسعه شرکت‌های فعال در این استان‌ها است، همچنین در راستای تشکیل این کارگروه طرح‌های فناورانه در حوزه دریا شناسایی و دریافت می‌شوند و درنهایت با شناسایی موانع و مشکلات در بخش دریا درصدد توسعه و پیشرفت مشکلات تصمیم‌گیری می‌شود.



این جلسه با حضور مسئولان استانداری و مدیران و معاونان دریایی در گرگان به میزبانی دانشگاه گلستان و به همت بنیاد ملی نخبگان استان برگزار شد و در آن مهم‌ترین مسائل، فرصت‌ها و روش‌های توسعه صنایع دریایی استان مورد بررسی قرار گرفت.

از مهم‌ترین مباحث مطرح‌شده در این جلسه می‌توان به بررسی تدوین اطلس ظرفیت‌های دریایی استان گلستان، بررسی الگوهای اجرای طرح توسعه جامع گردشگری دریایی استان، بررسی روش‌های حمایتی از صنایع وابسته به حوزه‌های دریایی و بررسی موانع توسعه صنایع دریایی در استان اشاره کرد.

در کنار این جلسه بازدیدی از جزیره آشوراده، تنها جزیره ایرانی دریای خزر و سایت پرورش در قفس ماهیان خاویاری در این جزیره به عمل آمد. همچنین از شرکت‌های فعال دریایی استان گلستان و طرح‌ها و پروژه‌های در حال انجام نیز بازدید شد.

کارگاه برندینگ

نقاط اشتراک (POP) نقاط افتراق (POD)

ماهیت رقابت و چارچوب رقابتی مناسب برای جایگاه‌سازی، گام بعدی طراحی و تدوین جایگاه برند است. تعریف جایگاه مناسب نیازمند تدوین و تثبیت تداعیات ذهنی مصرف‌کننده از نقاط تمایز (افتراق) و نقاط اشتراک با سایر برندها است.

اگرچه هر مشتری می‌تواند تداعیات بی‌شماری از یک برند در ذهن داشته باشد، چنانکه بر اساس مدل CBBE/Customer Based Brand Equity تمامی این تداعیات ذهنی را به دو دسته کارکردی (مرتبط با عملکرد) و انتزاعی (مرتبط با تصویر ذهنی مشتری) تقسیم می‌کنیم. انتخاب برند توسط مشتریان اغلب به تداعیات ذهنی آنها از تمایزات ادراک شده بستگی دارد.

تداعیات ذهنی از نقاط افتراق (تمایز)

نقاط افتراق (POD/Point Of Difference) عبارتند از ویژگی‌ها یا مزایایی که مصرف‌کنندگان در ذهن خود با برند آمیخته می‌کنند و بر اساس تداعیات ذهنی مثبت خود از آنها به این باور می‌رسند که این برند از رقبا برتر است.

تداعیات ذهنی از نقاط اشتراک

تداعیات ذهنی از نقاط اشتراک (POP/Point Of Presence) برخلاف نقاط افتراق لزوما منحصر به یک برند نیستند، بلکه در میان برندهای مختلف مشترک هستند. نقاط اشتراک دو دسته هستند: در سطح رده محصول و در سطح بازار رقابت. نقاط اشتراک در سطح رده محصول، نمایانگر شرایط لازم (و نه لزوما کافی) برای انتخاب برند هستند. این نقاط در سطح ویژگی‌های عمومی محصول تعریف می‌شوند و اغلب در زمره مزایای مورد انتظار از محصول به شمار می‌آیند.

مشتریان به استفاده از خدمات بانک بدون در نظر گرفتن ارائه خدمات پرداخت و دریافت پول نمی‌اندیشند و هر مشتری از بانک انتظار دارد که ایمنی نقدینگی وی را تضمین کند، چک مسافرتی در اختیارش قرار دهد، از ساعات کاری مناسبی برخوردار باشد و دستگاه‌های خودپرداز در اختیار داشته باشد.

ویژگی‌های اشتراک در رده محصول یا خدمت ممکن است با توجه به پیشرفت‌های تکنولوژیکی، حقوقی، تغییر در روندهای مشتریان یا سایر عوامل تغییر یابد. اما این ویژگی‌ها و مزایا در زمره بایدها برای حضور در بازی کسب‌وکار به شمار می‌آیند.

نقاط اشتراک رقابتی آن دسته از تداعیات ذهنی هستند که برای خنثی کردن نقاط افتراق رقبا طراحی شده‌اند.

به بیان دیگر اگر برندی در این شاخص‌ها در سطح «نقطه سربه سر» فعالیت کند (درحالی‌که رقبا در تلاش باشند به مزیت دیگری در سایر ویژگی‌ها دست یابند) می‌تواند از جایگاه رقابتی برتر و غیرقابل انکاری برخوردار شود.

نکات راهنما برای جایگاه‌سازی برند

مفاهیمی نظیر نقاط افتراق و نقاط اشتراک می‌توانند به عنوان ابزارهای ارزشمندی برای هدایت جایگاه‌سازی استراتژیک برند مورد استفاده قرار گیرند. دو نکته کلیدی در تعریف جایگاه رقابتی برای برند عبارتند از:

۱- تعریف چارچوب رقابتی

۲- انتخاب و تثبیت نقاط اشتراک و نقاط افتراق جایگاه‌سازی برند و برنامه‌های بازاریابی

تحقیقات کاوشی برند باید بتواند ساختار دانش فعلی مشتریان را در زمینه عناصر اصلی برند (و عناصر اصلی برند رقبا) روشن سازد و میزان آگاهی و تصویر ذهنی مشتریان از برند را معرفی و نقاط اشتراک و افتراق برند را مشخص کند. تغییر تصویر ذهنی فعلی برند و رسیدن به تصویر ذهنی مطلوب به معنی افزودن تداعیات جدید، تقویت برخی تداعیات فعلی و یا کم رنگ ساختن و حذف تداعیات نامطلوب از ذهن مصرف‌کنندگان است. به اعتقاد John Roberts (یکی از متخصصان و محققان پیشرو در بحث بازاریابی کشور استرالیا) چالش پیش‌روی بازاریابان در دستیابی به جایگاه ایده‌آل برند؛ ایجاد همخوانی و تناسب میان دانسته‌ها و باورهای فعلی مشتریان از برند، ارزش برند در نگاه مشتریان، گفته‌های سازمان در مورد برند و آینده مطلوب برند از دیدگاه سازمان است.

در طراحی فرآیندهای جایگاه‌سازی برند، باید مدیران ارشد سازمان به همراه مدیران منابع انسانی، مدیران تولید، مدیران تحقیقات بازاریابی و همچنین تعدادی از شرکای خارجی سازمان در امر بازاریابی (نظیر نمایندگان آژانس‌های تبلیغاتی) حضور داشته باشند.

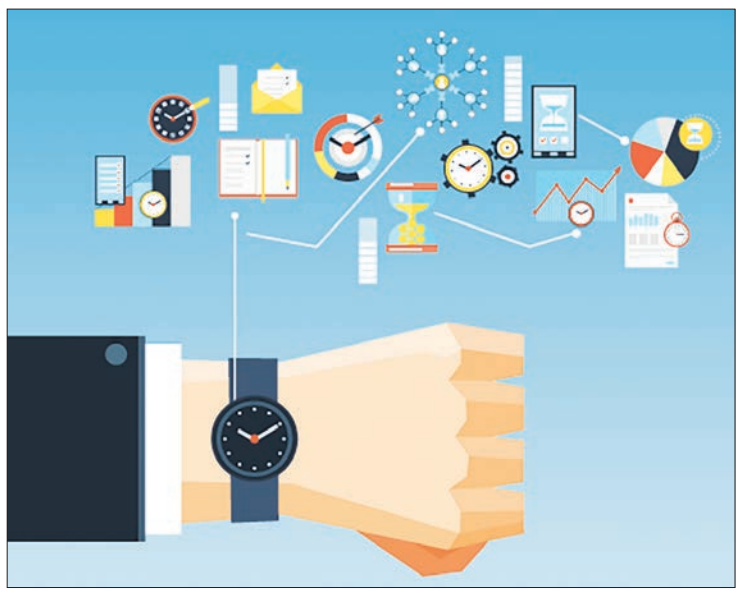
زمانی‌که بازاریابان با بهره‌گیری از ممیزی برندها، درک عمیقی از ساختار دانش برند سازمان در نزد مشتریان هدف خود به دست آوردند و حرکت خود را در مسیر جایگاه‌سازی آغاز کردند نیازمند اجرای برنامه‌های تحقیقاتی تکمیلی با هدف ارزیابی تاکتیک‌های جایگاه‌سازی و دستیابی به جایگاه مطلوب خود در کوتاه‌ترین زمان ممکن هستند.

منبع: brandabout

صفر تا صد برندسازی در Entrepreneur

راه‌اندازی کسب‌وکار میلیون دلاری

ترجمه: علی آل‌علی



راه‌اندازی کسب‌وکاری پردرآمد آرزوی همه ماست. با این حال برای بسیاری این موضوع در حد یک رؤیا باقی مانده و گسترش پیدا نمی‌کند. آنهایی که به دنبال این هدف می‌روند، افرادی عجیب‌وغریب نیستند. در این مقاله «رابرت آدامز» به بررسی شیوه‌های راه‌اندازی کسب‌وکار پرسود و بنای برندی چندین میلیون دلاری پرداخته است. استفاده از تصویرسازی به منظور فهم بهتر مطالب و همچنین روایت سرگذشت برخی از کارآفرینان مشهور مقاله رابرت را به یکی از پربازدیدترین مقاله‌های سایت مجله Entrepreneur بدل کرده است.

پیش از هرچیز قصد دارم سناریویی را برای شما ترسیم کنم. فرض کنید ۶۰۰هزار دلار از سرمایه‌تان در بورس با خطر جدی مواجه است. کارت بانکی‌تان نیز به دلیل بدهی به بانک دیگر اعتبار ندارد. پرداخت قبض‌ها و مالیات به تأخیر افتاده و اداره مالیات در پایان هفته قصد تصرف منزل‌تان را دارد. در همین میان همسرتان نیز تصمیم به جدایی گرفته است. شاید این وضعیت یک نمونه بسیار دراماتیک و ترکیبی از اوضاع نامساعد شخصی و حرفه‌ای باشد. با این حال هاوارد پنس پیش از فروش استارت‌آپ‌های چند میلیون‌دلاری و راه‌اندازی برند شخصی‌اش چنین وضعیتی داشت. در واقع او از صفر تا صد موفقیت در کارآفرینی و برندسازی را طی کرده است.

شهرت عمده هاوارد پنس به دلیل مدیریت برند Logic در زمینه تولید محصولات ترک سیگار است. من پنس را از مدت‌ها قبل می‌شناسم. در گفت‌وگوی کوتاهی که با وی داشتم، پرسش واضحی را مطرح کردم: چگونه ثروتمند شدی؟ پاسخ وی مشتمل بر چند بخش کلی بود. نخست اینکه وی چنین مسیری را به هیچ وجه ساده نمی‌دانست. هاوارد بر ضرورت کسب تجربه در فرآیند فعالیت در زمینه کسب‌وکار تأکید دارد. در واقع کلیدهای طلایی کسب‌وکار از دل فرآیند تجربه بیرون می‌آیند. در نهایت نیز با اشاره به ضرورت همکاری و توسعه راوبط در دنیای کسب‌وکار گفت‌وگوی کوتاه ما به پایان رسید.

گفت‌وگوی کوتاه و آنچه «پنس» به من گفت برای مخاطب علاقه‌مند به برندسازی به هیچ وجه جالب نیست. برهمین اساس تصمیم گرفتم بار دیگر با هاوارد ملاقات کنم و گفت‌وگویی طولانی‌تر با هم داشته باشیم. در نهایت نیز با ترکیب گفته‌های هاوارد و آنچه پیشتر در مصاحبه با دیگر بزرگان کسب‌وکار و برندسازی به دست آورده‌ام، مقاله حاضر را تهیه کردم. در ادامه مهم‌ترین اصول و نکات در زمینه برندسازی را مطالعه خواهیم کرد.

ارزش واقعی پیشنهادمان

نخستین و مهم‌ترین نکته‌ای که باید بدان توجه کرد، ارزش واقعی پیشنهادمان برای مخاطب هدف است. در واقع برند ما باید ارزشی متمایز و ویژه را به مشتری ارائه دهد. در این میان فرقی ندارد چه محصولی تولید می‌کنیم. از لوازم خانگی گرفته تا اطلاعات طبقه‌بندی شده اقتصادی، همگی باید پیشنهادی ارزشمند را در مقابل خریدار قرار دهند.

هاوارد پنس در این زمینه ترکیبی از خلاقیت و توجه به سلامت افراد را ارائه کرد. برند Logic با ارائه سیگارهای الکترونیکی گام بلندی در راستای حذف ضررهای سیگار و تشویق افراد به ترک آن برداشت. با این حال بسیاری دیگر از برندها نیز در این زمینه فعالیت دارند. آنچه کسب‌وکار پنس را متمایز ساخته است، توجه وی به ضرورت ترک تدریجی سیگار است، بنابراین مزیت محصول پنس کمک به ترک تدریجی و راحت سیگار محسوب می‌شود. قیمت‌گذاری مناسب و تلاش برای تهیه مواد اولیه مطلوب امروزه برند هاوارد را به یکی از پردرآمدترین برندهای نوپای دنیا بدل کرده است.

اهمیت ایجاد کانال ارتباطی

گام بعدی در راستای ایجاد یک کسب‌وکار چند میلیون دلاری، توسعه فضاهای ارتباطی شرکت است. این فضای ارتباطی هم شامل تعامل سازنده با مشتریان و هم شرکای تجاری می‌شود. مشتریان به عنوان ارزشمندترین دارایی‌مان سهم انکارناپذیری در توسعه کسب‌وکار دارند. دریافت پیشنهادهای این گروه در بهبود شرایط کسب‌وکار بسیار مؤثر خواهد بود. بهترین مثال در این زمینه اوبر، سرویس سفارش آنلاین تاکسی است. برخلاف بسیاری دیگر از رقبا، اوبر پلتفرم مناسب برای ارائه سرویس را انتخاب کرد و کانال ارتباطی پایداری در همین زیرساخت بنا نهاد.

اهمیت کانال ارتباطی با مشتریان در کسب دید کلی نسبت به کسب‌وکار است. در واقع بازخوردهای دریافتی رخدادهای بطن کسب‌وکارتان را به شما نشان خواهد داد. این تحولات معمولاً به دلیل ماهیت پیچیده‌شان از دید اهالی کسب‌وکار دور می‌ماند. با این حال مشتریان به دلیل حضور در متن کسب‌وکار شما به خوبی از تحولات عمیق این عرصه‌های آگاهی دارند.

ایجاد کانال ارتباطی با مشتریان علاوه بر کسب آگاهی دقیق از اوضاع کسب‌وکار در زمینه تبلیغات و برندسازی نیز مؤثر است. فهم این موضوع با نیم‌نگاهی به ماهیت آنلاین بسیاری از کانال‌های ارتباطی شرکت‌ها با مشتریان‌شان راحت‌تر خواهد بود. در واقع فعالیت تعاملی در فضای مجازی هزینه تبلیغات‌مان را به شدت کاهش می‌دهد. به عنوان مثال خطوط هوایی امارات در صفحات مجازی خود علاوه بر اطلاع‌رسانی خدماتش به فعالیت در زمینه برندسازی، بازاریابی و پشتیبانی از مشتریان نیز مشغول است. اگر این برند قصد پیگیری هرکدام از این اهداف به صورت جداگانه را داشت، سالانه با میلیون‌ها دلار خرج اضافی مواجه بود.

تشکیل تیم پایدار، رمز موفقیت بلندمدت

بدون شک در یک تیم و کار گروهی جایی برای عمل فردی وجود ندارد. با این حال مهم‌تر از تشکیل تیم، کیفیت اعضای آن است. بدون در اختیار داشتن تیمی هماهنگ و مصمم، توسعه برند امکان‌پذیر نخواهد بود. هنگام صحبت پیرامون کیفیت تیم شرکت، باید به المان‌هایی نظیر توانایی برقراری ارتباط مناسب با مشتریان، همکاری درونی اعضا، انتخاب افرادی با تحصیلات و مهارت‌های متفاوت و همچنین اطمینان از توان مدیریت چنین تیمی توجه کرد.

در زمینه برندسازی و مدیریت کسب‌وکار فقط رفتار گروه کارمندان نتیجه را تعیین نمی‌کند. به عنوان صاحب کسب‌وکار نحوه تعامل‌تان با تیم شرکت در رفتار آنها بازتاب خواهد یافت. به عبارت ساده، شما مرجع کارمندان در رفتارهای‌شان هستید. همچنین ارزش‌های کلی برندتان نیز براساس نحوه مدیریت شما مشخص خواهد شد. اگر در زمینه مدیریت مهارت و دانش کافی را ندارید، استخدام یک مدیرعامل گزینه مطلوبی به منظور تداوم پیشرفت برندتان خواهد بود. با این حال اگر توان مالی کافی برای این کار را ندارید، توسعه آزادی کارمندان در شکل‌دهی به قواعد سازمانی شرکت‌تان بهترین راهکار محسوب می‌شود. به این ترتیب ماهیت برندتان نتیجه تعامل درونی کارمندان با یکدیگر به همراه مشارکت شما خواهد بود.

شنا در اقیانوس آبی

مفهوم شنا در اقیانوس آبی برای نخستین بار از سوی راسل برانسون، کارآفرین جوان و نویسنده حوزه برندسازی، بیان شد. براین اساس شنا در اقیانوس آبی به معنای حضور در عرصه‌هایی از کسب‌وکار، بازاریابی و تبلیغات است که رقبا کمتر در آن حضور دارند. این مفهوم درست در نقطه مقابل اقیانوس قرمز است. در اقیانوس قرمز خیل عظیمی از رقبا در انتظار ما هستند.

در زمینه بهره‌گیری از عرصه‌های بدیع اقدام Taxify ارزش تأمل را دارد. این برند چینی یکی از بزرگ‌ترین رقبای اوبر محسوب می‌شود. باتوجه به رسوایی‌های سال گذشته اوبر در لندن و اعمال محدودیت دولتی برای این کسب‌وکار در بریتانیا Taxify پا به عرصه گذاشت. در واقع در نبود اوبر این برند چینی تمام مشتریان رقیب را به چنگ آورد. عملکرد Taxify بهترین نمونه شنا در اقیانوس‌های آبی است. زمان‌شناسی این برند چینی باعث ناتوانی رقبای دیگر در بازار بریتانیا شده است. به این ترتیب Taxify بازاری مستعد را هدف قرار داده و آن را از دسترس رقبا دور نگه داشته است.

منبع: entrepreneur

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

طعمی که ارزش به اشتراک‌گذاشتن را دارد

مترجم: نازنین کی‌نژاد

Anmum که یک برند شیرخشک در هنگ‌کنگ است، در سال ۲۰۱۴ برای اطلاع‌رسانی و تبدیل مادرها به سفیرانش، با چالش زیادی روبه‌رو بود. شیرخشک نوزادان بازاری رقابتی است؛ به این معنا که مصرف‌کنندگان با دامنه گسترده‌ای از انتخاب‌ها مواجه هستند و مادرها هر روز سیل تبلیغات زیادی را در این حوزه می‌بینند. به عبارت دیگر شنیده شدن بین این برندها، برای Anmum کار سختی بود. به همین دلایل برند به روشی خلاقانه برای جلب توجه مردم نیاز داشت.

استراتژی

مادران نقش مهمی در بزرگ کردن و تربیت فرزندان دارند، آنها به سلامت و رشد کودک توجه زیادی نشان می‌دهند. قبل از خرید هر محصول مرتبط با فرزندشان، به دقت همه چیز را بررسی می‌کنند و از مواد تشکیل‌دهنده و مزایای آن مطلع می‌شوند؛ آنها می‌خواهند بدانند دقیقا قرار است به فرزندان‌شان چه بدهند. مادران مدام در حال جمع‌آوری اطلاعات از منابع مختلف هستند تا در این موضوعات خبره شوند. به دلیل وفور این اطلاعات در فضای دیجیتال، اولین مکانی که مادران برای کسب اطلاعات به آن مراجعه می‌کنند وب‌سایت برندهای برای بررسی ادعاهای‌شان، وب‌لاگ‌های افراد تأثیرگذار و خواندن نقدها و بررسی‌های موجود است. ۸۰درصد مادران از موتورهای جست‌وجو استفاده می‌کنند و بیش از ۵۰درصد آنها معتقدند اینترنت برای بزرگ‌کردن بچه لازم است. آنها همچنین اهمیت زیادی به توصیه دوستان می‌دهند و این اطلاعات را به‌راحتی در اختیار مادران دیگر قرار می‌دهند، به شرطی که ۱۰۰درصد از درست بودن آن اطمینان داشته باشند. بیش از ۵۰درصد مادرها به مزیت‌های تبلیغ‌شده توسط یک برند زمانی اعتماد می‌کنند که مادران و مصرف‌کنندگان دیگر نظر مثبتی به آن محصول داشته باشند.

