روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
۲۲ فروردین
۱۳۹۷

Wed. 11 Apr 2018
۲۴ رجب ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۳۸-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

تعرفه واردات خودروهای هیبریدی کاهش یافت

در جدول جدید تعرفه‌های گمرک برای واردات خودروهای خارجی، کمترین میزان برای خودروهای هیبریدی ۵ درصد و سقف آن ۲۵ درصد اعلام شده است...

۷

یادداشت

اما و اگرهای تک‌نرخی شدن نرخ ارز

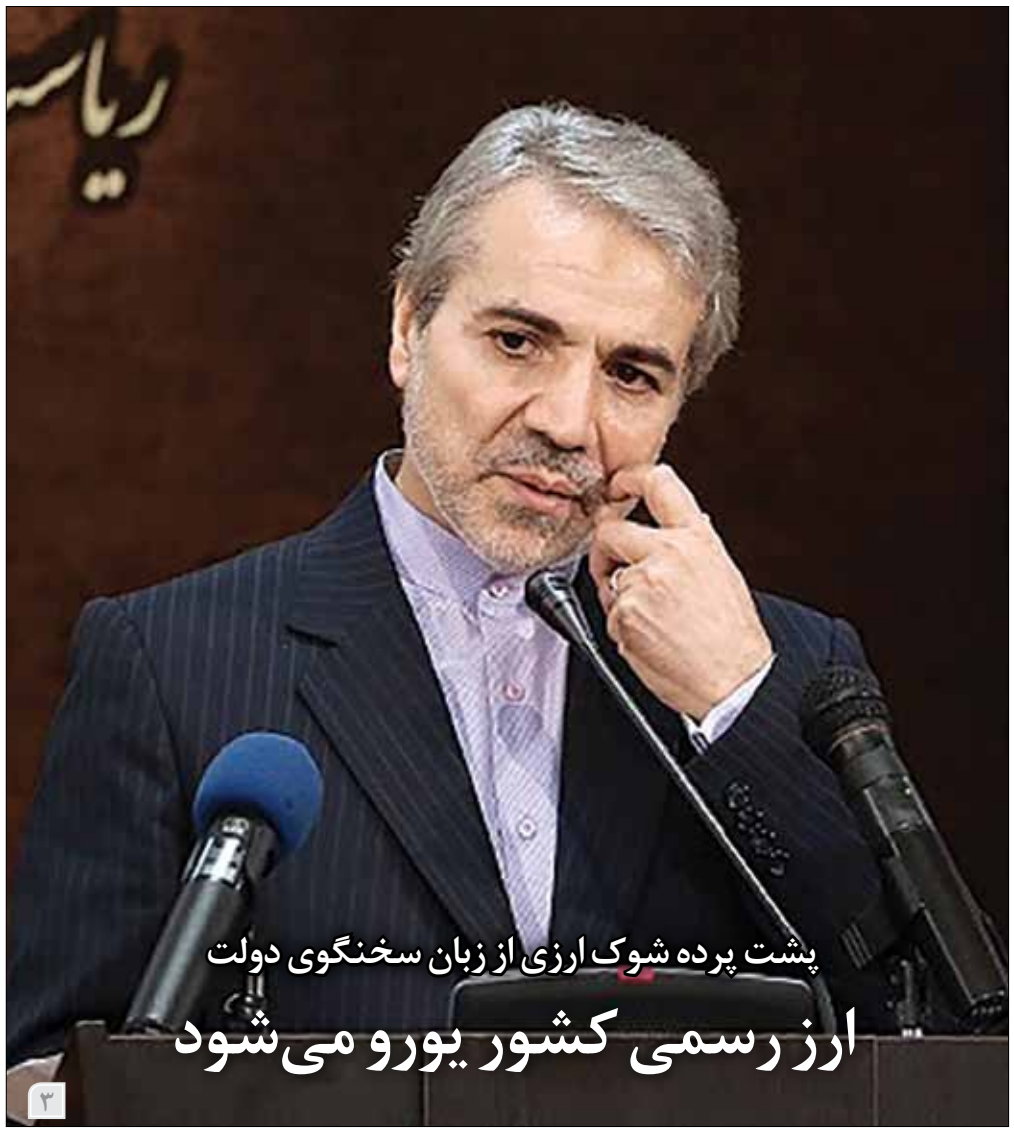
ابوذر نجمی
کارشناس اقتصادی

تصمیم دوشنبه‌شب دولت مبنی بر تک‌نرخی کردن ارز و فروش دلار با نرخ ۴هزار و ۲۰۰ تومان موجب شد تا حدی بار روانی مردم و حتی معامله‌گران ارز در کابل، هرات و همچنین سلیمانیه و اربیل کنترل شود، اما تأثیر واقعی آن را طی هفته‌های پیش رو می‌توان سنجید که دولت تا چه اندازه در شناسایی گروه‌های هدف و نیازشان موفق عمل خواهد کرد.