Anmum متوجه شد برای اینکه بتواند با مادرها گفت‌وگو کند باید آنها را بهتر بشناسد. به جای اینکه حدس بزند در سر مادرها چه می‌گذرد، یک پروژه دو طرفه را برمبنای حرف‌های بی‌پرده و صادقانه در شبکه‌های اجتماعی آغاز کرد و در این میان متوجه شد مادران علاوه بر مزیت‌های مربوط به سلامت یک محصول به طعم آن نیز اهمیت می‌دهند؛ شیر خشک مطبوعی که هم برای مادر و هم نوزاد دل‌چسب باشد. ایده کمپین «طعمی که ارزش به اشتراک‌گذاشتن را دارد» از این پروژه متولد شد.

اجرا

همکاری استراتژیک محتوایی با Yahoo! به برند اجازه می‌داد در تمام مکان‌هایی که مادران در فضای مجازی جست‌وجو می‌کردند، در معرض دید باشد. Anmum در همکاری مستقیم با تیم نویسندگان Yahoo! درست به هدف زده بود! و دقیقا همان محتوایی را تولید می‌کرد که مادران به دنبالش بودند. ویدئوهایی از مادران در جریان پروژه پیشین برند تهیه شد و در آگهی‌های Yahoo! منتشر شد. از مادران خواسته شد از فرزندان‌شان عکس بگیرند و این عکس‌ها توسط برند به بنر تبدیل شد؛ به عبارت دیگر عامل دیگری برای تشویق و کلیک‌کردن مردم. نمونه‌هایی از محصول برند برای مادرانی فرستاده شده که به وب‌سایت مراجعه کرده بودند، ولی هنوز به Anmun اعتماد نداشتند (برای شناسایی این مادران، Yahoo! کمک بزرگی بود).

منبع: creamglobal mbanews

ایستگاه بازاریابی

۱۰قانون بازاریابی رسانه‌های اجتماعی

مترجم: ماریا وکیلی

اعمال نفوذ قدرت محتوا و بازاریابی رسانه‌های اجتماعی، می‌تواند به شما کمک کند تا مخاطبان و مشتری‌های خود را به‌طور حیرت‌انگیزی افزایش دهید. اما شروع هر کاری بدون تجربه قبلی یا بصیرت کافی، می‌تواند چالش‌برانگیز باشد.

خیلی مهم است که شما اصول اولیه بازاریابی رسانه‌های اجتماعی را درک کنید. از برجسته‌تر کردن کیفیت گرفته، تا افزایش کلیک‌های آنلاین شما؛ وفادار ماندن به این ۱۰ قانون شالوده‌ای خواهد ساخت که به مشتریان، برند شما و شاید مهم‌تر از همهخط تولید شما خدمت می‌کند.

۱- قانون گوش دادن

موفقیت در رسانه‌های اجتماعی و بازاریابی محتوا، نیازمند گوش دادن بیشتر و حرف زدن کمتر است. محتوای آنلاین مخاطب مورد نظر خود را بخوانید و در گفت‌وگوها شرکت کنید تا بفهمید چه چیزی برای مخاطبان مورد نظر شما مهم است. فقط در آن زمان است که می‌توانید محتوا و گفت‌وگوهایی ایجاد کنید که به جای اینکه اوضاع زندگی‌شان را به هم بریزد، حائز ارزش بالایی است.

۲- قانون تمرکز

بهتر است به جای اینکه یک آدم همه فن حریف باشید، در یک چیز تخصص داشته باشید. یک رسانه اجتماعی بسیار متمرکز و استراتژی بازاریابی محتوا، که قصد دارد یک برند قوی بسازد، یک شانس بهتر برای موفقیت دارد، تا یک استراتژی گسترده که سعی دارد برای تمام مردم همه چیز باشد.

۳- قانون کیفیت

کیفیت، کمیت را مغلوب می‌سازد. بهتر است ۱۰۰۰ ارتباط آنلاین بسازید که محتوای شما را می‌خوانند، به اشتراک می‌گذارند و درباره محتوای شما با مخاطبان خود صحبت می‌کنند، تا اینکه ۱۰۰۰۰ کاربر آنلاین داشته باشید که بعد از اینکه اولین بار با شما ارتباط برقرار کردند ناپدید می‌شوند.

۴- قانون صبر

موفقیت رسانه‌های اجتماعی و بازاریابی محتوا، در یک شب انجام نمی‌شود، بنابراین نباید تلاش کنیم راه صد ساله را در یک شب بگذارنیم، این احتمال وجود دارد که برای رسیدن به نتیجه دلخواه، نیازمند متعهد شدن به مسیر طولانی شویم.

۵- قانون ترکیب

اگر شما محتوای جالب و با کیفیت تولید و سخت تلاش کنید تا مخاطبان آنلاین خود را تبدیل به فالوورهای با کیفیت کنید، آنها محتوای شما را با مخاطبان خودشان در شبکه‌های اجتماعی مانند توییتر، فیس‌بوک، وبلاگ‌های شخصی خودشان و. . . به اشتراک خواهند گذاشت.

این به اشتراک گذاشتن و گفت‌وگو کردن درباره محتوای شما، نقاط ورودی جدیدی برای موتورهای جست‌وجو، مانند گوگل، باز می‌کند تا در جست‌وجوهای کلمه کلیدی آنها را پیدا کنند. آن نقاط ورودی می‌تواند تا صدها یا هزاران روش ممکن برای مردم رشد کنند، تا مردم بتوانند به‌راحتی به‌طور آنلاین شما را پیدا کنند.

۶- قانون تأثیر

زمانی را برای پیدا کردن تأثیرگذاران آنلاین در بازار خود بگذارید، یعنی تأثیرگذارانی که مخاطبان کیفیتی دارند و احتمال دارد که به محصولات، خدمات و کسب‌و کار شما علاقه‌مند شوند. با آن افراد تماس بگیرید و با آنها ارتباط برقرار کنید. اگر به عنوان یک منبع اطلاعات مفید جالب و مقتدر، در مسیرشان قرار گیرید، آنها شاید محتوای شما را با فالوورهای خود به اشتراک بگذارند که این امر می‌تواند شما و کسب‌وکارتان را در مقابل مخاطبان جدید زیادی قرار دهد.

۷- قانون ارزش

اگر تمام وقت خود را بر روی وب‌سایت اجتماعی بگذرانید و مستقیماً باعث ترقی محصولات و خدمات خود شوید، مردم دیگر به حرف شما گوش نخواهند داد. شما باید به گفت‌وگو ارزش بدهید. کمتر روی تبدیلات و بیشتر بر روی ایجاد محتوای شگفت‌انگیز و توسعه روابط با تأثیرگذاران آنلاین تمرکز کنید. در آینده، آن مردم یک سازمان‌دهنده قوی برای بازاریابی شفاهی کسب‌وکار شما خواهند شد.

۸- قانون تشکر

شما کسی را که شخصاً با شما تماس می‌گیرد نادیده نخواهید گرفت، بنابراین در حالت آنلاین نیز آنها را نادیده نگیرید. ساختن روابط، یکی از مهم‌ترین بخش‌های موفقیت در بازاریابی رسانه‌های اجتماعی است، بنابراین همیشه از هرکسی که با شما تماس می‌گیرد تشکر کنید.

۹- قانون دسترسی

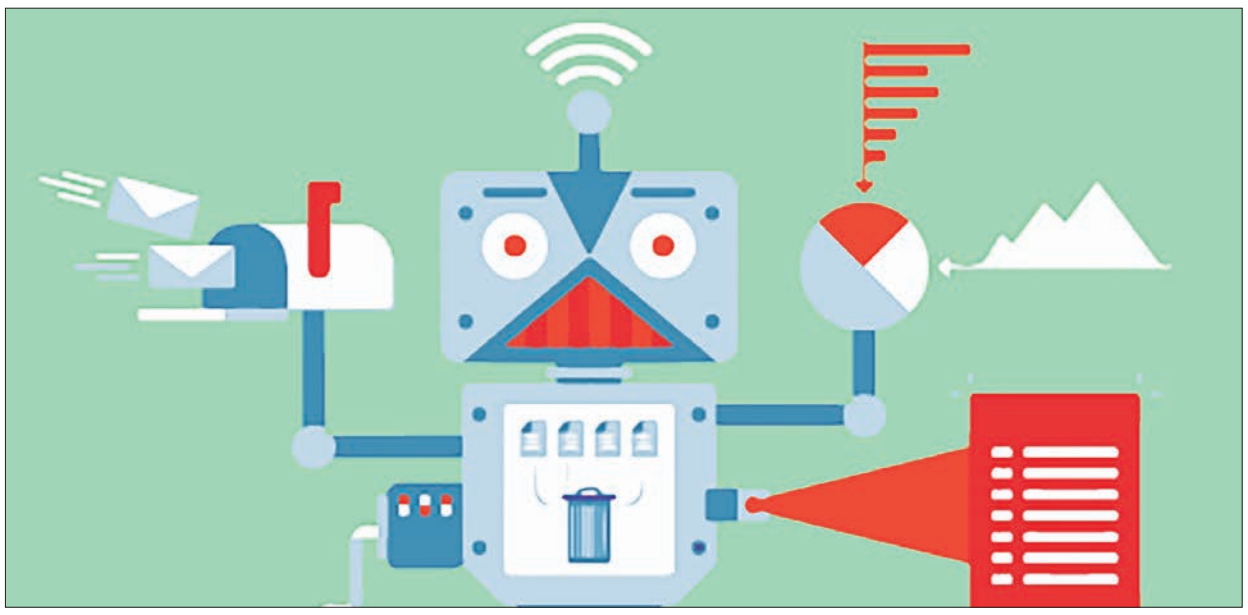
سعی نکنید محتوای خود را منتشر کنید و بعد ناپدید شوید. همیشه در دسترس مخاطبان خود باشید. آن به این معنی است که باید به‌طور دائم محتوا منتشر و در مکالمه‌ها شرکت کنید. فالوورهای آنلاین می‌توانند بی‌وفا باشند و اگر برای هفته‌ها یا ماه‌ها ناپدید شوید، در جایگزین کردن شما اصلاً تردید نمی‌کنند.

۱۰- قانون مقابله به مثل

اگر شما نیز همان کار را برای دیگران انجام ندهید، نمی‌توانید از آنها انتظار داشته باشید محتوای شما را به اشتراک بگذارند و درباره شما حرف بزنند. بنابراین، بخشی از زمانی‌که روی رسانه‌های اجتماعی می‌گذرانید، باید روی به اشتراک گذاشتن و صحبت کردن درباره محتوای منتشر شده توسط دیگران، تمرکز کنید.

منبع: entrepreneur

۵ دلیل اینکه چرا آینده بازاریابی در حوزه یادگیری ماشین است



مترجم: مژده حیدری منفرد

سیستم‌های کسب‌وکار هوشمند امروزی به‌طور کلی شرکت‌های هوشمندتر و سودآورتری هستند.

در مورد روند کسب‌وکار و ابزارهای آنلاینی که می‌توانند بهره‌وری کسب‌وکار را افزایش دهند، تحقیقات زیادی انجام می‌دهم.

به‌طور طبیعی، بسیاری از وب‌سایت‌ها و محتوای وب‌سایت‌ها را بررسی و نظارت می‌کنم و همانطور که قابل پیش‌بینی است، با تبلیغات همان شرکت‌هایی مواجه می‌شوم که در تایم لاین فیس بوک خودم می‌بینم. شگفت‌آورتر این است که چگونه فیس‌بوک به خوبی جست‌وجو و فعالیت آنلاین را برای افزایش یکپارچگی و مشخصه‌های تبلیغاتی خود ادغام می‌کند.

یادگیری ماشین را می‌توان به عنوان کاربرد هوش مصنوعی (AI) تعریف کرد که سیستم را قادر می‌سازد به‌طور خودکار از تجربیات بیاموزد و بهره ببرد (بدون اینکه به‌طور صریح برنامه‌ریزی شده باشد). یادگیری ماشین بر توسعه برنامه‌های کامپیوتری تمرکز دارد که می‌توانند به داده‌ها دسترسی پیدا کنند، آنها را تحلیل و از آن برای یادگیری استفاده کنند.

این محصولات شبیه محصولات آینده نگر مانند سیری (Siri) و آمازون اکو (Amazon Echo) نیستند و این امر محدود به شرکت‌هایی با بودجه‌های تحقیق و توسعه وسیع مانند گوگل، فیس‌بوک و مایکروسافت نیست. در واقع، یادگیری ماشین تقریباً به هر ۵۰۰ شرکت فورچون کمک می‌کند تا کارآمدتر باشند و پول بیشتری به دست آورند.

در اینجا پنج دلیل برتر برای استفاده از استراتژی‌های بازاریابی یادگیری ماشین در مقیاس مربوطه در شرکت‌ها ذکر می‌شود.

۱- «زمان واقعی» را به زندگی می‌آورد

عبارت «زمان واقعی» برای سال‌ها در میان بازاریابان مطرح شده است، اما تا زمانی‌که یادگیری ماشین واقعاً پا به عرصه ظهور گذاشت، هرگز محقق نشد. هیچ سیستم حتی نزدیک به این سطح از پاسخگویی یادگیری ماشین نبود. مصرف‌کنندگان شاهد این بودند که پیشنهادها به صورت لحظه‌ای تغییر می‌کنند. این تغییرات بر اساس داده‌های تقریباً نامحدودی است که رفتار آنها برای پردازش به ماشین‌ها می‌داد. تبلیغاتی که مجدد فیس بوک را هدف قرار داده‌اند فقط یک نمونه هستند. همین حالا وب‌سایتی را باز کنید. می‌بینید که نیازی نیست مدت طولانی منتظر بمانید تا تبلیغات را روی تایم لاین خود ببینید.

رافا جیمنز، مدیرعامل شرکت آدینتون می‌گوید: «یادگیری ماشین و دیگر تکنولوژی‌های پیشرفته، فرصت‌های جدیدی برای هوشمندانه‌تر کردن سرمایه‌گذاری بودجه بازاریابی به وجود آوردند». شرکت‌ها به شدت درگیر ارائه راه حل‌های یادگیری ماشین و بیشتر برای کسب‌وکار هستند. «این فناوری‌های جدید به شرکت‌ها اجازه می‌دهد اطلاعات زیادی را بی‌درنگ در ۲۴/۷ تحلیل کنند و به بینش‌های عمیقی برسند. مدیریت داده‌های بزرگ و داشتن بینش‌های قدرتمند و عملی، امروزه مهم‌ترین پایه برای هر کسب‌وکار اینترنتی است.»

۲- بزرگ‌ترین دشمن بازاریابی تجاری را از بین می‌برد

بازاریابی مؤثر به دست مخاطبان می‌رسد و موجب تبدیل (بازاریابی ترغیبی) می‌شود. در مسئله بسیار ساده بهره‌وری کامل از بازاریابی (اتلاف بازاریابی) چالش نهفته است. برای استراتژی بهتر، کمپین‌های بازاریابی رویکرد آزمون و خطا اتخاذ کرده‌اند. کمپین‌ها چه آنلاین یا آفلاین، عمدتا بذر خود را در خاک می‌کارند، به امید آنکه ریشه کند.

تصور کنید تلاش‌های بازاریابی شما عمدتا توسط افرادی دیده می‌شود که می‌خواهید آنها را ببینید، یعنی افرادی که دنبال چیزی هستند که شما پیشنهاد می‌دهید یا رفتار آنلاین آنها نشان می‌دهد که بیشتر به محصولات یا خدمات شما علاقه‌مند هستند. یادگیری ماشین توانایی کاهش ماهیت نامناسب بازاریابی را دارد. با استفاده از داده‌های رفتاری، بازاریابان می‌توانند مخاطبان خود را به صورت کارآمد هدف قرار دهند که می‌تواند خریداران را به مشتریان تبدیل کند.

۳- در را به روی پیش‌بینی بازاریابی باز می‌کند

حرفه‌ای‌ها با پیشگویی بازاریابی یا پیش‌بینی تقاضا، در طول سال‌ها پیش رفته‌اند. در بسیاری از موارد، این برنامه‌ریزی بر اساس روندها و الگوهای خرید سازگار انجام شده است. اتخاذ هوش مصنوعی در جهت اهداف بازاریابی برای تصمیم‌گیرندگان بنیادی‌تر است: به مشتریان این امکان را می‌دهد تا قبل از اینکه بدانند چه چیزی می‌خواهند، به آنها برسند. این تلاش‌ها هنوز هم بیشتر در حد پیشنهاد هستند. اما مشتریان با داده‌ها مطلع می‌شوند، نه پیشنهادهای کور به مصرف‌کنندگان.

کوین کارول، توسعه‌دهنده معروف این چنین بیان می‌کند: «بسیاری از کارهایی که ما با یادگیری ماشین انجام می‌دهیم قابل مشاهده نیست. یادگیری ماشین، الگوریتم‌های ما را به سمت پیش‌بینی تقاضا، رتبه‌بندی محصول، پیشنهادات محصول و معاملات تجاری، تشخیص تقلب، ترجمه‌ها و بسیاری بیشتر هدایت می‌کند.»

۴- به ساختار محتوای بازاریابی کمک می‌کند

کپی‌رایترها از بینش‌ها در شرکت یا فروش مشتری خود برای ساخت تبلیغات و کمپین‌های بازاریابی ایمیلی استفاده می‌کنند که به دست مخاطبان هدف می‌رسد. با این حال، تا حد زیادی، این نویسندگان متقاعدکننده ماهر باید با با رویکرد کلی و حدس‌های آموزشی کار کنند. یادگیری ماشین کار را کاهش می‌دهد. سپس، ماهیت و کیفیت آن را بهتر می‌کند: ابزار واقعی تحلیل احساسات را فراهم می‌کند تا بازاریابان بدانند چه بگویند و چگونه مخاطبان واکنش نشان می‌دهند. اثر تحلیل احساسات در توییتر مشخص می‌شود که در آن بازاریابان می‌توانند گفتوگوی اجتماعی را کنترل کنند تا ببینند که چه چیزی احساسات مخاطب هدف را تحریک می‌کند. متخصصان برند و کپی‌رایترها می‌توانند بلافاصله در پاسخ به نظرات و پاسخ‌های تکراری تبلیغات را تغییر دهند. این پیام کاملاً به چشم می‌آید.

۵- هزینه‌ها را کاهش می‌دهد

اکنون که جهان تقریباً به‌طور کامل آنلاین شده است، از یادگیری ماشین می‌توان برای رسیدگی به برخی از سخت‌ترین چالش‌های بازاریابی استفاده کرد. هزینه همیشه یکی از اصلی‌ترین موارد است.

یادگیری ماشین باعث کاهش هزینه‌های بازاریابی می‌شود، زیرا به تعداد بسیار کمتری نیاز دارد. همچنین هزینه‌های ارتباطی را به شدت کاهش می‌دهد، زیرا اکثر مشتریان می‌توانند از طریق ایمیل‌های خودکار، پست‌های شبکه‌های اجتماعی برنامه‌ریزی شده و تبلیغات آنلاین یا سایر محتواها به روز شوند.

دقت یادگیری ماشین بر تولید و توزیع مواد به صورت آفلاین تأثیر می‌گذارد. به بازاریابان اجازه می‌دهد مقدار مناسب را تعیین کنند و از مؤثرترین کانال استفاده کنند تا هزینه‌های بیش از حد تولید اضافی را کاهش دهند.