نکته اساسی که به آن باید توجه کرد این است که اعلام نرخ ۴هزار و ۲۰۰ تومانی برای دلار به این معنی نیست که هر فردی تمایل به خرید دلار داشته باشد می‌تواند با مراجعه به بانک یا صرافی به هر میزان دلار با این نرخ دریافت کند بلکه همانطور که در صحبت‌های معاون اول رئیس‌جمهور مطرح شد فقط گروه‌های خاصی که نیاز به ارز دارند شامل

- تجار و بازرگانان (صرفا جهت واردات و احتمالا از مقاصد کشور خاص)...

۳



پشت پرده شوک ارزی از زبان سخنگوی دولت

ارز رسمی کشور یورو می‌شود

۳

تصمیم دولت درباره تعیین نرخ ارز به روایت حسین راغفر

دیر اما درست

قیمت ارز از همان ابتدای سال ۱۳۹۷ با جهش قابل توجهی در اقتصاد ایران روبه‌رو شد؛ همچنان که از ۴۹۰۰ تومان در انتهای سال گذشته به ۶۱۰۰تومان در ۲۰ فروردین‌ماه امسال رسید. در این میان، عده‌ای انتقاد می‌کردند که بانک مرکزی ایران که بارها اعلام کرده از میان سیاست‌های ارزی مدل مدیریت شناورشده را انتخاب کرده است، چرا درباره صعود چشمگیر قیمت ارز نتوانسته اقدام موثری انجام دهد. با این حال قیمت ارز در جلسه فوق‌العاده ستاد اقتصادی دولت با حضور رئیس‌جمهور ۴۲۰۰ تومان تعیین شد و دولت اعلام کرد که هرگونه اخلال در بازار ارز و خرید و فروش با قیمت بالاتر با برخورد قانونی روبه‌رو خواهد شد. در همین زمینه حسین راغفر، اقتصاددان و استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی با انتقاد از کسانی که می‌گویند دولت نباید برای بازار ارز نرخ تعیین کند، گفت: دولت نفت می‌فروشد و ارز آن را به بازار عرضه می‌کند؛ در نتیجه می‌تواند...

۴

به خاطر یک مشت دلار

پشت پرده شوک ارزی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- ۵عادت عالی موفق‌ترین افراد جهان
- چگونه مدیر محصول شوید؟
- چگونه مشتریان‌تان را به حامیان خود تبدیل می‌کنید؟
- موفقیت در بازاریابی با شیوه تأثیرگذاری
- خلق تمایزی حساب شده
- یک دست صدا ندارد

متن شهادت‌نامه زاکربرگ در برابر کنگره آمریکا منتشر شد

۸ تا ۱۶

الفبای حمایت از مصرف‌کننده

نسرین پویایی
کارشناس اقتصادی

شما در زندگی روزمره انواع کالاها وخدمات را خریداری می‌کنید و برای هر آنچه می‌خرید پول پرداخت می‌کنید و انتظار دارید که از مصرف و استفاده از آن احساس رضایت‌بخشی داشته باشید. اما گاهی اوقات ما از محصول خریداری شده راضی نیستیم و این می‌تواند از کیفیت پایین محصول، کمیت محصول، تبلیغات گمراه‌کننده، اصرار فروشنده و... باشد. پس از مطالعه این گزارش شما با مفهوم حمایت از مصرف‌کننده، حقوق و مسئولیت‌های خود به عنوان یک مصرف‌کننده، قوانین و مقررات و ابزارهای حمایتی در حمایت از مصرف‌کننده آشنا خواهید شد. از دیدگاه عامه مردم مصرف‌کننده فردی است که از هر کالا یا خدمت استفاده می‌کند، خواه اقلام مصرفی مانند خوراک و پوشاک و. . . و یا اقلام با دوام مانند لوازم خانگی، حمل ونقل و... اما طبق قانون حمایت از مصرف‌کننده، واژه مصرف‌کننده برای هدف کالا وخدمات جداگانه تعریف شده است:

۱- به منظور استفاده از کالا، مصرف‌کننده کسی است که هر کالایی را برای مصرف شخصی و نه به منظور فروش مجدد یا هر هدف تجاری دیگر خریداری می‌کند.

۲- به منظور استفاده از خدمات، مصرف‌کننده کسی است که خدمات را برای استفاده شخصی اجاره می‌کند.

مفهوم حمایت از مصرف‌کننده

حمایت از مصرف‌کننده به معنای حمایت از منافع و حقوق مصرف‌کنندگان است، اقدامات تصویب شده از سوی دولت‌ها برای محافظت از مصرف‌کننده و جلوگیری و برخورد با تجاوزات غیراخلاقی کسب‌وکار به حریم مصرف‌کننده و سوءاستفاده از آنها.

شایع‌ترین مزاحمت‌های تجاری که منجر به سوءاستفاده از مصرف‌کنندگان شده است:

۱- فروش کالای تقلبی (محصولی با کیفیت پایین‌تر)

۲- فروش کالای جعلی (فروش چیزی که ارزش واقعی ندارد)

۳- فروش کالای غیراستاندارد

۴- فروش کالای تکراری (شامل کم فروشی، گران فروشی، بازار سیاه و افزایش غیرمتعارف قیمت)

۵- عرضه خدمات پایین‌تر از کیفیت توافق شده.

موارد فوق نمونه‌هایی از سوءاستفاده از مصرف‌کننده در زمینه کالا و خدمات را نشان می‌دهد و حال در بسیاری از کشورها سازمان‌های دولتی یا غیر دولتی اقداماتی را در جهت حمایت از مصرف‌کننده وضع کرده‌اند.

لزوم اتخاذ تدابیری در جهت حمایت از منافع مصرف‌کننده

۱- مسئولیت اجتماعی: کسب‌وکار باید توسط هنجارهای اجتماعی و اخلاق هدایت شود. وظیفه تولیدکنندگان و معامله‌گران برای ارائه کالا و خدمات با کیفیت و مقدار مناسب و قیمت عادلانه به مصرف‌کنندگان.

۲- افزایش آگاهی: امروزه مصرف‌کنندگان در حال بالغ‌تر شدن وآگاه‌تر شدن نسبت به حقوق خود هستند.

۳- رضایت مشتری: رضایت مصرف‌کننده کلید موفقیت کسب‌وکار است و بازرگانان و تولیدکنندگان و ارائه‌کنندگان خدمات باید هر قدمی را برای خدمت به آنها بردارند.

۴- اصل عدالت اجتماعی: بهره‌وری و سوءاستفاده از مصرف‌کنندگان مخالف اصل و سیاست عدالت اجتماعی دولت‌ها است.

۵- اصل حراست: در فلسفه گاندی تولیدکنندگان صاحبان واقعی کسب‌وکار نیستند. منابع توسط جامعه تأمین می‌شود و آنها باید به‌طور مؤثر از این منابع در جهت منافع جامعه که شامل مصرف‌کنندگان است استفاده کنند.

۶- بقا و رشد کسب‌وکار: هر کسب وکار باید منافع مصرف‌کننده را برای رشد و بقای خود داشته باشد و در عصر جهانی شدن و افزایش رقابت هر سازمانی‌که نتواند خدمات بهتر ارائه کند از دور خارج می‌شود.

حقوق مصرف‌کننده

۱- حق ایمنی: این حق مصرف‌کننده را در برابر کالا و خدماتی که مرتبط با سلامتی و زندگی او هستند محافظت می‌کند مثل وسایل نقلیه یا لوازم الکترونیکی معیوب و زیر استاندارد و حتی نوشیدنی‌ها و آفتکش‌های خطرناک فراتر از حد مجاز. این حق تضمین می‌کند که تولیدکنندگان نباید محصولات زیر استاندارد و خطرناک را تولید کنند و به فروش برسانند

۲- حق اطلاع‌رسانی: در این حق مصرف‌کننده باید اطلاعات کافی و دقیق در مورد کیفیت، مقدار، خلوص، استاندارد و قیمت کالا و خدمات دریافتی داشته باشد. امروزه تولیدکنندگان اطلاعات دقیق در مورد محتویات محصول را شامل کمیت، تاریخ تولید و انقضا، قیمت و... را در پشت بسته محصول درج می‌کنند، این اطلاعات به مصرف‌کننده در تصمیم خود برای خرید و استفاده از آن محصول کمک می‌کند.