منبع: entrepreneur

بازاریابی خلاق

بازاریابی نوین

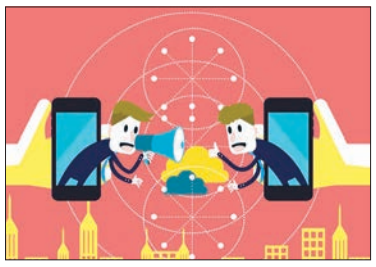
چرا برندهای بزرگ و کوچک، در اینفلوئنسر مارکتینگ شکست می‌خورند؟

مژگان گوران

از زمانی‌که پدیده‌ای به نام جامعه در میان انسان‌ها شکل گرفته، افراد تأثیرگذار یا اینفلوئنسر نیز وجود داشته است. افرادی نظیر پادشاهان یا رئیس‌جمهورها، رهبران مذهبی و جنبش‌های اجتماعی، مدیران موفق کسب‌وکار، و صد البته افراد مشهور (سلبریتی‌ها) از جمله کسانی هستند که محل رجوع و اعتماد گروه‌هایی از مردم – و یا به تعبیر جدیدتر اینفلوئنسر- بوده‌اند. برندها نحوه درست استفاده از اینفلوئنسر مارکتینگ را نمی‌دانند و همین، کسب و کار آنها را خراب می‌کند.

۷۸درصد بازاریابانی که در سال ۲۰۱۶ از اینفلوئنسر مارکتینگ استفاده کردند، متوجه شدند که محاسبه بازگشت سرمایه (ROI)، چالش برتر سال ۲۰۱۷ خواهد بود.

درحالی‌که بسیاری از شرکت‌ها به پول ریختن در SEO و رسانه اجتماعی ادامه می‌دهند، دیگر شرکت‌ها به این نتیجه رسیدند که اینفلوئنسر مارکتینگ، بزرگ‌ترین موقعیت را برای تغییر اساسی فراهم می‌کند. فقط یک مشکل وجود دارد: برخی برندها، که خیلی از آنها از بزرگ‌ترین برندهای دنیا هستند، مکرراً در اینفلوئنسر مارکتینگ شکست می‌خورند.



من توانستم با به کارگیری یک استراتژی هدفدار و توجه به ROI، از این مسئله جلوگیری کنم. نظرات من درمورد دلیل شکست خوردن برندهای بزرگ در اینفلوئنسر مارکتینگ، آن هم با وجود بودجه‌های کلان و متخصصان متعهدی که بر کمپین‌های آنها نظارت می‌کنند، در اینجا آمده است.

۱. آنها نیچ اینفلوئنسرها را نادیده می‌گیرند

برندهای بزرگ، همیشه در این دام می‌افتند که «بزرگ‌تر، بهتر است». این مسئله در اینفلوئنسر مارکتینگ صدق نمی‌کند. معمولاً نیچ اینفلوئنسرها هستند که بیشترین تأثیر را روی توسعه، کار و درآمد دارند. هر کدام از اینفلوئنسرها برای خودشان یک حیاط خلوت دارند – چیزی که در ادبیات بازاریابی به نیچ (Niche) معروف است. به بیانی دیگر، آنها قدرت نفوذ، کاریزما یا دانشی را دارند که دیگران از آن برخوردار نیستند. در توسعه Agent Beta، چیزهایی درمورد مسائلی که در اینفلوئنسر مارکتینگ نقش دارند یا ندارند را یاد گرفتم. اینکه تمام وقت خود را صرف یافتن اینفلوئنسرهای برتر کنید، هدر دادن زمان است. بر ارتباط با نیچ اینفلوئنسرهایی که دنبال کنندگان هدفمندی دارند، تمرکز کنید.

۲. دارایی را گسترش نمی‌دهند

اینستاگرام. اینستاگرام. اینستاگرام. این را مدام می‌شنوم. که اگر می‌خواهید در اینفلوئنسر مارکتینگ موفق شوید، اینستاگرام تنها جایی است که باید در آن حضور داشته باشید. کاملاً با این مخالفم. زمانی‌که در حال ساخت برند و شرکت‌های خود بودم و به دیگران نیز کمک می‌کردم، متوجه شدم که می‌شود از طریق دیگر بسترها و پلتفرم‌های اجتماعی مانند اسنپ چت نیز، به موفقیت‌های بزرگ دست یافت. هر پلتفرمی برای موفقیت، به یک روش خاص نیاز دارد، اما ارزشش را دارد.

۳. یاد نمی‌گیرند

در بعضی موارد، این با نکته اول همراه است. برندهای بزرگ در دام مشارکت با هر کسی که دنبال کنندگان بالایی دارد، می‌افتند. بعضی از آنها حتی وقت نمی‌گذارند تا درمورد روش اینفلوئنسر، چیز بیشتری بدانند.

استراتژی من آسان است. قبل از اینکه به سمت اینفلوئنسر بروم، تمام جزییات پلتفرم‌های اجتماعی آنها را بررسی می‌کنم. این، شامل بررسی تمام شرکت‌هایی که در گذشته اداره کرده‌اند و نحوه تعامل آنها با مخاطبان‌شان می‌شود. این روش، به جای انجام یک کار بی‌هدف و نامشخص، ایده مشخصی از کاری که می‌خواهم به من می‌دهد.

اگر می‌خواهید در اینفلوئنسر مارکتینگ موفق شوید- چیزی که ممکن است برندهای بزرگ قادر به انجامش نباشند- باید از اشتباهاتی که این شرکت‌ها مرتکب می‌شوند اجتناب کنید.

منبع: entrepreneur

کارآفرینی

اولین ایده کسب‌وکارتان چگونه به شما کمک می‌کند؟

تجربیات ۱۷ کارآفرین موفق (۲)

مترجم: مژگان گوران

بخش مهمی از کارفرما بودن، نترسیدن از آزمون و خطاست و هرچه زودتر این را بفهمید، شرایط بهتری خواهید داشت. بسیاری از بنیانگذاران موفق، زمانی‌که جوان بودند، ایده‌هایی برای کسب‌وکار داشتند. اگرچه از ایده اولیه خود خیلی فراتر نرفتند، اما همین آنها را در مسیر رسیدن به آن چیزی که حالا هستند قرار داد.

ما از ۱۷ کارفرما خواستیم تا درمورد اولین ریسک‌ها و چیزهایی که از تجربیات‌شان یاد گرفتند صحبت کنند. چیزهایی که باید می‌گفتند در اینجا آمده است. در شماره قبل به تجربیات پنج کارآفرین اشاره کردیم و در ادامه به چند مورد دیگر اشاره می‌کنیم.

۶- نحوه بزرگ کردن یک شرکت

نام: مت ارلیچمن

شرکت: Porch

ایده کسب‌وکار: اولین چیزی که به یاد می‌آورم و با آن کار کردم، شرکتی به نام All Star Camps بود. زمانی‌که ۱۴ ساله بودم یک کمپ چندگانه ورزشی برای بچه‌های ابتدایی راه انداختم. بعد از پنج سال، آن را ساختم، بزرگش کردم و در واشنگتن غربی مکان‌های مختلفی داشتم. این یکی از بهترین کارها هم بود، چون در تعطیلات تابستان، با بچه‌ها فوتبال بازی می‌کنید. همچنین برای من ثابت شد که این همان کاری است که دوست دارم انجام دهم: ساختن شرکتی که بسیار جالب باشد.

۷- نحوه اداره کردن یک بازار را یاد گرفتم

نام: مارک گروتزینگر

شرکت: SeatGeek

ایده کسب‌وکار: در دوران دبیرستان، یک شرکت کوچک را تأسیس کردم که اشتباهات مقالات دانشگاهی را ویرایش می‌کرد. افرادی که برای دانشگاه درخواست می‌فرستادند و برای ویرایش مقاله به کمک احتیاج داشتند، کار خود را از طریق وب‌سایت ما ارائه می‌دادند و سپس ما آنها را به یک معلم انگلیسی می‌دادیم تا با آنها کار کند و کارشان بهتر شود. این به سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ برمی‌گردد و یک بازار محسوب می‌شد. SeatGeek یک بازار است و به من فرصت ارتباط با مردم از طریق اینترنت را داد.

۸. مستقیما با مردم صحبت کنید

نام: آرون هیرشورن

شرکت: DogVacay

ایده کسب‌وکار: من مربی خصوصی و معلم جوجیتسو بودم. من بیشترین چیزها را درمورد ارتباط با افراد و انگیزه فردی را در اینجا پیدا کردم. قبل ازDogVacay، یک ایده دیگر نیز برای کسب‌وکار داشتم که درمورد بازاری برای مربیان خصوصی و ماساژ تراپیست‌ها بود که واقعا ایده خوبی بود، اما کمی زود بود. ما واقعا سرعت لازم برای بیرون دان یک محصول، تکرار آن و به دست آوردن مشتری نداشتیم.

۹. هر وقت موقعیت پیش آمد، آماده باشید

نام: چی هوآنگ

شرکت: Boxed

ایده کسب‌وکار: زمانی‌که کلاس پنجم بودم به همه بچه‌های محله آب‌نبات می‌فروختم. می‌دیدم که چقدر ماشین بستنی را دوست دارند، اما ماشین بستنی فقط یک بار در روز می‌آمد. بنابراین، وقتی با بچه‌های همسایه بیرون بودم همیشه اطراف ماشین بستنی می‌چرخیدم. همان، نقطه شروع من بود.

۱۰.مسائل،از آنچه‌به‌نظرمی‌رسند،پیچیده‌ترهستند

نام: جان زیمر

شرکت: Lyft

ایده کسب‌وکار: نوعی آناناس سفید در نیکاراگوئه وجود دارد که زمانی‌که در آنجا بودم آن را امتحان کردم. بعد از سفرم به آنجا، فکر کردم که صادرات آن هم برای افرادی که می‌خواهند آن را صادر کنند سود دارد، هم برای افرادی که تا حالا این نوع آناناس را نخورده بودند. ما تصمیم به حمل و نقل آن گرفتیم. چهار نفر از ما روی آن کار می‌کرد. به دلیل مشکلات حمل و نقل به ایده میوه خشک رسیدیم و این ایده شکست خورد، زیرا در وارد کردن آن به بازار، موفق نبودیم. یاد گرفتم که چقدر ممکن است یک چیز به ظاهر ساده، سخت باشد. همچنین برای شروع کاری که در ذهن داشتم خیلی ناشی بودم. واقعیت این است که اگر می‌خواهید چیزی اتفاق بیفتد، باید خودتان را کاملا به آن متعهد کنید. فکر کنم این همان کاری است که من و لوگان با Lyft انجام دادیم. این، دنیای زندگی ماست. من چیزهای زیادی درمورد تعهد لازم برای موفقیت را یاد گرفتم.

۱۱.اگر شما مشکل دارید، دیگران نیز مشکل دارند

نام: رندی زاکربرگ

شرکت: Zuckerberg Media

ایده کسب‌وکار: خدمات اشتراک برف‌روبی در دوران راهنمایی. من در نیویورک بزرگ شدم و از طریق روبیدن مسیر خود، کمی پول توجیبی درمی‌آوردم. اما بعدا با خودم فکر کردم چه می‌شود اگر در خانه‌ها را بزنم و بگویم: « قیمت امروز اینقدر است یا اینکه می‌توانید برای تمام فصل از قبل سفارش بدهید.» اگر برف زیادی ببارد، خوب معامله خوبی خواهم داشت، اما اگر نبارید، یک ریسک است و تو آن را پذیرفته‌ای. چند خانه‌ای که در محله بودند مرا پذیرفتند و البته بیشتر به خاطر این بود که بچه بامزه همسایه برای خود ایده‌ای دارد، اما حالا خدمات اشتراکی را همه جا می‌بینم و فکر می‌کنم آن زمان خیلی از زمان خودم جلوتر بودم.

ادامه دارد. . .

منبع: entrepreneur

چرا فضاهای همکاری می‌تواند برای کارآفرینان آرمانی باشد؟

مزیت‌هایی که به آن فکر نکرده‌اید

مترجم:ماریاوکیلی

آیا تا به حال به کار کردن در یک فضای همکاری فکر کرده‌اید؟ همکاری، به عنوان تقسیم فضای اداری (معمولاً) به وسیله متخصصان شغل آزاد و مستقل تعریف می‌شود که تمایل دارند در یک زمینه گروهی و مشترک (برعکس مدل سنتی که فضای اداره توسط کارمندان یک سازمان خاص به‌کار گرفته می‌شود) با همدیگر کار کنند. همکاری مزیت‌های بسیار زیادی دارد که شاید شما به آن فکر نکرده باشید. در حقیقت، فضای همکاری می‌تواند برای کارآفرینان ایده‌آل باشد. این مقاله علت این امر را توضیح می‌دهد.

شغل آزاد رو به افزایش است و همکاری، مناسب بسیاری از فریلنسرهاست

مزیت اینکه مدیر کارهای خود باشید کاملاً هویدا است. رئیس خود بودن، انعطاف‌پذیری در انتخاب ساعات محل کار و توانایی کسر هزینه‌های کسب‌وکار از مالیات بر درآمد، همه محرک‌های قوی برای انتخاب شغل آزاد هستند.

آمار نشان می‌دهد که شغل آزاد در حال رشد پیوسته و یکنواخت است و تا سال ۲۰۲۰، ۴۰درصد نیروی کاری در آمریکا و ۴۵درصد نیروی کاری در کانادا شامل فریلنسرها، پیمانکارهای مستقل و کارمندان عندالمطالبه خواهد بود.

رشد شغل آزاد، منجر به یک انفجار در تقاضا برای فضای همکاری، مخصوصا در جشن‌های هزار ساله استارت‌آپ‌های صنعت تکنولوژی شده است. بر حسب تحقیق همکاری جهانی سال ۲۰۱۷، سالانه تعداد فضاهای همکاری ۲۲درصد در حال افزایش است و تعداد اعضای همکاری هر سال ۴۰درصد در حال رشد است. سوپراستارهای مولتی میلیون دلاری از قبیل اوبر و اینستاگرام در فضاهای همکاری پرورش داده شده‌اند.

وابسته به دارایی و موقعیت خانوادگی شما، کار کردن از خانه می‌تواند سودمند باشد، اما همچنین می‌تواند شما را منزوی کند، یا در معرض حواس‌پرتی‌هایی قرار دهد که بر مفیدبودن شما تأثیر می‌گذارد.

اگر کار کردن از خانه برای شما مقدور نیست، اما نمی‌توانید از پس فضاهای اداری شخصی سنتی نیز برآیید، شاید وقت آن رسیده است که درباره مزیت‌های همکاری جست‌وجو کنید.

فضای همکاری برای استارت‌آپ‌های کم هزینه ایده‌آل است

اجاره فضای اداره تجاری سنتی، معمولاً نیازمند امضای یک اجاره نامه دو تا ۱۰ساله است. به‌طور کلی یک بیعانه نیز لازم است. وابسته به قوانین دولت/ منطقه و اینکه قرارداد کرایه چطور تنظیم می‌شود، نقض یک اجاره‌نامه تجاری می‌تواند سخت و هزینه‌بردار باشد، مخصوصا اگر برای آن فضا تقاضای زیادی وجود نداشته باشد.

از طرف دیگر، با فضای همکاری بیشتر شبیه یک عضویت انجمنی رفتار می‌شود. فضا معمولاً ماهانه، با تعدادی فراهم‌کننده که گزینه‌های هفتگی، ماهانه یا حتی پرداختی فراهم می‌کنند، اجاره می‌شود. از دیدگاه گردش وجوه، فضای همکاری برای کارآفرینان استارت‌آپ ایده‌آل است، چراکه به دنبال یک فضای حرفه‌ای بدون هزینه‌های پیش‌پرداخت و تعهدهای طولانی‌مدت هستند.

انعطاف‌پذیری فضای همکاری، همچنین می‌تواند یک مزیت برای یک استارت‌آپ در حال رشد باشد. سازگار کردن کارمندان به سادگی اضافه کردن عضویت است.

کاربران فضای همکاری، یک توافق‌نامه عضویت امضا می‌کنند که قوانین استفاده از فضا، اجاره و هر نوع جنبه قانونی دیگری که بر رابطه فراهم‌کننده/عضویت حکمرانی می‌کند، را نمایش می‌دهد.

در آمریکا یا کانادا، قیمت‌گذاری برای یک فضای همکاری می‌تواند وابسته به فاکتورهای زیر، از چندصد دلار تا هزاران دلار در ماه باشد:

– **موقعیت:** هزینه‌های ملکی منطقه‌ای. در مناطق گران از قبیل دره سیلیکون یا نیویورک، هزینه‌های فضای همکاری می‌تواند بسیار زیاد باشد.

– **ساخت فضا و سازگاری‌ها:** اگر فضای همکاری شما در یک ساختمان کلاس A مستقر است که شامل امکاناتی از قبیل پارکینگ، امنیت در محل، کافه، باشگاه و غیره است، توقع هزینه‌های بیشتری داشته باشید.

– **فضای میز:** حق‌الزحمه عضویت، برای محل استقرار رزرو شده بیشتر و برای یک دفتر شخصی حتی بسیار بیشتر هستند.

– **منفعت‌های عضویت اضافه:** بعضی از فراهم‌کنندگان همکاری، مزایایی از قبیل دسترسی ۲۴ ساعته، اتاق‌های کنفرانس، پذیرش در محل یا خدماتی از قبیل تحویل نامه، جای امن دوچرخه، استفاده از محل‌های شرکت‌کننده در موقعیت‌های مختلف، کارگاه‌ها و رخدادهای آموزشی، تخفیف از شریکان، قوه‌ها و خوراکی‌های مخصوص و. . . ارائه می‌دهند.

هرچقدر فضاهای همکاری گران‌تر باشد، به‌طور کلی کسب‌وکارها یا استارت‌آپ‌های خوب تأمین شده، ایجاد می‌شوند.

امکانات همکاری تماما فراگیر هستند

یکی از مزیت‌های اصلی دیگر برای همکاری، اجتناب از تمام هزینه‌های فضای اداری شخصیِ استارت‌آپ دیگر، از قبیل مبلمان، تسهیلات، هزینه‌های اضافی خدمات کرایه و وسایل برقی (قهوه‌ساز، یخچال، ماکروفر و غیره) است. پیدا کردن فضای ادرای شخصی مناسب، نیز می‌تواند بسیار زمان‌بر باشد.

یک عضویت فضای همکاری معمولاً شامل:

– یک میز و صندلی (وابسته به سطح عضویت، می‌تواند هر میز دردسترس، یک میز اختصاصی، یا یک دفتر شخصی باشد)

– اینترنت سرعت بالا (سیم کشی شده یا وای فای)

– دسترسی به یک دستگاه پرینتر/ اسکنر/ زیراکس مشترک

– فضای قفسه کتاب

– قهوه یا چای رایگان و امکانات آشپزخانه از قبیل یخچال و ماکروفر

– استفاده از یک اتاق کنفرانس (بر اساس رزرو)

یکی از جاذبه‌های اصلی دیگر فضای همکاری، مخصوصا برای کارآفرینان جشن‌های هزارساله، مسئولیت‌های کمتر است. مدیریت، مسئول حفظ و بی‌قید و شرط کردن فرضیات است. طبیعت تماما فراگیر همکاری، همچنین به‌طور گسترده حسابداری و آمادگی مالیات را آسان می‌کند، چراکه تمام خدمات به یک صورتحساب ماهانه متکی هستند.

همکاری می‌تواند به‌طور گسترده مسیر شروع یک تجارت جدید را آسان و همچنین در زمانی‌که کسب‌وکار شما در حال رشد است، انعطاف‌پذیری فراهم کند. شما می‌توانید در هر زمانی بدون هزینه و بدون تعهدهای فضای اجاره تجاری، به اعضای تیم اضافه کنید.

همکاری، همدستی و اشتراک مساعی ارائه می‌دهد

متأسفانه اغلب یکی از نقص‌های یک فریلنسر شغل آزاد بودن، انزوا است. بیشتر آنها از خانه کار می‌کنند و همکاری و فعالیت‌های متقابل اجتماعی را که کار کردن در اداره با گروهی از افراد همفکر می‌تواند ارائه دهد، ندارند.

وابسته به موقعیت خانواده شما، محیط خانه نیز می‌تواند همچون جاهای دیگری که گاهی اوقات کارآفرینان انتخاب می‌کنند در آنجا کار کنند، مانند کافی‌شاپ‌ها یا تفریحگاه‌ها، بسیار حواس‌پرت‌کننده باشد.