۳-حق انتخاب: نشان‌دهنده سطح دسترسی مصرف‌کننده به کالا و خدمات در فضای رقابتی در بازار است. انواع مختلفی از محصولات با قیمت‌های مختلف موجود است و خریدار فرصت انتخاب گسترده‌ای دارد و اما در خصوص انحصارات این امر مستلزم حق داشتن کیفیت خدمات رضایت‌بخش در یک قیمت عادلانه است.

۴- حق شنیدن

این حق به معنای آن است که مصرف کنندگان حق دارند با دولت و مؤسسات دولتی مشورت کنند، چراکه تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌ها بر روی منافع آنها تأثیر دارد.

همچنین از طرف تولیدکنندگان در خصوص هر گونه نارضایتی از محصولات و بازاریابی. امروزه اکثر تولیدکنندگان واحدهایی جهت رسیدگی به شکایات مصرف کنندگان و دریافت نظرات آنها دارند.

همچنین مصرف‌کنندگان حق دارند در مراحل قانونی در دادگاه‌های قانونی در زمان رسیدگی به شکایات خود شنیده شوند

۵- حق آموزش: این حق به معنای دریافت دانش و مهارت برای تبدیل شدن به یک مصرف‌کننده آگاه است که در این جهت انجمن‌ها، موسسات آموزشی و سیاست‌گذاران می‌توانند نقش مهمی ایفا کنند.

وظایف و مسئولیت‌های خود

۱- با کیفیت آشنا باشید: برای جلوگیری از تقلب و اقدامات فاسد تولیدکنندگان و معامله‌گران این وظیفه هر مصرف‌کننده است تا از کیفیت محصولی که خریداری می‌کند آگاهی داشته باشد مثل علامت‌های صدور گواهینامه استاندارد.

۲- مراقب بودن در برابر تبلیغات گمراه‌کننده: تبلیغات اغلب کیفیت محصولات را بیش از حد نشان می‌دهد. از این رو مصرف‌کننده نباید به تبلیغات متکی باشد وخود باید محصول را دقیق بررسی کند.

۳- مسئولیت بررسی انواع کالاها قبل از انتخاب: مصرف‌کننده قبل از خرید باید انواع کالاها را بررسی و کیفیت، قیمت، دوام، خدمات پس از فروش و. . . را مقایسه کند.

۴- حفظ اسناد یا فاکتور معامله: مصرف‌کننده باید فاکتور خرید یا ضمانت‌نامه کالا را نگه داشته تا در زمان استفاده از خدمات گارانتی یا درخواست شکایت از آن استفاده کند.

۵- مصرف‌کننده باید از حقوق خود آگاه باشد.

۶- شکایت: شما به عنوان یک مصرف‌کننده اگر از محصول /خدمت ناراضی هستید می‌توانید درخواست کنید

۷- استفاده مناسب از محصول/خدمت: از مصرف‌کننده انتظار می‌رود که از محصول /خدمت به درستی استفاده کند. برخی افراد در طول دوره تضمین محصول تمایل به بی‌پروایی دارند و بر این باورند که در صورت خرابی کالا جایگزین می‌شود و می بایست از این امر اجتناب کرد.

در کنار مسئولیت‌هایی که در بالا ذکر شد مصرف‌کننده باید از وظیفه خود نسبت به سایر مصرف‌کنندگان، جامعه و محیط‌زیست آگاهی داشته و نباید منجر به اتلاف منابع طبیعی و انرژی و آلودگی محیط‌زیست شود.

راه‌های حمایت از مصرف کنندگان

۱- وضع قوانین

۲- دعوی منافع عمومی

۳- آگاهی افزایی از سوی دولت: اقدامات تبلیغاتی در قالب مجلات، بروشور، رسانه و... و تشویق مشارکت عمومی

۴- سازمان‌های حمایت از حقوق مصرف‌کننده

۵- اقدامات قانونی: کنترل مواد مخدر، محصولات کشاورزی، صنایع، کالاهای اساسی، استاندارد محصولات، جلوگیری از بازار سیاه، قانون تجارت و...

مکارم سرپرست شهرداری تهران شد

سرانجام استعفای دوم نجفی پذیرفته شد

سرانجام پس از کش و قوس‌ها و حاشیه‌های فراوان، استعفای دوم محمدعلی نجفی از شهرداری تهران با ۱۵ رأی موافق، پنج رأی مخالف و یک رأی ممتنع از سوی شورای اسلامی شهر تهران پذیرفته شد.

به گزارش انتخاب، اعضای شورای شهر تهران سرانجام پس از کش و قوس‌های فراوان با استعفای دوم محمدعلی نجفی شهردار تهران موافقت کردند و نجفی با رأی اعضا از ساختمان بهشت رفت.

نجفی که در اولین روز از شهریورماه سال گذشته با قرائت سوگندنامه شهردار شانزدهم تهران شده بود، به دلیل ابتلا به بیماری جدید از سمت خود استعفا داد، هرچند اعضای شورای شهر تهران در پذیرش استعفای اول نجفی مقاومت کرده و به استعفا رأی منفی دادند، اما تنها چند ساعت بعد از رد استعفای اول، نجفی مجددا دست به قلم شد و این بار با اشاره به آغاز روند درمانی‌اش از شورای شهر خواست که اقدامات لازم را برای انتخاب شهردار و یا سرپرست انجام دهند. او هفت ماه و ۲۱ روز شهردار تهران بود.

حسینی‌مکارم سرپرست شهرداری شد

همچنین اعضای شورای شهر، سمیع‌الله حسینی‌مکارم، معاون مالی و اقتصاد شهری شهردار تهران را به عنوان سرپرست شهرداری انتخاب کردند. بر این اساس، پس از پایان رأی‌گیری و پذیرش استعفای نجفی، اعضای شورا پیشنهادهای خود را برای سرپرست ارائه کردند.

۱۵ نفر از اعضای شورای شهر سمیع‌الله حسینی‌مکارم و یک نفر محمد حقانی را به عنوان سرپرست به هیأت رئیسه پیشنهاد دادند.

در ادامه رأی‌گیری برای انتخاب سرپرست از بین این دو نفر به صورت کاغذی آغاز شد. پس از شمارش آرا، سمیع‌الله حسینی‌مکارم با ۱۴ رأی به عنوان سرپرست شهرداری انتخاب شد.

سمیع‌الله حسینی‌مکارم، دارای سابقه تحصیل در سه مقطع کارشناسی، ارشد و دکترا در حوزه اقتصاد نظری و اقتصاد برنامه‌ریزی است. او پیش از این معاون توسعه مدیریت سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری بود و معاونت سازمان سرمایه‌گذاری شهرداری تهران و مدیرکلی بودجه و تشکیلات وزارت آموزش و پرورش را نیز در کارنامه خود دارد.

تحلیل اشتباه درباره استعفای نجفی موجب ایجاد بگو و مگو می‌شود

در همین زمینه دبیرکل حزب کارگزاران سازندگی با رد استعفای نجفی از شهرداری تهران به دلیل فشارهای وارده، گفت: چنین تحلیل‌هایی موجب ایجاد بگو و مگو شده و مشکلی را حل نمی‌کند.

غلامحسین کرباسچی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تأثیر اظهارات اخیر دادستان کل کشور درباره استعفای نجفی و اینکه تحلیل می‌شود که این استعفا به دلیل فشار بر نجفی است، اظهار کرد: نجفی فرد دروغگویی نیست و دو بار به دلیل کسالت استعفا داده است. نجفی آنقدر شهامت دارد که اگر فشاری به او وارد شود بگوید که به خاطر همین فشارها استعفا داده است، من نجفی را فرد دروغگویی نمی‌دانم.

وی در ادامه افزود: خود نجفی اذعان کرده است که کسالت حادی دارد، اما برخی تحلیل می‌کنند که او به خاطر فشارهای وارده استعفا داده است. هیچ‌کس دیگری نباید نجفی را به دروغگویی متهم کند. اصل این موضوع را هم باید از خود نجفی سوال پرسید، ما در روزنامه خودمان نوشتیم که نجفی شفاف در این زمینه با مردم صحبت کرده و دلیل استعفایش را بیان کند.

این فعال سیاسی ادامه داد: وقتی تحلیل می‌شود که این استعفا به دلیل فشارها بر شهردار تهران است، بگو و مگو پیش می‌آید که من با این بگو و مگوها موافق نیستم، زیرا نه چیزی به کشور داده می‌شود، نه مسئله‌ای را حل می‌کند و نه مردم حوصله این حرف‌ها را دارند. نجفی مدتی شهردار بوده و کار کرده است و اکنون مشکلی برایش پیش آمده و دو بار به خاطر بیماری استعفا داده است. هر کس بگوید دلیل این استعفا مسئله دیگری بوده است، وقت بیهوده تلف کرده است. بیان این اظهارات موجب ایجاد بگو و مگو با قوه قضاییه یا سایر دستگاه‌ها می‌شود.