یک محیط همکاری می‌تواند این موارد را فراهم کند:

– یک محیط کاری انعطاف‌پذیر، مناسب و حرفه‌ای که سودمندی را تشویق می‌کند.

– تعادل و جدایی لازم بین کار و زندگی که بیشتر مردم به آن نیاز دارند.

– تعاملات اجتماعی مثبت. حس انسانیت و حس عضوی از جامعه بودن.

به‌دست آوردن تجارت جدید و تماس‌های باارزش

فضاهای همکاری، محیط‌های ایده‌آل برای شبکه‌بندی با کارآفرینان دیگر، مخصوصا برای استارت‌آپ‌ها هستند. آیا در امور دفترداری، طراحی وب برای وب‌سایت کسب‌وکار شما، عکاسی برای پوشش رخداد بعدی شما، یا کسی که در کمپین بازاریابی رسانه‌های اجتماعی کمک کند، نیاز به کمک دارید؟ آن فرد متخصصی که به آن احتیاج دارید، شاید فقط چند میز آن طرف‌تر باشد.

به‌طور معکوس، ارائه خدمات شما به اعضای دیگر، شاید بدون بازاریابی برای‌تان کسب‌وکار جدید به ارمغان بیاورد. در آمیختن با افراد تجاری دیگر، بر یک پایه روزانه، یک راه ایده‌آل برای دریافت جملات مثبت است و یک راه خیلی مؤثرتر (و کم هزینه‌تر) برای دستیابی به کسب‌وکار جدید، به‌جای تبلیغات است.

برای دانشجویان تابستانی و کارآموزان، همکاری می‌تواند یک راه عالی برای برخورد با کارمندان بالقوه باشد.

آیا همکاری برای شما مناسب است؟

درحالی‌که همکاری مزایای زیادی دارد، اما لزوما برای هر کارآفرین یا هر کسب‌وکاری مناسب نیست. یک استارت‌آپ که سرمایه کافی از صاحب (صاحبان) خود دارد، یا به وام یا بالابردن سهام دسترسی دارد، شاید بنا به دلایلی که در پایین ذکر می‌شود یک فضای اداره اجاره‌ای تجاری شخصی را ترجیح دهد:

– وقتی یک کسب‌وکار فرضیه‌های خود را دارد، شاید یک ظاهر تأسیسی حرفه‌ای‌تر به مشتریان بدهد. نماد، شکل دفتر، مبلمان و غیره. همه این موارد می‌تواند برحسب نیازمندی‌های شما تنظیم شوند.

– فضای اداره شخصی، برای انواع خاصی از کسب‌وکارها مناسب‌تر است، مخصوصا آنهایی که با مصالح حساس یا مسائل رازداری ارباب رجوع سروکار دارند. در یک محیط همکاری آزاد، کارآفرینان دیگر شاید بتوانند مکالمات تلفنی با موکل‌ها را بشنوند، یا اطلاعات را در صفحه نمایش کامپیوتر فرد کناری ببینند.

– اگر شما یک محیط کاری آرام، با حداقل مزاحمت ترجیح می‌دهید تا بتوانید تمرکز خود را حفظ کنید، پس فضای همکاری شاید مناسب نباشد. صداهای پشت زمینه از قبیل مکالمات تلفنی، احوال پرسی کردن، موسیقی و... می‌توانند باعث حواس‌پرتی شوند و از سوددهی شما بکاهند.

– همدستی و شبکه‌سازی، بعضی از مزایای اصلی همکاری هستند، اما یک کسب‌وکار تأسیس شده شاید به این موارد نیاز نداشته باشد.

– کنترل بر محیط فیزیکی، کاربران فضای همکاری وقتی نوبت به مسائل راحتی از قبیل فضای میز و نشستن می‌رسد، شاید انتخاب‌های کمی داشته باشند.

عدم کنترل بر نوردهی، دمای اتاق و تصفیه هوا، نزدیکی به پنجره و غیره، نقص‌های دیگر یک فضای کاری مشترک هستند.

– همکاران نیز شاید مورد علاقه شما نباشند. برای مثال، اگر کسب‌وکار شما طراحی گرافیکی است، احتمال کمی وجود دارد که چیزهای مشترکی با گروهی از حسابدارانی که در اتاق شما هستند داشته باشید.

شاید با کار کردن در کنار گروهی از مردم با محدوده سنی و جنسیتی خاص، احساس راحتی کنید.

بیشتر کسب‌وکارهای موفقی که در مرحله رشد هستند و انتظار می‌رود تعداد زیادی کارمند داشته باشند، احتمالا در نهایت می‌خواهند خلوت و امنیت اجاره فضای اداری خودشان را داشته باشند، اما برای کارآفرینان تک و کسب‌وکارهای کوچک دیگر (و مخصوصا برای استارت‌آپ‌ها)، هزینه کم و طبیعت انعطاف‌پذیر همکاری، آن را به یک گزینه خیلی جذاب برایشان تبدیل می‌کند.

منبع: thebalance

دیدگاه

چرا کار با افرادی که با شما مخالف هستند برای کسب و کار شما مفید است؟

مخالفت‌های اجتناب ناپذیر و سازنده

مترجم: نیما جوادی

رهبران و کارآفرینان برتر می‌دانند که کیفیت شرکت به افرادی که در آن مشغول به کار هستند وابسته است. گرچه کارآفرینان غالبا این مفهوم را درک می‌کنند، ولی گاهی دوباره به تفکر سلسله مراتبی روی می‌آورند. به علاوه، این امکان وجود دارد که ایده‌های سایر کارمندان بلافاصله و بی‌درنگ سرکوب شود.

با این حال، برای شرکتی داخلی که تعادل مناسبی دارد و به سمت موفقیت حرکت می‌کند، مخالفت اجتناب‌ناپذیر و حتی سازنده است. پس بهترین کار به‌عنوان یک مدیر، ساخت تیمی‌متشکل از افرادی است که همیشه با شما موافقِ نیستند و شما این تصمیم را به صورت کاملاً استراتژیک و با آگاهی کامل اتخاذ می‌کنید.

۱- این کاری چالش‌برانگیز است

اعضای اولین هیأت‌مدیره من که در سازمانی غیرانتفاعی مشغول کار شدند، افرادی بودند که من می‌دانستم همیشه با من موافق نیستند. من می‌دانستم که این کاری مفید است، ولی این تصمیم همچنان بسیار سخت بود و تا امروز هم همچنان سختی خود را حفظ کرده است. شما به عنوان یک رهبر به ایده‌های خود علاقه زیادی دارید. به همین دلیل شنیدن نظرات مخالف و به چالش کشیده شدن این ایده‌ها کمی‌دشوار خواهد بود. حتی اگر شنیدن نظر مخالف از سوی عضوی از هیأت‌مدیره، اعضای تیم و کارمندان در رابطه با ایده‌ها و استراتژی‌ها برای شما بسیار دشوار است، باز هم آنها را بشنوید. پذیرفتن چالش تفکر خارج از چارچوب، شما را به عنوان یک رهبر متواضع می‌کند، در آینده به شما کمک و شما را آماده مقابله با چالش‌های فراسازمانی و خارجی می‌کند. سختی آن را قبول کنید و بدانید که این کار موجب پیشرفت شما می‌شود، پس با آن روبه رو شوید.

۲- باعث می‌شود به متفکری انتقادی تبدیل شوید

ساختن تیمی‌با جهان‌بینی‌های متضاد، یا حتی دیدگاه‌های متفاوت در رابطه با صنعت، باعث می‌شود که به متفکری انتقادی تبدیل شوید، حتی بیشتر از آنچه در گذشته بودید. دیدگاه‌های متفاوت در رابطه با مشکلات صنعت یا استراتژی‌های تجاری به شما کمک می‌کند تا درک بهتری از شرکت خود، صنعت، مشتریان و رقبا داشته باشید. به چالش کشیده شدن قبل از انتشار عمومی‌ایده‌ها و استراتژی‌ها قطعاً به نفع شرکت شما خواهد بود، چون به این ترتیب شما می‌توانید به همه چیز صادقانه و منتقدانه نگاه کنید.

۳- یاد می‌گیرید که به دیدگاه‌های مختلف و مخالف احترام بگذارید

شما می‌دانید که حاضران در جلسات شرکت همیشه با شما موافق نخواهند بود، ولی با این وجود شما این افراد را برای تیم انتخاب می‌کنید و با این کار احترام گذاشتن به دیدگاه‌های متفاوت را خواهید آموخت. استراتژی‌ها و ایده‌هایی که زمانی برای شما بسیار عزیز بودند به دلیل انتقاد یا مخالفت یکی از اعضای تیم دیگر اعتبار سابق را ندارند. این نظرات را سرکوب نکنید. آنها را بپذیرید و درک کنید که چرا یک ایده از جانب اعضای تیم و همکاران حمایت نمی‌شود. پیاده‌سازی یک استراتژی در نهایت به تصمیم شما، تیم شما و توفان فکری جمعی بستگی دارد، با این حال احترامی‌که شما به عنوان یک رهبر وارد شرکت و اتاق جلسه می‌کنید بسیار مهم است و باعث می‌شود فکرتان نسبت به ایده‌هایی که شاید در گذشته آنها را کاملاً نادیده می‌گرفتید، بازتر شود.

۴- در نهایت تصمیم بهتری می‌گیرید

در نهایت، با داشتن افراد و دیدگاه‌های متفاوت در تیم، تصمیم بهتری خواهید گرفت. وقتی من اولین اعضای هیأت‌مدیره‌ام را انتخاب کردم، می‌دانستم که همیشه با این افراد موافق نخواهم بود و این بهترین تصمیمی‌بود که برای شرکتم گرفتم. به دلیل وجود دیدگاه‌های متفاوت ما موفق شدیم با بحث و صحبت از شرایط متفاوتی عبور و تصمیماتی با آگاهی کامل از نظرات مشتریان‌مان و همچنین مزایا و معایب احتمالی، اتخاذ کنیم.

گرچه این چهار مورد همگی مزایای داشتن تیمی‌متشکل از افرادی با دیدگاه‌های متفاوت هستند و همگی نیز از اهمیت بالایی برخوردارند، ولی مهم‌ترین هدف ساخت یک تیم، استخدام افرادی است که ماموریت شرکت را به‌خوبی درک کرده‌اند و برای آن ارزش قائلند. بدون وجود تعهد و وفاداری نسبت به ماموریت شرکت، تیم شما در زمان ناسازگاری، اختلاف و بحث، از هم پاشیده خواهد شد.

منبع: forbes

با تداوم فیلترینگ، جایگزینی نداریم

کسب‌وکارهای مجازی تحت فشار می‌خوابند

یک کارشناس با انتقاد از سیاست‌هایی که باعث ایجاد وابستگی به تلگرام شده، تداوم فیلترینگ را موجب افزایش استفاده از فیلترشکن دانست و گفت: با تداوم فیلترینگ باید جایگزین داشته باشیم و جایگزین هم یک‌روزه ایجاد نمی‌شود و اکنون هیچ کسب‌وکار داخلی وجود ندارد که از لحاظ فنی و زیرساختی، تحت فشار عملکرد خوبی ارائه دهد.

جعفر محمدی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه سیاست‌های اعمال‌شده در فضای مجازی کشور باعث شده یک پیام‌رسان مانند تلگرام جای چندین ابزار دیگر را بگیرد، گفت: تلگرام علاوه بر نقش پیام‌رسانی، با توجه به فیلتر بودن یوتیوب و بسیاری از شبکه‌های محتوای ویدئویی، کار آنها را می‌کند و به علت نبود فضای مربوط به تبلیغات کار آنها را برعهده می‌گیرد. با توجه به اینکه در فضای اطلاع‌رسانی و رسانه‌ای ضعف‌هایی داریم، این وظیفه را برعهده می‌گیرد و بسیاری از مردم از این ابزار خبرها را دنبال می‌کنند. به همین دلیل است که با فیلتر تلگرام، اکنون همه اینها دچار مشکل شده‌اند.

این کارشناس حوزه فناوری اطلاعات وابستگی ایجادشده به تلگرام را یک ضعف دانست و افزود: اگر تلگرام به هر دلیل محدود شود، برای مثال تلگرام ایران را تحریم کند و سرویس ندهد، یا در کشور آن را فیلتر کنند، ما تنها یک ابزار اطلاع‌رسانی را از دست نمی‌دهیم، ابزار مربوط به تجارت‌های خانگی، تبلیغات دیجیتال، ابزار رسانه و اطلاع‌رسانی را از دست می‌دهیم. در کشور ما حداقل ۴۰میلیون نفر از این پیام‌رسان استفاده می‌کنند، بنابراین علاوه بر پیام‌رسانی، همه کسانی که در کسب‌وکارشان و یا به عنوان اطلاع‌رسانی به مخاطبان خود از این فضا استفاده می‌کنند، آسیب می‌بینند و این باعث ایجاد یک نارضایتی در فضای مجازی کشور می‌شود.

اگر تلگرام نه، پس چه؟

او همچنین با اشاره به عدم توانایی رقابت پیام‌رسان‌های داخلی خاطرنشان کرد: در نگاه اول می‌توان گفت افراد از این فضا استفاده نکنند، اما وقتی عمده مشتریان در تلگرام هستند، اگر از تلگرام برای خرید محصولات خانگی استفاده نکنیم از کجا استفاده کنیم؟ وقتی کانال‌های چندمیلیونی در تلگرام وجود دارد و می‌توان با قیمت خوب تبلیغات کسب‌وکار را کرد، اگر این فضا نباشد، باید رفت جای دیگر با هزینه چندبرابر و برد کمتر تبلیغ کرد. تصمیم‌گیری‌های کلانی که انجام دادیم این وابستگی شدید را به وجود آورده و در کنار آن نگذاشتیم پیام‌رسان‌های دیگر هم رشد کنند.

محمدی با بیان اینکه زور ما به پیام‌رسان خارجی نمی‌رسد و آنها هر سرویسی ارائه می‌دهند، اما زورمان به سرویس‌دهنده داخلی از پیام‌رسان گرفته تا سایر کسب‌وکارها می‌رسد، اظهار کرد: ما شرایط را برای آنها سخت می‌کنیم و این باعث می‌شود کسب‌وکار داخلی نتواند با آنها رقابت کند. ما علاوه بر اینکه همه کارها را به سمت پیام‌رسان خارجی سوق دادیم، نگذاشتیم پیام‌رسان‌های داخلی هم رشد کنند. به همین دلیل است که فیلتر تلگرام باعث مشکل در کشور می‌شود و آمارهای مختلف از سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، اتاق بازرگانی تهران، معاونت رسانه‌های دیجیتال ارشاد از مشکلات مختلف کسب‌وکارها می‌گوید و در شرایطی که ایجاد یک شغل در کشور یک وظیفه خطیر ملی است، صحبت از حذف شدن حداقل چند ۱۰هزار شغل می‌کنیم.

عضو کمیته راهبری مرکز نوآوری ICT دانشگاه شریف با اشاره به مشکل دیگر فیلترینگ بیان کرد: ما چند CDN یا شبکه انتقال محتوا داریم که بار اساسی ترافیک اینترنت روی دوش آنهاست. آمارها نشان می‌دهد ترافیک در روزهای فیلترینگ کاهش زیادی داشته و میزان بازدید مطالب به دلیل اختلالات افت شدیدی داشته است، اما امروز به‌رغم اینکه فیلتر تلگرام باز نشده، بازدیدهای کانال‌های تلگرامی به حد قبلی برگشته است. یعنی مردمی که تا دیروز نمی‌دانستند فیلترشکن چیست، امروز یاد گرفتند. اگر قبلا روی ۱۰۰هزار دستگاه فیلترشکن وجود داشت، با این سیاست فیلترشکن را روی ۴۰میلیون دستگاه بردیم. بنابراین به‌رغم همه اتفاقاتی که برای کسب‌وکارها افتاده، دسترسی به مطالب نامناسب را برای افراد باز کردیم.

وی در پاسخ به اینکه آیا پیام‌رسان‌های داخلی قابلیت رقابت با تلگرام را دارند، گفت: اگر فیلترینگ تلگرام همچنان ادامه داشته باشد اولین گزینه در شرایط فعلی که جایگزین مناسبی وجود ندارد، تلگرام به علاوه فیلترشکن است که اکنون هم این اتفاق افتاده است. دوم اینکه کسب‌وکارهای ما به خصوص آنهایی که بالغ‌ترند، یاد گرفتند که با ایجاد اپلیکیشن‌های تلفن همراه و وب‌سایت‌ها، باید کمی از وابستگی کسب‌وکارشان به تلگرام کم کنند که این اتفاق مبارکی است، اما باید توجه کرد در فضایی که ایجاد کسب‌وکار در کشور این‌قدر مشکل است و ما به دلیل فعال نبودن بخش‌خصوصی ناشی از وضعیت بد اقتصادی مشکل سرمایه‌گذاری داریم، چه تعدادی می‌توانند به سمت ایجاد وب‌سایت و اپلیکیشن و کارهای سازمانی بروند؟

این کارشناس حوزه فناوری اطلاعات، در ادامه تأکید کرد: کسب‌وکارهای خانگی و کوچک که به صورت تک‌نفره و بدون آگاهی زیاد از تکنولوژی رونقی به فعالیت خانگی سنتی خود می‌دهند، نیاز دارند جایگزین دیگری پیدا کنند. آنها یا باید از فیلترشکن استفاده کنند یا سراغ پیام‌رسان دیگری بروند که چون داخلی‌ها آماده نیستند، سراغ پیام‌رسان‌های خارجی می‌روند. بنابراین اینکه بگوییم اگر تلگرام را فیلتر کنیم همه کسب‌وکارها به سمت راه‌های جایگزین می‌روند درست نیست. خصوصا کسب‌وکارهای خانگی که اصلا این ظرفیت و توانمندی را ندارند.

محمدی در پاسخ به اینکه راهکار مناسب برای تشویق به استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی چیست، گفت: اگر بخواهیم این اتفاق بیفتد باید در سیاست‌گذاری‌های کلان، کاری کنیم که در کوتاه‌مدت هم انجام نمی‌شود. در میان‌مدت یا بلندمدت زیرساخت‌های مناسبی را آماده کنیم که اگر تلگرامی نبود جایگزینی داشته باشند. به عنوان مثال پلت‌فرم‌های دیجیتال مارکتینگ، اطلاع‌رسانی داخلی، بازارچه‌ها و مارکت‌ها را داشته باشیم. در آن صورت کسب‌وکارهای پلت‌فرمی رشد بیشتری کنند و همه اینها از وابستگی به تلگرام هم می‌کاهد. اگر کنار فیلترینگ، سیاست‌های درستی نباشد به بحران تبدیل می‌شود، اما اگر سیاست‌های درستی باشد که به خصوص بتوانیم کسب‌وکارهای پلت‌فرمی را رشد دهیم، توفیق اجباری می‌شود.

کسب‌وکارهای مجازی در حال مرگند

عضو کمیته راهبری مرکز نوآوری ICT دانشگاه شریف با بیان اینکه اگر فیلترینگ ادامه داشته باشد، به ضرر کشور است، چون نهایتا فیلترشکن اضافه می‌شود، گفت: اکنون چند ۱۰هزار کسب‌وکار در حال مرگند. اگر ما فیلترینگ را برنداریم باید یک جایگزین داشته باشیم و جایگزین یک‌روزه و یک‌هفته‌ای به وجود نمی‌آید، بنابراین ما باید فیلترینگ را باز کنیم تا کسب‌وکارها به فعالیت خود ادامه دهند و در کنار آن یک برنامه جدی میان‌مدت برای رشد و توسعه پلت‌فرم‌ها داشته باشیم و پلت‌فرم‌های تخصصی برای کسب‌وکارها ایجاد کنیم تا جایگزینی برای تلگرام وجود داشته باشد.

این کارشناس حوزه فناوری اطلاعات درباره احتمال جایگزینی دیگر پیام‌رسان‌های خارجی نیز بیان کرد: مثلاً اگر بگوییم واتس‌اپ به هر دلیلی خوب است که جایگزین تلگرام شود، این پیام‌رسان قابلیت کانال ندارد، در نتیجه بسیاری از کسب‌وکارهای ما که به دلیل وجود ابزاری مانند کانال سراغ تلگرام رفتند، به واتس‌اپ مهاجرت نمی‌کنند. بنابراین تنها بحث پیام‌رسانی نیست که کاربران بخواهند مهاجرت کنند. زمانی‌که تلگرام تبدیل به پلت‌فرم کسب‌وکار شده، باید ابزار کسب‌وکار روی یک پیام‌رسان دیگر وجود داشته باشد که کاربر رغبت به مهاجرت کند.

وی درباره قابلیت جایگزینی پیام‌رسان‌های داخلی گفت: از لحاظ فنی ما دچار مشکل هستیم که فقط هم پیام‌رسان‌ها نیستند. زیرساخت‌های ابری مناسبی در کشور وجود ندارد و هر کسب‌وکار مجبور است به جای اینکه روی کسب‌وکار اصلی خودش کار کند، چندین برابر زمان وقت بگذارد که زیرساخت‌های مورد نیاز را ایجاد کند که به کیفیت لازم هم نمی‌رسد. در حال حاضر هیچ کسب‌وکاری در کشور ما وجود ندارد که از لحاظ فنی و زیرساختی تحت فشار بتواند عملکرد خوبی ارائه دهد. حتی یک فروشگاه بزرگ اینترنتی که از زیرساخت داخلی هم استفاده نمی‌کند و سرمایه زیادی دارد، در روز جمعه سیاه تحت فشار می‌خوابد.

سرمایه اجتماعی پیام‌رسان‌های داخلی کم است

محمدی ادامه داد: زمانی‌که ما پیام‌رسان‌های داخلی را الزام کردیم در داخل کشور باشند و از طرفی زیرساخت مناسبی از لحاظ فنی نداریم، امکان ندارد آنها دچار مشکل نشوند و بتوانند بار تلگرام را تحمل کنند. در نتیجه ما پیام‌رسان جزیره‌ای خواهیم داشت که نهایتا تا ۵میلیون کاربر را پشتیبانی کنند و بیش از آن در شرایط فعلی امکان‌پذیر نیست. بحث دیگر موضوع حقوقی است که باعث شده دست‌ودل کسب‌وکارها بلرزد، زیرا از لحاظ حقوقی دست‌شان باز نیست. این موضوع سبب شده سرمایه اجتماعی آنها کاهش یابد و افراد اعتماد نکنند. بنابراین علاوه بر بحث فنی، موضوع اعتماد آدم‌ها به این کسب‌وکارهاست که شدیدا جایگاه آنها را متزلزل می‌کند.

وی درباره علت عدم رشد پیام‌رسان‌های داخلی بیان کرد: اکنون تاکسی‌های حمل و نقل اینترنتی حتی با وجود رانت‌های عظیم اقتصادی و سرمایه اجتماعی که پشتیبان آنهاست، باید هر روز بجنگند و انواع و اقسام مشکلات را برای‌شان می‌تراشند و قوانین از آنها حمایت نمی‌کند. در چنین شرایطی مشخص است که جایی برای رشد پلت‌فرم‌های جوان‌تر نیست، بنابراین قوانین ما باید درست شود، مجوزها باید کاهش یابد. فضای حریم خصوصی مهیا شود تا جلب اعتماد کاربر کند. در این صورت پلت‌فرم‌ها رشد پیدا می‌کنند و تمام کسب‌وکارهایی که از تلگرام به عنوان یک پلت‌فرم کسب‌وکاری استفاده می‌کنند، با کمال میل به پلت‌فرم‌های بومی مهاجرت می‌کنند و تلگرام هم در حد یک پیام‌رسان برای تماس و پیام باقی می‌ماند.

عضو کمیته راهبری مرکز نوآوری ICT دانشگاه شریف با تأکید بر لزوم تغییر دادن سیاست‌ها در حوزه پیام‌رسان‌های بومی اظهار کرد: پیام‌رسان‌ها در چند سال اول به شدت نیاز به سرمایه دارند و از لحاظ اقتصادی سودده نیستند، اما به دلیل سیاست‌های موجود، سرمایه‌گذار خارجی تمایلی ندارد در این حوزه سرمایه‌گذاری کند. جمیع این شرایط باعث می‌شود رشد پیام‌رسان‌های داخلی با کندی بسیار پیش برود و نتوانیم بگوییم اگر امروز تلگرام را فیلتر کردیم، فردا پیام‌رسان‌های داخلی پاسخگو هستند. اگر ما اکنون شرایط را آماده کنیم، چند سال طول می‌کشد که اینها آمادگی داشته باشند. در صورتی که اگر پلت‌فرم‌های کسب‌وکاری را آماده کنیم، آن وقت این پلت‌فرم‌ها تنها کار پیام‌رسانی را می‌کنند و فشار کمتری به آنها وارد می‌شود.

قدرت‌دادن به کارمندان با به‌کارگیری روش‌های مدیریتی رهبران موفق

اکثر رهبران کسب و کار با طرز تفکر اولویت‌دادن به نیازهای کارمندان فعالیت می‌کنند اما عموما این احساس به کارمندان منتقل نمی‌شود. کارمندان زیادی هستند که در حین کار در شرکت متوجه مشکلات و موانع کار می‌شوند. آنها با دقت در فرآیندهایی اعم از طراحی، بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش، متوجه ایراداتی می‌شوند که رفع آنها به پیشرفت هرچه بهتر شرکت کمک می‌کند. مشکل اصلی این است که این کارمندان قدرت ارائه‌کردن مشکلات به مدیران را ندارند. اکثر آنها بر این باور هستند که مدیران در صورت شنیدن اشکالات، آنها را اخراج می‌کنند یا در بهترین حالت، اهمیتی به انتقادات نمی‌دهند. اگر به عنوان یک مدیر به این نتیجه برسیم که فرآیندهای شرکت با تاخیر انجام می‌شوند و از همه مهم‌تر، ارتباط کارمندان با مشتری‌ها مناسب نیست، زمان آن رسیده که یک بازنگری اساسی در روند کاری داشته باشیم. در غیر این صورت به زودی بهترین کارمندان و مشتریان را از دست خواهیم داد. اکثر مدیرعامل‌ها بر این باورند که قدرت لازم را به کارمندان زیردست خود اعطا کرده‌اند. این در حالی است که عموما در شرکت‌ها این قدرت احساس نمی‌شود و افراد توانایی ابراز نظرات را ندارند. کتابی با نام «سازمان بدون توقف» برای مدیران چاپ شده که در آن، نکاتی برای اعطای کاربردی‌تر قدرت به کارمندان جمع‌آوری شده است. در ادامه این مقاله به نقل از زومیت، به بررسی مختصر برخی از این نکات می‌پردازیم.

۱- اختصاص زمانی برای دریافت بازخوردهای شخصی از کارمندان

وقتی نظرات از طریق کانال‌های سنتی مانند صندوق انتقادات یا مدیران واسطه به دست مدیرعامل می‌رسند، نمی‌توان انتظار داشت که بازخورد صادقانه و خالص منتقل شده باشد. در روندهای اداری و کاغذبازی‌های سنتی، اکثر نظرات و انتقادات به نحوی تغییر می‌کنند که کمترین ناراحتی را برای مدیر اصلی به بار بیاورند. بهتر است زمان‌هایی در شرکت وجود داشته باشد که کارمندان بتوانند در جلسات رو در رو، نظرشان را به بالاترین مقام سازمان اعلام کنند.

۲- تغییر ساختار تیم‌ها در دوره‌های زمانی مشخص

وابسته‌بودن به ترکیب‌های ثابت تیمی می‌تواند در کوتاه‌مدت نتایج خوبی داشته باشد، اما مشکل اصلی این است که ثابت‌بودن تیم باعث رکود خلاقیت در آن می‌شود. راهکار کاربردی این است که ساختار تیم‌ها را در دوره‌های مشخص تغییر دهید و حتی مسئولیت‌های مدیریتی را نیز جابه‌جا کنید.

۳- انتقال مستقیم نیازها و اهداف به کارمندان

ساختارهای کسب و کار اینگونه شکل می‌گیرند که پیام از مدیران سطح بالا و توسط مدیران میانی به کارمندان می‌رسد. مانند گرفتن بازخورد، بهتر است در این موارد نیز ارتباطات مستقیم با کارمندان ایجاد کنید و هر از چندگاهی، پیام‌ها و دستورات را به صورت مستقیم به آنها ابلاغ کنید.

۴- استفاده از فناوری برای نظارت و ارزیابی نظرات

امروزه ابزارهای فناوری کسب و کار به وفور در اختیار صاحبان مشاغل قرار دارد. یک مدیر موفق فردی است که با استفاده بهینه از این ابزارها، اندازه‌گیری‌های مشخصی از بازخوردهای کارمندان و مشتریان داشته و در طول زمان، تاثیرگذاری آنها را اندازه‌گیری و بررسی کند.

۵-تشخیص کارمندانی که بیشترین تاثیر را روی دیگران دارند

در تمامی شرکت‌ها افرادی وجود دارند که صرف‌نظر از موقعیت شغلی، تاثیر زیادی روی اطرافیان دارند. این افراد به دلایل مختلف، اعتباری نزد کارمندان کسب کرده‌اند و نظر آنها برخی اوقات از مدیران نیز برای دیگران مهم‌تر است. در قدم اول باید با ارتباط نزدیک با کارمندان، این قهرمانان پنهان را پیدا کرد و در قدم بعدی باید مطمئن شد که رضایت شغلی و ارتباط مفید آنها همیشه حفظ شود. این افراد به‌راحتی می‌توانند پیام‌ها را میان کارمندان و مدیران رد و بدل کرده و تاثیر مثبت خود روی روند شرکت را اعمال کنند.

۶- تشویق‌کردن

تشویق‌های مالی و معنوی بهترین واکنش به تغییراتی است که کارمندان پیشنهاد کرده یا اعمال می‌کنند. این تشویق‌ها باید به گونه‌ای باشد که دیگران را نیز در جریان قرار داده و به‌صورت مستقیم آنها را نیز به ارائه نظرات و تلاش برای تغییر علاقه‌مند کند.

با خواندن راهکارهای بالا اولین سوالی که به ذهن مدیران می‌رسد این است که آیا با ساختارهای کنونی می‌توان این روش‌های مدرن را به کار گرفت؟ در پاسخ باید گفت خواه‌ناخواه علاقه‌مندی‌ها و رفتارهای مشتری‌ها و کارمندان تغییر کرده و حتی دچار انقلاب شده است. به بیان دیگر در دوران کنونی کسب و کارهایی پیروز خواهند بود که روش‌های سنتی را با راهکارهای پیشرفته جایگزین کنند و با به‌کارگیری نظرات مشتریان و کارمندان، از روند پیشرفت تجارت عقب نمانند.

منبع: INC

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

مفقودی

بدینوسیله اعلام می دارد مهر فوق مربوط به شرکت یکتا صنعت خوزستان (سهامی خاص)به شماره ثبت ۳۷۹۲۷ به مدیریت عاملی آقای عبدالرضا صفار محمدی از سال ۱۳۹۳ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد .

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای حامد جلیلی فرزند حسن

خواهان غلامعلی اکبری دادخواستی به طرفیت خواندگان شرکت پارس خلیج خودرو به مدیریت آقای سعید شاهسوند- حامد جلیلی- سعید شاهسوند به خواسته الزام به تنظیم سند خودرو- اعسار از پرداخت هزینه دادرسی- مطالبه خسارت دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۷۷۰۰۵۳۲ شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۹ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکنا بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۳۷۶۷۸ت رئیس شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران

اجراییه غیابی به آقای: منوچهر بلوک

به موجب اجراییه شماره ۴۶۹ مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۲ صادره از شعبه ۲۱۷ دادگاه عمومی حقوقی تهران مجتمع قضایی شهید مفتح محکوم علیه بالا محکوم است مبنی بر حضور در دفتر اسناد رسمی و تنظیم و انتقال سند رسمی پلاک ثبتی ۸۷۲ فرعی از ۳۴۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۳ فرعی از اصلی مذکور قطعه اول تفکیکی از اراضی کن و کلیه خسارات دادرسی در حق محکوم له: ۱ محمد مهدی حدادی ۲ عفت فرهمند فر و پرداخت مبلغ ۲/۶۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه نیم عشر اجرایی در حق صندوق دولت که به عهده محکوم علیه می باشد. بدیهی است محکوم علیه برابر مواد ۹ و ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی همین که اجرائیه به وی ابلاغ شد مکلف است ظرف ده (۱۰) روز مفاد آن را به موقع اجراء بگذارد یا ترتیبی برای اجرای حکم فراهم نماید که اجراء حکم و استیفاء حقوق محکوم له و وصول محکوم به از آن میسر باشد.

۱۱۰/۱۳۷۶۷۹ت رئیس شعبه ۲۱۷ دادگاه عمومی حقوقی تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۹۶۰۱۰۹۸/۲۸۲ وقت رسیدگی ۹۶/۱۲/۵ ساعت ۱۰ خواهان: نورالدین باباکرم شاهلر با وکالت محمدرضا نوری خوانده: زهرا یوسفی کرم خواسته: تجویز ازدواج مجدد خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲۸۲ تهران ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور به هم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۱۳۷۶۸۰ت رئیس شعبه ۲۸۲ دادگاه عمومی تهران

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به یوسف بهتری ف عوض

خواهان آقای عباس نوروزی دادخواستی به طرفیت خوانده یوسف بهتری به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۴۰۰۸۰۰۶۴۶شعبه ۸ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان زنجان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۱/۲۳و ساعت ۱۰تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۸ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان زنجان

۳۰۹

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به ناصر خدایاری ف یوسف و پرویز خدایاری ف یوسف که هر دو مجهول المکان می باشند

خواهان پرویز جعفری ف علیمراد دادخواستی به طرفیت خوانده ناصر خدایاری و پرویز خدایاری هر دو فرزندان یوسف به خواسته تنظیم سند مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۸۷۳۴۳۰۰۵۴۴ شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قروه ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۲/۶ و ساعت ۹ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۶۹۸ منشی شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان قروه

۳۱۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای / خانم عبدالله غوابش فرزند

خواهان آقای/ خانم اداره کل راه و شهرسازی استان خوزستان دادخواستی به طرفیت خوانده آقای / خانم عبدالله غوابش به خواسته خلع ید – قلع و قمع و مطالبه اجرت المثل مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۶۱۵۰۲۰۰۴۳۹ شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان دشت آزادگان ثبت و وقت رسیدگی به قرار کارشناسی مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۰۳ ساعت ۰۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود ، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان دشت آزادگان- محمد مهدی شریفی

آگهی حصر وراثت

آقای سید عباس شهرت موسوی نام پدر سید قاسم بشناسنامه ۱۷۴۹۹۵۸۴۸ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم سید قاسم شهرت موسوی بشناسنامه ۹۳۲۰ صادره دشت آزادگان در تاریخ ۷۴/۱۱/۱۸ در اهواز اقامتگاه دائمی خویش فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی با مشخصات فوق الذکر ۲- سید صادق موسوی ش م ۱۷۴۱۵۷۸۹۱۴ ص اهواز (فرزندان ذکور متوفی)۳- سکینه موسوی ش ش ۸۶۰۶ ص دشت آزادگان (زوجه متوفی)و لا غیر بشرح دادخواست تقدیمی بکلاسه ۹۶۱۰۵۶/۱۴/۹۶ ح تحت نظر است./ 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

اجرائیه

مشخصات محکوم له /محکوم لهم:سعید خدابنده فرزندنجف نشانی:قزوین –چهارراه خیام-جنب داروخانه خیام داخل پاساژقبادی چاپ نور محکوم علیه /محکوم علیهم:۱- وحید وزیری فرزند :- نشانی: مجهول المکان محکوم به:بسمه تعالی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۲۸۲۲۴۰۰۸۵۴وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۲۴۰۰۴۱۰محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۵۲/۰۰۰/۰۰۰ریال به عنوان اصل خواسته ومبلغ ۱/۵۰۰/۰۰۰ریال بابت هزینه دادرسی وپرداخت حق الوکاله طبق تعرفه درحق خواهان محکوم واعلام می دارد‌که. اجرای احکام شورا مکلف است خسارت تاخیر تادیه چک های فوق الذکرازتاریخ سررسید آن مورخ ۹۶/۳/۳۰و۹۶/۲/۳۰ لغایت اجرای حکم برطبق شاخص بانک مرکزی محاسبه ، واز‌خوانده اخذودرحق محکوم له بانضمام پرداخت نیم عشردولتی درحق دولت

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۱۴شورای حل اختلاف شهرستان قزوین -افسر عبدخورسندی‌چاقی

موضوع:آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست وضمائم به آقای /خانم مرتضی قلی پورسرزیها فرزند

خواهان آقای سهراب رجبعلی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای مرتضی قلی پور به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۲۲۸۰۰۵۳۷ شعبه ۱۸شورای حل اختلاف شهرستان قزوین ثبت وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۹ ساعت ۱۶:۱۵تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماد ه ۷۳قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تاخوانده ظرف یک ماه پس ازتاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست وضمائم را دریافت ودروقت مقرر فوق جهت رسیدگی درداد‌گاه حاضرگردد.

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۱۸شورای حل اختلاف شهرستان قزوین –ویدامعروفی

اجرائیه

مشخصات محکوم له /محکوم لهم:شرکت سیب سبز بامدیریت عاملی حسین نائینی فرزند:- نشانی:قزوین –شهرصنعتی لیا خ حافظ شرکت سیب سبز محکوم علیه /محکوم علیهم:۱بانوداداشی نژاد فرزند :- نشانی: - مشخصات نماینده یاقائم مقام قانونی محکوم له/محکوم علیه:سمیه چماچم فرزند خانعلی نشانی:قزوین-خیابان دانشگاه –نرسیده به چهارراه استاندارد-مابین کوچه ۳۶و۳۸پلاک ۳۹۵ ط ۱ نوع رابطه:وکیل محکوم له/محکوم لهم:شرکت سیب سبز بامدیریت عاملی حسین نائینی محکوم به:بسمه تعالی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۲۸۲۳۱۰۰۶۷۴وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۳۱۰۰۲۱۱محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ریال به عنوان اصل خواسته ومبلغ ۶۱۳/۰۰۰ریال بابت هزینه دادرسی وپرداخت حق الوکاله طبق تعرفه وخسارت تاخیرتادیه چک فوق الذکرازمورخ ۹۵/۳/۱۵ لغایت اجرای حکم درحق محکوم له بانضمام پرداخت نیم عشردولتی درحق اجرا

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۳۱شورای حل اختلاف شهرستان قزوین-الهام‌طالع

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۱۰۷۰۰۱۸۶ شعبه ۲ دادگاه خانواده شهرستان قزوین (۷خانواده سابق)تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۸۱۰۷۰۱۱۷۱ خواهان:خانم زینب قاسمی شنبرکی فرزند اکبر به نشانی قزوین –خیابان تالار-کوچه شهید حمیدخانی-نرسیده به پارک شهید مطهری-ساختمان شریف-پلاک ۱۲۳-شماره تماس ۰۹۱۰۰۴۹۱۹۰۳ خوانده: آقای امجد جعفری فرزند بهرام به نشانی مجهول المکان خواسته: طلاق به درخواست زوجه گردشکار:خواهان دادخواستی تحت موضوع فوق الذکربه طرفیت خوانده مطرح وجهت رسیدگی به این دادگاه ارجاع وپس ازثبت وانجام تشریفات قانونی دادگاه دروقت فوق العاده بتصدی امضاکننده زیرتشکیل وبا بررسی اوراق ومحتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام وبااستعانت ازخداوندمتعال وتکیه برشرف ووجدان بشرح زیرمبادرت به انشاء رای می نماید.

رای قاضی دادگاه

درخصوص دادخواست خواهان زینب قاسمی شنبرکی فرزند اکبر به طرفیت آقای امجد جعفری فرزند بهرام به خواسته صدورحکم طلاق به علت عسروحرج زوجه که دراولین جلسه دادرسی به طلاق به جهت تخلف ازشروط ضمن عقد توسط زوج واعمال احراز شرایط وکالت تغییر یافته است به شرح دادخواست تقدیمی،دادگاه باعنایت به محتویات پرونده وکپی مصدق عقدنامه که حسب آن زوجیت طرفین به عقددائم محرز است وتوجها به اینکه خواهان بلحاظ تخلف خوانده ازبعضی شروط ضمن عقدمندرج درسندنکاح فیمابین طرفین به شماره ۱۴۲۱دفتر رسمی شماره ۱۱۵حوزه ثبت قزوین خواستار حکم طلاق بالاستناد به بن (_ب)شرایط ضمن عقدیاعقدخارج لازم گردیده،نصایح ومساعی داوران دراصلاح ذات البین و انصراف زوجه موثر واقع نشده ونامبرده نظریه اصرار برجدایی و طلاق داردنظربه تحقیقات معموله ونظریه داوران منتخب ومعین طرفین وشهادت شهود به شرح اوراق صورتمجلس تنظیمی دردادگاه به تاریخ ۱۳۹۶/۹/۲۵ که مبین صحت ادعای خواهان است وباتوجه به اینکه خوانده نیز باوصف ابلاغ قانونی درجلسه رسیدگی دادگاه حاضرنشده ودفاعی درقبال خواسته خواهان معمول نداشته است وسایرجهات وقرائن موجوددرپرونده تخلف خوانده ازبند ۸ازشق ب ازعقدنامه فوق الذکر محرز بوده واظهار نظرقاضی محترم مشاور نیز دراین راستا می باشد ولذا خواسته خواهان راموجه تشخیص ومستندا به مواد ۱۱۱۹و۱۱۷۴ازقانون مدنی ومواد ۲۶و۲۹ازقانون حمایت خانواده ضمن صدورحکم برطلاق خواهان مجازاست وباوکالت اعطایی زوج ،وکالتا یاباتوکیل غیرضمن مراجعه به احد ازدفاتر رسمی طلاق خودرامطلقه نماید.نظربه بذل یک چهارم ازمبلغ وجه نقدازمهریه درقبال طلاق توسط زوجه وقبول این بذل باوکالت اعطایی زوج درعقدنامه رسمی موصوف نوع طلاق خلع خواهدبود حسب اظهار زوجه وی فاقد حمل است ودرموردنفقه وسایر حقوق مالی وجهیزیه والباقی مهریه دراین پرونده ادعایی ندارد وحضانت فرزند مشترک دختر به نام مبینا به عهده زوجه بوده وزوج درصورت مراجعه هرهفته یکبار ازساعت ۹صبح الی ۱۵عصر روزهای جمعه حق ملاقات خواهد داشت بدین نحو که ازمحل اقامت زوجه تحویل گرفته ودرهمان محل مسترد نماید ضمنا هزینه های حضانت ونگهداری فرزند مشترک به عهده زوج می باشد.ارائه گواهی پزشک ذیصلاح درمورد وجود جنین وباعدم آن برای ثبت طلاق الزامی است. مدت اعتبار حکم طلاق ۶ماه ازتاریخ ابلاغ رای فرجامی یاانقضای مهلت فرجام خواهی است ورعایت وجود شرایط صحت اجرای صیغه طلاق حسب مورد ازجمله مراعات مفاد مواد ۱۱۳۴و۱۱۳۵و۱۱۳۸و۱۱۴۰و۱۱۴۱قانون مدنی به عهده مجری صیغه طلاق خواهد بود رای اصداری غیابی وظرف ۲۰روز پس از ابلاغ قابل واخواهی دراین دادگاه وسپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در دادگاه محترم تجدیدنظر استان قزوین است.

رئیس شعبه دوم دادگاه خانواده شهرستان قزوین-شفقی

آگهی تغییرات شرکت اقتصاد نیک برهان سهامی خاص به شماره ثبت ۴۶۵۳۵۰ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۶۳۲۵۲۴

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۳۹۶,۰۸,۰۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ترازنامه و صورت سود و زیان و صورت جریان وجوه نقد سال مالی منتهی به۱۳۹۶,۰۳,۳۱به تصویب رسید. آقای نریمان نماز دوست به شناسه ملی ۰۰۱۲۳۷۶۳۶۱ به عنوان بازرس اصلی و مجتبی اکبری لسبو به شماره ملی ۲۶۹۱۱۴۸۴۷۵ به عنوان بازرس علی‌البدل برای یکسال مالی انتخاب گردیدند. روزنامه کثیرالانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. اعضای هیئت مدیره برای مدت دو سال به قرار ذیل انتخاب گردیدند: آقای میثم فخریان به شماره ملی ۱۰۶۳۵۴۲۹۶۰ به سمت رئیس هیات مدیره آقای حمید عابد به شماره ملی ۱۰۶۳۴۳۷۷۸۴ به سمت نایب ریئس هیات مدیره خانم حانیه یکتا مهر به شماره ملی ۰۹۲۲۷۶۸۴۴۷ به سمت مدیر عامل و عضو هیئت مدیره

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۲۹۲۲۴)

آگهی تغییرات شرکت پاکت سازان اسپندار سهامی خاص به شماره ثبت ۵۱۸۸۸۳ و شناسه ملی ۱۰۵۹۰۰۴۴۲۹۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶,۰۹,۲۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : شرکت مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام گردید وآقای سیدهادی موسوی باکدملی ۰۰۷۱۸۰۶۲۲۹ به سمت مدیرتصفیه انتخاب و نشانی محل تصفیه تهران فرمانیه خیابان لواسانی غربی بین خیابان آقایی وآریاپلاک ۱۱۲و۱۱۴طبقه ششم کدپستی ۱۹۳۷۷۴۴۷۵۱ می باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۲۹۲۲۰)

آگهی تغییرات موسسه صندوق سرمایه‌گذاری مشترک نقش جهان به شماره ثبت ۳۰۵۳۴ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۸۳۲۷۲۹

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶,۰۸,۰۳ و مجوز شماره۱۲۲,۲۸۰۱۷ مورخه ۹۶,۸,۲۳ سازمان بورس و اوراق بهادار تصمیمات ذیل اتخاذ شد : بند "و" ماده ۲۲ اساسنامه به صورت زیر تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید "به غیر از مدیر، اعضای گروه مدیران سرمایه گذاری و موسسان، هر سرمایه گذار می تواند حداکثر ۱۰٪ حداکثر واحدهای سرمایه گذاری را مالک شود."

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۲۹۱۸۴)

اگهی مزایده غیر منقول

بموجب پرونده کلاسه ۹۶۰۷۹۹ و دادنامه و اجرائیه صادره از شعبه ۶ دادگاه عمومی تهران له رسول احمدی علیه ناصر شکیب حاجی اقا محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۲۹۵۶۰۸۷۲۳ ریال مبلغ ۶۴۷۸۰۴۳۶ ریال نیم عشر د ولتی باتوجه به اینکه اجرائیه به محکوم علیه ابلاغ گردیده و در مهلت مقرر نسبت به اجرای حکم اقدام ننموده است بنا به د رخواست محکوم له به منظور استیفای محکوم به و هزینه اجرایی پانزده هم از سه دانگ از ششدانگ پلاک ثبتی ۱۷۰/۱۰۱۶۰ اجرایی متعلق به مرحوم اصغر شکیب حاجی اقا از سوی این اجرا توقیف توسط کارشناسان رسمی دادگستری کرج بشرح ذیل توصیف و ارزیابی شده و مقرر شده در مورخ ۹۶/۱۱/۱۵ از ساعت ۹ الی ۱۰ در محل اجرای احکام مدنی دادگستری کرج از طریق مزایده بفروش می رسد مزایده از قیمت ۱۰۹۵۰۰۰۰۰۰ ریال طبق نظریه کارشناسی شروع می‌شود و به هر شخص حقیقی و حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد ده درصد وجه مزایده فی‌المجلس بصورت وجه نقد یا چک بانکی تضمینی بانک ملی ایران از خریدار اخذ و الباقی ظرف یک ماه از وی وصول و پس از انجام مراحل قانونی و صدور حکم تملیک مورد مزایده بنام خریدار منتقل خواهد شد در صورتیکه در مهلت مقرر خریدار وجه مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه‌های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید می‌گردد کلیه هزینه‌های نقل و انتقال به عهده محکوم علیه است و از محل فروش پرداخت خواهد شد. طرفین می‌توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در اینصورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد ضمنا طالبین به شرکت در مزایده می‌توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع این اجرا از مال مورد مزایده بازدید نمایندمال مورد مزایده و بهای ان طبق نظر کارشناس بدین شرح است عطف به پرونده کلاسه ۹۶۰۷۹۹ به استحضار می رساند در معیت آقای عارف شکیب از محل وقوع ملک واقع در کرج مهرشهر حسین اباد جنب پل سوم خرداد روبروی درمانگاه شبانه روزی حسن زاده نبش کوچه حسن زاده پلاک دو پوشاک مال بازدید و نظریه کارشناسی به شرح ذیل تقدیم حضور می گردد مشخصات بنا باتوجه به بازدید بعمل امده بنای موضوع پرونده ساختمان تجاری مسکونی واقع در طبقه همکف بوده که دارای اسکلت اجری سقف طاق ضربی و نماسازی سیمانی بوده و انشعابات اب برق و گاز وصل می باشد این مجتمع دوقطعه زمینی به مساحت ۲۳۵ متر مربع واقع شده و حسب مندرجات سند ما لکیت با پلاک ثبتی ۱۰۱۶۰ فرعی از ۱۷۰ اصلی در اداره ثبت اسناد واملاک به ثبت رسیده است این ساختمان شامل یکباب مغازه تجاری به مساحت تقریبی ۹۰ متر مربع که دارای درب میرال کرکره برقی کف سازی سرامیک دیوارهای سرامیک و mdf سقف کاذب سرویس بهداشتی و تحت بهره برداری و آقای عارف شکیب برادر محکوم علیه بوده و یک واحد مسکونی با مساحت تقریبی ۷۰ متر مربع شامل هال و پذیرایی اشپزخانه یک اطاق خواب سرویس بهداشتی و حمام تحت سکونت مادر محکوم علیه می باشد شایان ذکر است طبق اظهارات آقای عارف شکیب مغازه فاقد پایان کار می باشد ارزش روز با عنایت به توضیحات اعلام شده و در نظر گرفتن موقعیت مکانی پلاک انشعابات و منصوبات اعیانی موجود اطلاعات اخذ شده از مشاورین املاک محلی وضعیت کسب و پیشه و راههای دسترسی و ـ در نظر گرفتن جمیع جهات موثر بر ارزیابی ارزش روز ششدانگ عرصه و اعیان پلاک ثبتی فوق الذکر به نرخ پایه مزایده در صورت عدم در گرو بودن و عدم هر گونه بدهی به مراجع ذیربط و.. به شرح ذیل ارزیای می گردد ۷۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال معادل هفتصد و سی میلیون تومان

م الف ۹۶/۱۰۶۷۳/ف دادورز اجرای احکام مدنی دادگستری کرج

۳۱۰

آگهی ابلاغ

احترامابدینوسیله آقای هاشم شانه و مهربان غلامی و طوبی شیر مراد پور ملایری و ابوالفضل شانه که فعلا مجهول المکان می باشد ابلاغ می گردد که اقای محمد تقی جواهری پسندیده دادخواستی به خواسته مطالبه وجه به طرفیت شما تقدیم که به کلاسه ۹۶۰۸۶۱ ثبت وبرای روزشنبه مورخ ۹۷/۲/۱ ساعت۱۰ صبح وقت رسیدگی تعیین گردیده لذا مراتب جهت تقاضای خواهان دراجرای مقررات ماده۷۳قانون آئین دادرسی مدنی دادگاه های عمومی وانقلاب یک نوبت دریکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی همدان درج می گردد خوانده می تواند ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمایم به شعبه ۱۱۸واقع در همدان – میدان بیمه پشت اداره ثبت احوال انتهای کوچه مشکی مراجعه ودر روز وساعت مقررفوق درجلسه رسیدگی حاضر وهرگونه دفاعی دارد به عمل آورد والا شورا غیابا رسیدگی وتصمیم مقتضی صادر خواهد نمود وچنانچه منبعد آگهی لازم شود یک نوبت ومدت آن ده روزخواهد بود.

رئیس دبیرخانه حوزه ۱۱۸ شوراهای حل اختلاف همدان م الف:۴۵۵۷

آگهی ابلاغ دادخواست تجدیدنظر خواهی به تجدیدنظر خوانده شهاب اکبرزاده (مجهول المکان)

در پرونده شماره بایگانی ۹۶۰۱۶۰/۱۷۶ مهدی رستمی دادخواست تجدیدنظرخواهی بطرفیت تجدیدنظرخوانده فوق نسبت به دادنامه شماره ۱۰۰۳۲۰ مورخه ۹۶/۴/۱۸ صادره از سوی شعبه ۱۷۶ دادگاه عمومی حقوقی تهران تسلیم نموده.نظر به اینکه تجدیدنظر خوانده مجهول المکان می باشد لذا مراتب تجدیدنظرخواهی یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار آگهی می گردد تا چنانچه پاسخی دارد کتبا ظرف مهلت ده روز از تاریخ انتشار آگهی به این دادگاه ارائه نماید والا پرونده با کیفیت حاضر به مرجع تجدیدنظر ارسال خواهد شد.

۱۱۰/۱۳۷۶۷۳ت رئیس شعبه ۱۷۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی بعثت تهران

آگهی

خواهان: مجید و علی ارباب با وکالت سیدمحمد صادقی دادخواستی به طرفیت خوانده: سودابه حاج بابائی و حسین کلانتری به خواسته الزام به اخذ پایان کار الزام به تنظیم سند رسمی ملک و الزام به اخذ صورتمجلس تفکیکی و تسلیم مبیع به دادگاه‌های عمومی و انقلاب شهرستان تهران تقدیم که جهت رسیدگی به شعبه ۳۲ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران واقع در تهران خ قدس روبروی خ پورسینا ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۸۶۴ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۲/۱۳ ساعت ۹ تعیین شده‌است.به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۱۱۰/۱۳۷۶۷۴ت رئیس شعبه ۳۲ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

در خصوص دادخواست آقای مجید تندخیز رودسری با وکالت آقای محمد امانی به طرفیت شما (خانم شایسته عباسی فرزند غلام عسکر) دایر بر صدور گواهی عدم امکان سازش نظر به اینکه موضوع به داوری ارجاع شده است لذا حسب ماده ۲۸ قانون حمایت از خانواده مربوط به طلاق مصوب ۱۳۹۱/۱۲/۱۹ به نامبرده ابلاغ می گردد ظرف مهلت مقرر یک هفته یکی از اقارب خود را که واجد شرایط داوری باشد (متاهل - حداقل سی سال سن و آشنا به مسایل شرعی و خانوادگی و اجتماعی) به این دادگاه معرفی نمایید. در غیر این صورت دادگاه راسا از میان افراد واجد شرایط مبادرت به تعیین داور خواهد نمود . تاریخ انتشار:۱۳۹۶/۱۰/۲۱

قدیریان_ مدیر دفتر شعبه نهم دادگاه عمومی رشت

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم لـه: ۱ امیرابوالفضل یارمندی نام پدر غلامرضا نشانی تهران نازی آباد خ تولایی روبروی پایگاه بسیج شهید قائمی پ ۱۰۵ زنگ اول سمت چپ ۲ امیرحسین یارمندی نام پدر غلامرضا نشانی تهران نازی آباد خ تولایی روبروی پایگاه بسیج شهید قائمی پ ۱۰۵ زنگ اول سمت چپ مشخصات محکوم علیه: رقیه رضائی ساوجبلاغی نام پدر التماس نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۰۲۱۰۱۰۲۵۲۹ و دادنامه غیابی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۰۱۰۰۱۱۰ مورخه ۹۶/۲/۱۸ محکوم علیه محکوم است به حضور در یکی از دفاتر اسناد رسمی و تنظیم سند رسمی یک باب آپارتمان از پلاک ثبتی تجمیعی پلاک های ثبتی ۲۱۳۹۵-۴۷۳۱ و ۴۷۰۱ – ۴۷۳۱ و ۵۴۴۶- ۴۷۳۱ به مشخصات مندرج در قرارداد ۱۳۹۳/۶/۲۵ به نام محکوم لها و اخذ پایان کار و صورت مجلس تفکیکی و هزینه دادرسی به ماخذ محکوم به در حق محکوم لها و نیز پرداخت هزینه نیم عشر اجرایی در حق صندوق دولت.

۱۱۰/۱۳۷۶۷۱ت رئیس شعبه ۱۷۶ حقوقی مجتمع قضایی بعثت تهران

آگهی

خواهان: پروین محسنی دادخواستی به طرفیت خواندگان لیلا خودکار، حنانه خودکار، قاسم خودکار، مینو ادیب سرشکی ، فرح خودکار، مریم خودکار، فاطمه صابری مدبر، فرشته صابری مدبر، نرجس خودکار، ملوک خودکار، وحیده خودکار، رضا خودکار، سعید صابری مدبر، وحید صابری مدبر، مهدی مهدوی راد، محمد خودکار به خواسته الزام به اخذ صورتمجلس تفکیکی و الزام به اخذ پایان کار الزام به تنظیم سند رسمی ملک به دادگاه های عمومی و انقلاب شهرستان تهران تقدیم که جهت رسیدگی به شعبه ۳۲ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران واقع در تهران خ قدس روبروی خ پورسینا ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۷۷۱ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۱۲/۱۲ ساعت ۹ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۱۱۰/۱۳۷۶۷۶ت رئیس شعبه ۳۲ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران

آگهی ابلاغ رویت نظریه کارشناسی به خانم ها و آقایان محمود حاجی علی اکبری مهریزی- پروین محمودی مهریزی- علی حاجی علی اکبری- فرنگیس لقا محمودی مهریزی

خواهان جلیل محمودی مهریزی دادخواستی به طرفیت خواندگان محمود حاجی علی اکبری مهریزی- نصراله ابوالقاسم- پروین محمودی مهریزی- علی حاجی علی اکبری- عباس حاجی علی اکبری مهریزی- فرنگیس لقا محمودی مهریزی- قاسم حاجی علی اکبر مهریزی به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۷۷۰۰۵۳۳ شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران ثبت و پرونده کارشناسی گردیده و نظریه کراشناسی واصل گشته است. حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده مراتب رویت نظریه کارشناسی یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف هفت روز از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۳۷۶۷۷ت رئیس شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران

اخبار

مدیرعامل شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان خبر داد

احداث ۱۰ قطعه زمین چمن مصنوعی در جهت گسترش ورزش

اهواز – شبنم قجاوند– مهندس قباد ناصری از احداث ۱۰ قطعه زمین چمن مصنوعی در جهت گسترش ورزش خبر داد و افزود : این اقدام در راستای گسترش اماکن ورزشی و جذب نوجوانان و جوانان به سمت فعالیت های ورزشی و افزایش روحیه نشاط و شـادابی در شـهرهای واقع در حوزه عملیاتی این شرکت ایجاد می شـود . وی ادامه داد : طی این اقدام که در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی و فعالیت های عام المنفعه این شرکت صورت می گیرد تعداد ۱۰ قطعه زمین چمن مصنوعی احداث و در اختیار مجموعه های ورزش شهرستان های مذکور قرار خواهد گرفت . مهندس ناصری تصریح کرد : این پروژه در مدت زمان ۱۰ ماه توسط همکاران اداره خدمات مهندسی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان اجرا می شود . شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان یکی از ۵ شرکت تابع شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب است که در گستره ای به وسعت ۲۷۰۰۰ کیلومتر مربع و حوزه جغرافیایی ۱۳ شهرستان در زمینه تولید نفت ، گاز و میعانات گازی فعالیت می کند .

مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان:

«برای تمام اراضی ساحلی استان سند مالکیت اخذ شده است»

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– در بازدیدی که ابوطالب قزل سفلو به همراه تعدادی از مسئولین و کارشناسان این اداره کل از اراضی ساحلی استان داشت گفت: در استان گلستان ۲۲ هزار هکتار اراضی مستحدث وساحلی دریای خزر وجود دارد که برای آنها به نام دولت جمهوری اسلامی سند مالکیت اخذ شده و به منظور مشخص شدن مرز بین اراضی زراعی و اراضی مستحدث و ساحلی ، بنچ مارکهایی به طول ۵ کیلومتر در حوزه شهرستانهای بندرترکمن ، گمیشان و بندرگز نصب شده است .ایشان در ادامه گفتند: در همین خصوص طرح کاداستر یا حدنگاری را در دستورکار داریم که بر طبق آن نقشه ها و اسنادی که با هماهنگی اداره ثبت اسناد تهیه شده تبدیل به کاداستر مینماییم تا وضعیت مالکیت اراضی مشخص شده تثبیت و مالکیت صورت پذیرد.در ادامه پیرامون اراضی ساحلی گفتند: خوشبختانه تثبیت اراضی ساحلی استان آزاد است و با اقدامات خوبی که در گذشته در این اراضی صورت گرفته جلوی تجاوزات و تصرفات ، خصوصاً ساخت و سازها گرفته شده و اگر در جاهایی هم تصرفاتی در غالب فعالیتهای زراعی صورت گرفته، پیگیریهای قانونی در حال انجام است. وی در ادامه گفت: بخشی از این اراضی مشمول طرح تداخلات میباشد که از طریق دبیرخانه جهادکشاورزی شهرستان ها در حال پیگیری است ، عرصه هایی هم که به عنوان عرصه های تصرفی است برابر قانون از طریق مراجع قضایی پیگیرهستیم. ایشان در ادامه افزودند: انشاءالله بتوانیم از اراضی ساحلی و مستحدث برای متقاضیان درجهت فعالیتهای سرمایه گذاری درآنها در غالب قوانین و مقررات در طرح هایی که قابلیت اجرایی دارند استفاده کنیم و از این اراضی در جهت توسعه استان و ایجاد اشتغال بهره برداری نماییم زیرا اراضی مستحدث و ساحلی به جز ۶۰ متر اولیه حریم دریا که مشمول ممنوعیت و تنها با شرایط خاص قابل واگذاری هستند الباقی برابر قانون ، قابلیت برنامه ریزی و واگذاری در قبال طرح های مصوب برای فعالیتهای ملی مختلف جهت اشتغالزایی و گردشگری را دارند.شایان ذکر است بنچ مارک سازه بتونی مسلح به رنگ زرد میباشد که از آن به عنوان علامت ممیزه مرز زمینهای ملی منابع طبیعی متعلق به دولت جمهوری اسلامی استفاده میشود که در سال جاری مقرر گشته با اعتبار پنج میلیارد و پانصدوبیست میلیون ریال-پانصدوپنجاه و دومیلیون تومان- در طول ۵۰ کیلومتر احداث شود.

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان از ۲ شهردار استان تقدیر کرد

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– به پاس همکاری مطلوب شهرداران شهرهای فاضل آباد و قرق با اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان در جهت فرهنگ سازی منابع طبیعی با مساعدت در انجام تبلیغات محیطی ، از آقایان خسروی و امینی شهرداران محترم شهرهای فاضل آباد و قرق تقدیر بعمل آمد. لوح تقدیر این اداره کل توسط گروه اعزامی از طرف مدیریت منابع طبیعی - مسـئول دفتر نمایندگی ولی فقیه در اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری اسـتان گلستان ، مسئول و کارشناس روابط عمومی- به محل کار شهرداران مذکور و با ابلاغ سلام و تشکر ویژه مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان از ایشان به جهت مساعدت شهرداران محترم با این اداره کل در جهت تنویر و تبلیغ فرهنگ منابع طبیعی اهداء شد.

عفیفی پور تاکید کرد:لزوم توجه به مسئولیت‌های اجتماعی در بنادر هرمزگان

بندرعباس– خبرنگار فرصت امـروز– مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: کارکنان این اداره کل معیشت و رفاه مردم را باید مهمترین مقوله های مسئولیت اجتماعی خود قرار دهند. به گزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، طی آیینی با حضور "اله مراد عفیفی پور" مدیر کل، معاونین و رئیس حراست اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، دریابانی، بخشدار، دریانوردان و تعاونی های لنجداران قشم از خدمات شایسته "مرتضی آسیابانپور" تجلیل شد و "علی اشتری " به عنوان سرپرست جدید اداره بنادر و دریانوردی قشم معرفی شد. مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان در این مراسم با بیان اینکه مسئولیت ما در دستگاه های خدمات رسان به عنوان یک امانت در جمهوری اسلامی است افزود: برای رسیدن به اهداف سازمانی باید امانت‌داری خوب در ایفای مسئولیت خود باشیم و از این فرصت استفاده لازم و کافی نمایم. سرپرست پیشین بنادر و دریانوردی قشم جایگاه این مجموعه را مرهون زحمات و تلاش های مدیران قبلی و کارکنان زحمتکش این بندر دانست و گفت: امیدواریم مدیریت جدید با انگیزه بیشتری نسبت به مدیران پیشین موضوعات در دستور کار را مورد بررسی و بعنوان مهمترین برنامه در نظر بگیرد. علی اشتری سرپرست جدید اداره بنادر و دریانوردی قشم در این مراسم از مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان بخاطر حسن اعتماد و انتخاب برای انتصاب وی در این سمت تشکر و قدردانی کرد.

مدیر منابع انسانی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان عنوان کرد

اهتمام جدی نفت به گسترش فرهنگ ورزش در سطح جامعه

اهواز – شبنم قجاوند– مدیر منابع انسانی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان از اهتمام جدی این شرکت به گسترش فرهنگ ورزش در سـطح جامعه خبر داد . مهران نصیریان دوسـت با اعلام این خبر اظهار داشـت : هم اکنون بیش از ۶۲۰۰ نفر در رشته ها و تیم های مختلف ورزشی این شرکت فعالیت می کنند که بیشتر آنها را شهروندان و افراد غیرشرکتی تشکیل می دهند . وی با بیان اینکه هم اکنون ۲۸ رشته فعال ورزشی در این شرکت وجود دارد افزود : از این تعداد ، آقایان در ۱۷ رشته ورزشی و بانوان نیز در ۱۱ رشته ورزشی فعالیت می نمایند . وی تصریح کرد : این فعالیت ها در رده های سنی مختلف از نونهالان تا بزرگسالان و رشته های مختلف ورزش همگانی و قهرمانی و حضور در لیگ های مختلف استانی ، منطقه ای و کشوری انجام می شود . نصیریان دوست ادامه داد : با توجه به تأکید مهندس عالی پور مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب و مهندس ناصری مدیرعامل شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در خصوص گسترش فرهنگ ورزش و ترویج روحیه نشاط و شادابی در سطح جامعه و همچنین عمل به مسئولیت های اجتماعی عموم شهروندان می توانند از سالن ها ، اماکن و تجهیزات ورزشی این شرکت استفاده نمایند .

چهره زمستانی انبار نفت شهید بهمنی مقدم گیلان

رشت– مهناز نوبری– باشروع فصل سرما برای مواجهه با شرایط برودت هوا و تامین سوخت زمستانی تمهیدات خاصی در خطه شمال و در انبار نفت گیلان انجام می شود که در ذیل گزارش این تمهیدات را به همراه مصاحبه ای از رئیس انبار نفت شهید بهمنی مقدم گیلان آقای علیرضا احسانی می خوانید : باتوجه به ظرفیت بالای ذخیره سازی مخازن در انبار نفت رشت در حال حاضر موجودی انبار مطلوب است و ۱۲۰ دستگاه ناوگان حمل و نقل به طور شبانه روز آماده خدمترسانی به مردم می باشند » .احسانی ، میزان بارگیری سوخت طی شبانه روز را به طور متوسط هفت میلیون لیتر عنوان کرد که در قالب سـه شـیفت کاری و با حضور ۱۸ نفر در هر شـیفت انجام می شود . وی توزیع سـوخت در سـال را به طور متوسـط ۲،۵ تا ۲،۸ میلیارد لیتر فرآورده عنوان کرد که یک چهارم این مقدار(درحدود ۵۰۰ میلیون لیتر) فرآورده نفتگاز از طریق خط لوله به نیروگاه سـیکل ترکیبی رشـت ارسال می شود. توزیع فرآورده هـای نفتی طی نه ماه ابتدای سـال ۹۶ مجموعاً یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون و۳۹ هـزار لیتر انواع فرآورده های نفتی (بنزین موتور ، نفت سـفید ، نفتگاز و گاز مایع) در اسـتان توزیع شـده اسـت که این رقم در مقایسه با سال گذشته ۲،۸۴ درصد افزایش دارد. انواع فرآورده های نفتی توزیع شده در نه ماه ابتدای سال ۹۶ شامل ۸۵۱ میلیون لیتر بنزین موتور، ۲۹ میلیون و ۶۸۸ هزار لیتر نفت سفید، ۲۹۳ میلیون و ۶۸۶ هزار لیتر نفتگاز غیر نیروگاهی و همچنین ۳۹ هزار و ۵۵۶ تن گاز مایع می باشد. در این مدت بیش از ۳۰ میلیون و ۱۰ هزار لیتر نفت سفید در قالب هفت فقره کالابرگ برای خانوارهای عادی و صعب العبور اعلام و توزیع شده است که از این مقدار ۱۰ میلیون و ۱۱ هزار لیتر (معادل ۶۰ درصد از سهمیه اختصاص یافته به مناطق کوهستانی) در ارتفاعات استان توزیع شده است .

توسط شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

ارائه ۲ محتوای آموزشی در سمینار آموزشی مدیریت مخاطرات طبیعی

اراک – مینو رسـتمی – در سـمینار آموزشـی مدیریت مخاطرات طبیعی که همزمان با هفته کاهش اثرات بلایای طبیعی به همت اداره کل مدیریت بحران اسـتانداری و جمعیت هلال احمر اسـتان مرکزی باحضورزندیه وکیلی معاون هماهنگی امورعمرانی وفرخی مدیرکل مدیریت بحران و پدافند غیرعامل استانداری مرکزی در سالن زیتون هلال احمر شهر اراک برگزار گردید کارشناسان دستگاه های اجرایی استان مطالب آموزشی مرتبط با دستگاه متبوع خود را درمقابله با مخاطرات طبیعی به ویژه زمین لرزه ارائه نمودند. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی در این راستا شرکت آبفا استان نیز با ارائه شفاهی محتوای آموزشی با عنوان "تامین آب در شرایط اضطراری " توسط فرشاد مومنی مدیر دفتر مدیریت بحران و پدافند غیر عامل شرکت و ارائه جزوه آموزشی با عنوان "آب و زلزله ، لزوم آمادگی " تهیه شده از سوی مهندس بهمن آنالویی معاون بهره برداری شرکت در این سمینار مشارکت علمی داشت. گفتنی است تعداد ۲۸ نفر از مدیران و کارشناسان شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی در این همایش حضور یافتند.

وزیر نیرو تاکید کرد

طرح همیاران آب استان کرمان، به روز ترین طرح برای حل مشکلات آب کشور است

کرمـان– خبرنگار فرصت امروز– وزیر نیرو با بیان این که طرح همیاران آب کرمان الگویی برای سایر استان های کشور می باشد، گفت: این طرح به روز ترین طرح برای حل مشکلات آب کشور ا ست. رضا اردکانیان شامگاه دوشنبه در جلسه شورای همیاران آب استان کرمان با اشاره به اینکه گام های ارزنده ای در استان کرمان در بخش صنعت آب و برق برداشته شده است، افزود: بهترین استفاده برای مصرف صحیح آب، طرح همیاران آب اسـت که در اسـتان کرمان پیش گرفته شده اسـت. وی با تاکید بر اینکه در دنیا و کشـورهایی که حتی با مشکل آب نیز روبرو نیستند، چگونگی مصرف آب از لحاظ کمیت و کیفیت از اهمیـت خاصـی برخوردار بوده و آب یک موضـوع اخلاقی در دنیا می باشد، یادآورشد: نیازمند به گفت‌وگوی چندجانبه مبتنی بر مدیریت آب در کشور هستیم. وزیر نیرو تصریح کرد: اقدامات استان کرمان در دنیا نیز همواره مطرح بوده و سال گذشته در سازمان ملل «دهه بین المللی آب و توسعه پایدار» از فروردین سال ۲۰۱۷ به مدت ۱۰ سال در دنیا اجرایی شد که نشان می دهد راه استان کرمان در حوزه نحوه صحیح مصرف آب درست بوده است. اردکانیان با اشاره به اینکه برنامه «دهه بین المللی آب و توسـعه پایدار» در کشورهای در حال توسعه اجرایی و یا در حال اجراست، خاطرنشان کرد: از سوی وزارت نیرو برنامه هایی تقدیم رییس جمهور و مجلس شورای اسلامی شده است. وی با تاکید براینکه در محدوده استان ها باید اساس کار وزارت نیرو بر منفعت ذینفعان باشد، گفت: آب باید به یک دغدغه همگانی در کشور تبدیل شود و توسعه کشور، توسعه‌ای آب محور خواهد بود. وزیر نیرو با اشاره به اینکه خشکی و نیمه خشکی جزء طبیعت اقلیم کرمان است، یادآورشد: طرح همیاران آب طرح عملیاتی است که امید می رود وزارت نیرو نیز بتواند کمک یار چنین ایده و طرحی در استان کرمان باشد. اردکانیان طرح همیاران آب کرمان را الگویی برای سایر استان های کشوردانست و خاطرنشان کرد: یک سوم متوسـط بارش جهانی در کشور صورت می گیرد به طوری که در فصل پاییز حدود ۲۵ درصد پایین تر از سال گذشته و بیش از ۵۰ درصد کمتر از متوسط دراز مدت شاهد کاهش بارش ها بوده ایم و پیش بینی می شـود تا پایان فصل زمسـتان نیز ۱۵ درصد در بهترین حالت کمتر از گذشـته بارش داشـته باشـیم. اردکانیان با تاکید بر اینکه قطعا فراهم شدن چنین فضایی کار ساده ای نبوده اما سـخت تر از فراهم شدن چنین فضایی، حفاظت از طرح همیاران آب است ادامه داد: علاوه بر اختیارات و مواظبت از این طرح، حفظ کردن این جمع از اهمیت ویژه ای برخوردار بوده وتوانایی تعیین و تدوین اهدافی مشترک، توانایی امکان دیدن نقش آب در توسعه همه سازمان ها، توانایی عملی کردن طرح آمایشی آب محور و ... در استان تضمین کننده چنین حفاظتی خواهد بود. وزیر نیرو با اشاره به اینکه نکته اصلی در توسعه پایدار، موضوع آب است و این امر در همه استان های کشور موضوعیت دارد، افزود: یکی دیگر از تضمین های مهم برای تداوم این ایده و آرمان، حفظ چارچوب های منافع ملی کشـور است و نباید همه مسـائل را به صورت ایزوله و تنها مختص به منطقه خود ببینیم و میزان توسـعه یافتگی در سطح مدیریت استان؛ به گونه ای اسـت که دل نگرانی و دل مشـغولی از این حیث وجود ندارد. وی با قدردانی از وجود چنین مشـارکت و همکاری شکل گرفته در استان کرمـان اظهار کرد: یکی از برنامه هـای وزارت نیرو در دولت دوازدهم ایجـاد ارزش افـزوده به ازای هر مترمکعب آب به بهترین نحو ممکن است که باید مشوق های لازم برای رسیدن به این مهم را ایجاد کنیم.

مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران:

دانش‌محوری و کیفی‌سازی خدمات در دستور کار این سازمان قرار دارد

سـاری – دهقان – مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران با بیان اینکه پاسخگو بودن و مشتری مداری دو ویژگی اصلی ارتقای فرهنگ سازمان های خدمات رسـان می باشد ، اظهار داشت: دانش محوری ، توسعه محوری و کیفی سازی خدمات در دستور کار این سازمان قرار دارد . به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی شـرکت گاز اسـتان مازندران، " جعفر احمدپور " در نشست ارتباط دوسویه با کارکنان اداره گاز شهرستان بهشهر ، نقش های استراتژیکی را فرهنگ سازمانی و نهادینه کردن تفکر استراتژیک اندیشی عنوان کرد و افزود : همدلی و صمیمیت بیشتر کارکنان موجب تحقق هر چه بهتر اهداف سازمان می شـود لذا همه باید با حفظ انسجام و وحدت روزافزون در جهت شـکوفایی اهداف بلند سازمان گام برداریم. وی پاسخگو بودن و مشـتری مداری را دو ویژگی اصلی ارتقای فرهنگ شرکت گاز استان عنوان نمود و افزود : همه کارکنان بایسـتی به این دو امر مهم اهتمام داشـته باشند. احمدپور ، خدمت رسـانی مطلوب و شایسته به مردم را از اولویت های این شـرکت برشـمرد و گفت: کیفی سازی خدمات مسـتلزم بهره گیـری از تجارب کیفی نیـروی انسـانی کارآزموده و دانش آموخته است . وی،کیفی سازی خدمات را مستلزم بهره گیری از تجارب کارکنان متخصص و متعهد خواند و تصریح کرد: نیروی انسانی کارآزموده و دانش آموخته تعالی سازمان را به بار می نشاند. مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران خاطرنشان کرد: با اتمام تدریجی گازررسانی به مناطق روستایی و پوشش صددرصدی مناطق شهری استان، کیفی سازی خدمات به مشترکان گاز در دستور کار فعالیت شرکت قرار دارد. وی در ادامه اظهار داشت: تکریم ارباب رجوع از اهمیت ویژه ای برخوردار است و کارکنان بایستی در برخورد با ارباب رجوع دارای سعه صدر بوده و با برخورد مناسب و تسریع در انجام درخواست های مشترکین، سعی کنند میزان رضایت مشترکین را ارتقاء بخشند . جعفرپور عنوان کرد: توسعه گازرسانی در استان مازندران با وصول درآمدهای شرکت میسر خواهد بود و پیگیری مطالبات از وظایف اصلی کارکنان ادارات گازرسانی می باشـد. مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران به آمادگی کارکنان برای رویارویی با فصول سرد سال اشاره کرد و گفت: آمادگی برای سپری کردن زمسـتان و تامین پایدار جریـان گاز از اصلی ترین وظایف بهره برداری اسـت و در این خصوص بایسـتی آمادگی کامل برای مقابله با شرایط سرد زمستان و مواقع حساس وجود داشته باشد.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز:

۲۴۰ هکتار از فاز دوم عملیات اجرایی شهرک صنعتی اشتهارد اجرا شد

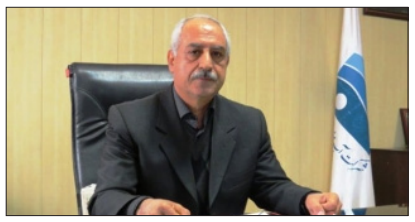
کرج– خبرنگار فرصت امروز– مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز گفت: تا به امروز ۲۴۰ هکتار از فاز دوم عملیات اجرایی شهرک صنعتی اشـتهارد ۲ انجام شده و شهرک صنعتی کوثر حدود ۱۵۶ هکتار اسـت که در حال حاضر جدول گذاری و موضوع آب آن در حال اجرا اسـت. به گزارش خبرگزاری تسنیم از کرج، جهانگیر شاهمرادی صبح دیروز در دومین گردهمایی معاونین فنی شـرکت‌های استانی شـهرک‌های صنعتی کل کشور که در پژوهشگاه مواد و انرژی مشکین دشت کرج برگزار شد اظهار داشت: اسـتان البرز از نظر مسـاحت کوچکترین استان در کشور است و همه اقوام و فرهنگ‌های کشـور در این استان در کنار هم زندگی می‌کنند. وی با اشاره به اینکه استان البرز یک استان خاص در حوزه صنعت بوده و بزرگان صنعتی کشور در این استان مشغول به فعالیت هستند، افزود: ۱۰۰ برند برتر کشور در شهرک‌های صنعتی استان البرز فعالیت می‌کنند که از جمله آنها یک شرکت دارویی است که به کشور آمریکا دارو صادر می‌کند. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز با بیان اینکه مراکز علمی و تحقیقاتی زیادی در استان البرز وجود دارد، بیان کرد: ما از نظر شهرک‌های صنعتی کمترین را در استان داریم ولی از نظر اشتغال موفق عمل کرده‌ایم. وی با بیان اینکه شهرکهای صنعتی استان البرز ۳۰ هزار اشتغال را در خود به وجود آورده‌اند، عنوان کرد: شـرکت ماموت اولین واحد صنعتی بخش خصوصی اسـت که در حال حاضر کارهای اداری و مجوزات آن در حال انجام اسـت. شـاهمرادی با اشاره به اینکه در سال گذشته نمایشگاه‌های صنایع کوچک را برگزار کردیم که حدود ۱۲۰ واحد صنعتی در آن شرکت کردند، بیان کرد: در این نمایشگاه ۱۵ رایـزن خارجـی را با توجه به هزینه‌های زیـاد آن دعوت و در بحث آموزش از آنها استفاده کردیم. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز با تاکید بر اینکه در سال گذشته تمام واحدهای صنعتی را ۲ بار بازدید کرده‌ایم، عنوان کرد: تا به امروز ۲۴۰ هکتار از فاز دوم عملیات اجرایی شهرک صنعتی اشتهارد ۲ انجام شده است و شهرک صنعتی کوثر حدود ۱۵۶ هکتار است که در حال حاضر جـدول گذاری و موضوع آب آن در حال اجرا اسـت. وی ادامه داد: چند نقطه در استان را به عنوان شهرک‌های صنعتی توسعه یافته در نظر گرفته‌ایم که نخستین شهرک تخصصی صنفی خواهد بود که صنوف مزاحم را به این شهرک منتقل می‌کنیم. شاهمرادی با بیان اینکه اسـتان البرز از ظرفیت‌های خوبی در حوزه کسب و کار برخوردار اسـت، گفت: پیش‌بینی شـده است با ایجاد این شهرک ۶ هزار اشتغال ایجاد شود.

با حضور دکتر محمد ابراهیم یخکشی مدیرعامل آب منطقه‌ای مازندران انجام شد

بررسی الزامات زیست محیطی صنایع در بخش آب، در نهمین جلسه شورای حفاظت منابع آب استان

ساری – دهقان – به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی آب منطقه ای در این جلسـه کـه با حضور بیش از ۲۰ نفر از مدیران دسـتگاه های اجرایی اسـتان برگزار شد، ابتدا آقای دکتر محمد ابراهیم یخکشـی مدیرعامل آب منطقه ای مازندران با اشاره به اهمیت حفاظت کیفی منابع آب گفت: امروز یکی از چالش های جدی ما در بخش آب موضوع حفاظت کیفی است که همه صنایع کوچک و بزرگ و مصرف کنندگان آب در بخش خدمات، باید الزامات زیسـت محیطی را رعایت کنند. وی با بیان اینکه داشـتن برنامه اجرایی به ویژه برنامه ۵ سـاله میتواند مسـیر راه ما را در این بخش مشـخص کند و ما را در رسـیدن به هدف کمک نماید تاکید کرد: حفظ سـلامت و امنیت جامعه نیازمند توجه جدی متولیان امر به الزامات زیست محیطی است. سـپس آقای داریوش مقدس معاون محیط زیسـت استان با تشـریح مجموعه الزامات و قوانین زیست محیطی کشور به بیان وضعیت محیط زیست انسانی استان پرداخت و گفت: استان مازندران دارای ۱۱ ناحیه صنعتی و ۲۷ شهرک بوده و میزان زباله های عادی تولیدی در استان روزانه در حدود ۳۱۰۰ تن و حجم فاضلاب خانگی استان در حدود ۲۰۰ میلیون متر مکعب برآورد می شود. وی با بیان اینکه تاکنون حدود ۱۱ درصد از شهرهای استان از سیسـتم تصفیه فاضلاب برخوردار گشتند، گفت: گرچه اقدامات خوبی از سـوی وزارت نیرو در سال های اخیر برای این مهم صورت گرفته اسـت اما کافی نیست و باید با سـرعت بیشتری انجام شود. وی همچنین گفت: از ۳۸ شهرک استان ۱۴ شهرک و نواحی دارای تصفیه خانه بوده و مدیریت فاضلاب در ۲۴ شهرک و نواحی صنعتی دیگر، راسا بر عهده واحد صنعتی بوده که باید با کمک دستگاه صنعت و معـدن و شـهرک های صنعتی میزان برخـورداری در این بخش افزایش یابد. آقای مقدس با بیان نوع و روش دفع زباله در استان تاکید کرد هنوز ۸۰ درصد از زباله های تولیدی به روش سنتی دفع می شود که این بخش نیازمند سرمایه گذاری کلان میباشد. ایشان در پایان با اشاره به آثار زیان بار مصرف سموم در استان، میزان مصرف آن را بالغ بر ۴ میلیون لیتر اعلام کرد و افزود: باید با آموزش، اطلاع رسانی و فرهنگ سازی این میزان را تقلیل دهیم و روش بیولوژیک را جایگزین این روش نماییم. سپس آقای دکتر رستمی مدیرکل شیلات مازندران به تشریح وضعیت پرورش ماهی با استفاده از آب زیرزمینی پرداخت و گفت: هم اکنون آب مورد نیاز ۲۳۴ مزرعه پرورش ماهی از چاه تامین میشـود که ۲۱۱ مورد آن مربوط به پرورش ماهی قزل آلا و مابقی آن مربوط به پرورش ماهیان خاویاری اسـت. وی با اشاره به اقدامات شیلات در استان در زمینه مصرف بهینه آب در تولید ماهی به ویژه الزام بهره برداران به ایجاد اسـتخرهای هشت ضلعی، بهره گیری از تجهیزات نوین آبزی پروری را یکی دیگر از برنامه های شیلات استان برشمرد و گفت: مکانیزاسیون می تواند ضمن صرفه جویی قابل توجه در مصرف آب میزان تولید را تا سقف ۲۵ درصد افزایش دهد.

کاهش ۴۳ درصدی میزان بارندگی استان قزوین نسبت به میانگین بارش در سال گذشته



قزویـن– خبرنـگار فرصت امـروز– مدیر عامل شـرکت آب منطقه ای قزوین با اشـاره به تغییرات اقلیم در سـطح جهانی عنوان داشت: میزان بارندگی در استان نسبت به میانگین دراز مدت ۵۵درصد و نسبت به میانگین سال قبل ۴۳درصد کاهش داشته که این میزان کاهش بارندگی در ۶۷ سـال اخیر بی سابقه بوده و این موضوع نشان دهنـده غیر عادی بودن شـرایط می باشـد لذا بایـد در مصرف آب بخصوص در بخش کشـاورزی که مصرف کننده بیش از ۹۱درصد از منابع آبی استان است مدیریت و برنامه ریزی مناسبی صورت پذیرد. ایشـان افزود: در سال های خشک که میزان بارندگی کم می باشد نه تنها تغذیه سفره های زیر زمینی صورت نمی پذیرد بلکه جهت جبران خشکی میزان برداشت از منابع آب زیر زمینی نیز افزایش پیدا می کند که این برداشـت بی رویه در بعضی نقاط باعث فرو نشست زمین می گردد که طبق آخرین آمار ارائه شده توسط سازمان زمین شناسی در سال ۹۳ میزان فرو نشست دشت قزوین ۲۴ سانتی متر بوده است. البته با توجه به اقدامات مناسب شرکت در راستای طرح احیاء تعادل بخشی که باعث کاهش افت آبهای زیر زمینی از ۱۶۸ سانتی متر در سال ۹۳ به ۷۵ سـانتی متر در سال جاری شده، میزان فرو نشست نیز کاهش پیدا کرده اسـت. مهندس پویا فرو نشست زمین را یک فاجعه بزرگ برشمرد و تصریح نمود: فرونشست زمین بر روی تمام ساختارهای روی زمین از جمله اتوبان ها، خطوط راه آهن، نیروگاهها، ساختمان ها و ... تأثیر منفی دارد و به دلیل اینکه فرونشست قابل برگشت نیست بسیار خطرناک می باشـد. در خاتمه مهندس پویا با اشـاره به میزان آبهای سطحی و زیر زمینی استان اظهار داشت: کل منابع آب سطحی و زیر زمینی استان در حالت نرمال (حالت طبیعی) ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون متر مکعب می باشـد که ۶۰۰ میلیون متر مکعب آن شامل آب های سـطحی و ۲ میلیارد متر مکعب آن نیز از طریق آب های زیر زمینی تأمین می گردد که از این میزان یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون متر مکعب آن از طریق چاههای عمیق و نیمه عمیق و ۲۰۰ میلیون متر مکعب نیز از قنوات و چشمه سارها تأمین می شود.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| پنجشنبه | ۲۱ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۷۶ | 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

شبکه‌های اجتماعی به عنوان یک منبع خبری استفاده می‌شوند

شکی در این نیست که حضور شبکه‌های اجتماعی تغییراتی زیادی در فضای مجازی ایجاد کرده‌اند. از برقراری ارتباط با دوستان و آشنایان بگیرید تا کسب اطلاعات در مورد برندها و محصولات آنها.

اما این روزها شبکه اجتماعی به عنوان یک منبع خبری مورد استفاده قرار می‌گیرد. هرچند به خودی خود شبکه اجتماعی را نمی‌توان به عنوان یک خبرگزاری و منبع خبری دانست، اما طبق آخرین تحقیقات و داده‌های منتشر شده توسط Pew Research Center بسیاری از کاربران آخرین اطلاعات خبری خود را از وب‌سایت‌هایی همچون فیس‌بوک، یوتیوب و توییتر کسب می‌کنند.

فیس‌بوک با فاصله زیادی حکمران قلمرو شبکه‌های اجتماعی است و بیش از ۶۷ درصد بزرگسالان آمریکایی به آن دسترسی دارند. دو سوم کاربران فیس‌بوک اخبار خود را از طریق این شبکه اجتماعی به دست می‌آورند که در اصل نزدیک به ۴۴ درصد از کل جمعیت فیس‌بوک است.

یوتیوب با در اختیار داشتن نزدیک به ۴۸ درصد مخاطبان بزرگسال آمریکا دومین مرجع خبری در شبکه‌های اجتماعی به حساب می‌آید. نزدیک به یک پنجم کاربران این شبکه اجتماعی که نزدیک به ۱۰ درصد جمعیت آن می‌شود، از یوتیوب به عنوان مرجع خبری خود استفاده می‌کنند.

پس از این دو شبکه اجتماعی، توئیتر ۱۶درصد از مخاطبان بزرگسال آمریکایی را در خود جای داده که ۹ درصد آنها از توییتر به عنوان منبع خبری خود استفاده می‌کنند.

هر چند لینکدین و اینستاگرام تعداد مخاطبان بیشتری را در اختیار دارند، اما کمتر به عنوان منبع خبری مورد استفاده قرار می‌گیرند.

منبع: imarketor

معرفی استارت‌آپ

بانک منابع گرفیکی

نام استارتاپ: ایموگراف
وب سایت: imograph. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: گرافیک
توضیح بیشتر:
بانک منابع گرفیکی شامل آیکونها، فایلهای لایه باز وکتور یا پی اس دی و سایر منابع گرفیکی و محلی جهت کسب درآمد طراحان گرافیکی

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۷۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب‌وکار کوچکی را در حوزه مواد غذایی راه‌اندازی کرده‌ام و تصمیم دارم محصولات ارزان‌قیمتی را با کیفیت متوسط ارائه بدهم. پیشنهاد می‌کنید برنامه‌های بازاریابی شرکت را برای چه دست از مشتریان تنظیم کنم و چه روش‌هایی برای من بهتر جواب می‌دهد؟

بازاریابی محصولات ارزان‌قیمت

پاسخ کارشناس: با توجه به اینکه افراد کم‌درآمد و طبقه متوسط احتمالا مشتریان اصلی شما به شمار می‌روند، استفاده از رسانه‌هایی که بیشتر مورد توجه این گروه قرار دارند می‌تواند مفید باشد. همچنین چون کالای شما جنبه مصرفی دارد تبلیغ مستمر در سطح گسترده اهمیت زیادی دارد، به‌ویژه آنکه به احتمال زیاد رقبای زیادی در بازار وجود دارند.

اگر بودجه کافی در اختیار دارید تبلیغ در رسانه‌های تصویری همزمان با اجرای برنامه‌های سمپلینگ در فروشگاه‌های زنجیره‌ای که محل تردد طبقه متوسط است تأثیر خوبی خواهد داشت.

توصیه دیگر ما اجرای یک کمپین تبلیغاتی جهت برندینگ است. اگر قصد فعالیت و حضور بلندمدت در بازار دارید، ضروری است برند خود را تثبیت کنید. با یک شرکت مشاوره وارد مذاکره شوید و یک کمپین تبلیغاتی جهت برندینگ تهیه و اجرا کنید.

توصیه دیگر استفاده از ابزارهای تشویقی مانند اهدای جوایز و قرعه‌کشی است. تجربه نشان داده است افراد به ویژه از طبقه کم‌درآمد با این نوع ابزارهای تشویقی بیشتر به خرید ترغیب می‌شوند. سیستم‌های قرعه‌کشی و اهدای جوایز برندهای مختلف را در بازار بررسی کنید و یک برنامه تبلیغاتی خوب با تمرکز روی این جوایز تهیه کنید.

مدرسه مدیریت

۵راهکار کلیدی که فروش شما را افزایش می‌دهند

اگر می‌خواهید فروش کسب‌وکارتان را افزایش دهید، باید درخواست و نیازی که مشتری از شما دارد را برآورده کنید.

قطعاً نمی‌توانید تک تک مشتریان را بررسی و نیاز آنها را برطرف کنید، اما باید درباره رفتار مصرف‌کنندگان تحقیق کنید و از نتایج تحقیقات انجام‌شده در این زمینه استفاده کنید. همچنین برای اینکه میزان فروش را افزایش دهید، باید ذهن مشتریان را بشناسید.

در ادامه به نقل از نوپانا چند راهکار برای افزایش میزان فروش را بررسی می‌کنیم.

کمک به مشتری در تصمیم‌گیری

روی کلمات خود تمرکز کنید و تأثیر کلمات بر ذهن مشتری را دست‌کم نگیرید.

اگر می‌خواهید مشتریان‌تان کاری را انجام دهند، یک میزان حداقل برای آنها مشخص کنید تا شک آنها برای خرید یا انجام کار، به ترس تبدیل نشود. این کار تصمیم‌گیری را برای آنها راحت‌تر می‌کند.

برچسب زدن

به مشتریان خود صفات خوبی را نسبت دهید و آنها را در گروه افراد خاصی دسته‌بندی کنید.

این کار حسی را در ذهن مشتریان به وجود می‌آورد که دوست دارند در آن گروه قرار بگیرند و آن را تجربه کنند.

با این کار مشتریان بیشتر تمایل پیدا می‌کنند تا محصول را از شما خریداری کنند.

توجه به جزییات

جزییات حرف‌ها و کارهای‌تان در مقابل مشتری بسیار مهم است.

حتی باید به تمام جزییات موجود در تبلیغات خود هم دقت کنید.

یک کلمه هم تأثیر باورنکردنی بر میزان فروش و افزایش تعداد مشتریان‌تان دارد.

قبول اشتباهات

اشتباهات و ضعف‌های خود را بپذیرید. این کار نقاط قوت شما را پررنگ‌تر می‌کند. مشتریان هم بیشتر جذب افرادی می‌شوند که ضعف‌های خود را می‌دانند تا افرادی که ضعف‌ها و اشتباهات خود را قبول ندارند. این موضوع نشان می‌دهد که شما از همه چیز آگاه هستید و سعی می‌کنید تا همه چیز را بهبود دهید.

مشخص کردن ارزش‌ها و دشمنی

خود را دشمن یک ایده و یا کار ناپسند معرفی کنید. برای مثال بگویید از نقاط ضعف رقیب خود بدتان می‌آید، اما رقیب خود را تخریب نکنید. همچنین ارزش‌های خود را برای مشتری به صورت مشخص تعریف کنید.

تحقیقات نشان می‌دهد افراد به ارزش‌های یک شرکت و کسب‌وکار وفادار می‌مانند نه به خود شرکت.

مسیر موفقیت

عوامل مثبت و منفی جلسه مصاحبه شغلی

چگونه می‌توانید تأثیر مثبتی در ذهن مسئول مصاحبه به‌جای بگذارید؟ چه عواملی ممکن است استعدادها و مهارت‌های شما را زیر سؤال ببرد؟

جلسه مصاحبه کاری، صحنه یک نمایش است که هر دو طرف شرکت‌کننده، قوانین آن را می‌دانند. شما به‌عنوان یک داوطلب کارجو، تلاش می‌کنید ثابت کنید که بهترین کاندیدای ایده‌آل هستید. مخاطب شما، یعنی مسئول مصاحبه، یک متفکر مستقل و اغلب اوقات شکاک است که می‌خواهد پیش از خرید آنچه شما عرضه می‌کنید، شواهد و قرائن لازمی که صحت و کیفیت محصولات را اثبات می‌کنند، مشاهده کند.

برنده رقابت، کارجویی است که نه‌تنها استعدادها، مهارت‌ها و ویژگی‌های مثبت خود را به نمایش می‌گذارد، بلکه مراقب است با هیچ قدم منفی یا اشتباهی، زحمات خود را بر باد ندهد. بیایید نگاهی به دو طرف این موازنه داشته باشیم.

فاکتورهای مثبت یک مصاحبه چیست؟

- بی‌تردید اولین موضوعی که برای مسئول مصاحبه اهمیت دارد، این است که مطمئن شود شما با فرهنگ شرکت سازگارید. توجه داشته باشید که این تصمیم‌گیری، به طرز ذهنیتی که مصاحبه‌گر از شما به دست می‌آورد بستگی خواهد داشت. یک کاندایدای هوشمند، با کارمندان فعلی و اسبق شرکت صحبت می‌کند تا درک مناسبی از فرهنگ شرکت به دست آورد و بعد، در جلسه مصاحبه صفات و ویژگی‌هایی از خود نشان می‌دهد که مطابق با این فرهنگ هستند.

- عامل دیگری که بر ذهن مصاحبه‌گر تأثیر زیادی می‌گذارد، تصویری است که شما خلق می‌کنید. کاندیدایی که اشتیاق و هیجان زیادی از خود نشان می‌دهد و درعین‌حال ثابت می‌کند از دانش تخصصی خوبی برخوردار است، گزینه فوق‌العاده‌ای به نظر می‌رسد.

- یکی دیگر از ویژگی‌هایی که می‌تواند تأثیر مثبتی در ذهن مخاطب به‌جای بگذارد، ظاهر عمومی شما، مثل لباس پوشیدن و به‌خصوص لبخند زدن است. فرقی نمی‌کند شما در کجای جهان زندگی کنید و چه ملیت، زبان یا فرهنگی داشته باشید. در سراسر جهان، لبخند مفهوم و تأثیری یکسان دارد.

فاکتورهای منفی مصاحبه شغلی

- عدم اعتمادبه‌نفس می‌تواند همه توانایی‌های شما را زیر سؤال ببرد.

اگر از خودتان مطمئن نباشید یا بدون اطمینان و آمادگی به سؤال‌ها جواب بدهید، نمی‌توانید مصاحبه‌کننده را تحت تأثیر قرار دهید. زبان بدن شما خیلی زود حقیقت را آشکار می‌کند و باعث می‌شود هم خودتان و هم مسئولی که مقابل شما است، دلسرد شوید؛ هرچند صحبتی در مورد این احساس مشترک به زبان نمی‌آید.

- برخی خصوصیات در همه جهان، بازخوردی منفی خواهند داشت و باید به‌شدت از آنها اجتناب کنید.

مثل دیر حاضر شدن در جلسه مصاحبه، بوی نیکوتین یا عطر تند، بدلباسی و ناآراستگی، آدامس جویدن و خاموش نکردن موبایل پیش از ورود به جلسه. هرکدام از این موارد یک امتیاز منفی به شمار می‌روند.

- عوامل دیگری که باعث می‌شوند یک کاندیدا، نظر مساعد مسئول مصاحبه را از دست بدهد عبارتند از: تقبیح و بدگویی از کارفرمای قبلی، با صدای بلند صحبت کردن، دروغ گفتن و البته، اشاره کردن به اینکه مصاحبه‌کننده اشتباهی مرتکب شده است (که موجب می‌شود مصاحبه‌گر احساس بدی داشته باشد).

و در پایان، به یاد داشته باشید که نتیجه پروسه مصاحبه قابل پیش‌بینی نیست؛ زیرا بخش اعظم این فرآیند، تصمیم‌گیری ذهنی مسئول مصاحبه‌کننده است و به آگاهی و هوشیاری، تجارب قبلی، فرهنگ شخصی و جهان فکری او بستگی دارد.

بااین‌حال کارشناسان و مربیان معتقدند مهم‌ترین عواملی که موفقیت در یک مصاحبه را رقم می‌زنند، اعتمادبه‌نفس بالا و آمادگی کامل برای حضور در این جلسه هستند.

منبع: zoomit/ENTREPRENEUR