کرباسچی در پاسخ به این پرسش که به نظر شما پس از استعفای نجفی تکلیف پرونده‌هایی که شهرداری به قوه قضاییه فرستاده است چه می‌شود، خاطرنشان کرد: من خبری از این پرونده‌ها ندارم. اگر تخلفی در این پرونده‌ها انجام شده است، قوه قضاییه به آن رسیدگی می‌کند.

من در این باره نمی‌توانم اظهارنظری کنم و معتقدم باید شأن قوه قضاییه، شهرداری و شورای شهر را رعایت کنیم. اگر پرونده‌هایی که شهرداری به قوه قضاییه فرستاده است جنبه مجرمانه دارد، آن را باید قوه قضاییه تشخیص دهد. وقتی ما در شرایطی که قوه قضاییه هنوز در مورد این پرونده‌ها اظهارنظر نکرده است، بگوییم که تخلفی انجام شده است، ما جرم کرده‌ایم، زیرا مرجع رسیدگی به این پرونده‌ها قوه قضاییه است.

اطلاعیه

بانک‌مرکزی اعلام کرد

میزان ارز قابل نگهداری توسط هر شخص

ارز قابل نگهداری توسط هر شخص حداکثر ۱۰ هزار یورو است و افرادی که بیش از این مبلغ داشته‌اند باید تا پایان ماه جاری نسبت به سپرده‌گذاری ارز در بانک‌ها اقدام کنند.

به گزارش «فرصت امروز» به نقل از روابط عمومی بانک مرکزی، در راستای اجرای تصمیم روز دوشنبه ستاد اقتصادی دولت مبنی بر یکسان‌سازی نرخ ارز با بهای ۴۲۰۰۰ ریال برای هر دلار آمریکا که به منظور تثبیت بازار ارز اتخاذ شد، مطالب زیر با هدف پاسخگویی به پرسش‌های احتمالی هموطنان و تبیین جزییات تصمیم یاد شده اعلام می‌شود. لازم به ذکر است بانک مرکزی آماده پاسخگویی به سؤالات و ابهامات احتمالی تمام هموطنان است و در صورت لزوم، اطلاعیه‌های تکمیلی توسط این بانک منتشر خواهد شد.

۱- از تاریخ ۲۱ فروردین ۱۳۹۷ بانک مرکزی نسبت به تأمین ارز برای تمام نیازهای قانونی تجاری و تولیدی در چارچوب قوانین و مقررات صادرات و واردات و مقررات ارزی کشور بر مبنای هر دلار ۴۲۰۰۰ ریال اقدام می‌کند.

۲- بر اساس بند (خ) ماده ۲ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز هر گونه خرید و فروش ارز خارج از سیستم بانکی و صرافی‌های مجاز قاچاق محسوب شده و نهادهای ذی‌صلاح با مرتکب بر اساس قوانین و مقررات جاری از جمله قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز برخورد می‌کنند.

۳- میزان ارز قابل نگهداری توسط هر شخص بر اساس دستورالعمل صادره توسط بانک مرکزی در تاریخ ۲۱ فروردین ۱۳۹۶ حداکثر ۱۰ هزار یورو یا معادل آن به سایر ارزها بوده و در صورت کشف میزان بیش از آن در اختیار هر شخص، با مرتکب بر اساس قانون برخورد خواهد شد.

۴- تمام اشخاصی که سابقاً اقدام به خرید ارز به صورت اسکناس کرده‌اند و در تاریخ صدور این اطلاعیه بیش از ۱۰ هزار یورو یا معادل آن ارز در اختیار دارند، حداکثر تا پایان ماه جاری نسبت به سپرده‌گذاری ارز در بانک‌های مزبور یا فروش آن به بانک‌ها اقدام کنند. بر اساس بخشنامه مورخ ۱۳۹۶.۱۲.۲۶ بانک مرکزی، در صورت سپرده‌گذاری ارزی در بانک‌ها، سود ارزی بر اساس مقررات بانک مرکزی به سپرده‌های مزبور پرداخت خواهد شد. بازپرداخت اسکناس به سپرده گذاران ارزی در صورت مطالبه آنها تضمین می‌شود.

۵- تأمین ارز تمام واردات به کشور پس از ثبت سفارش انجام می‌شود. ثبت سفارش صرفاً با پرداخت از طریق مسیر بانکی مجاز است.

۶- بانک‌ها علاوه بر انجام حواله توسط خود می‌توانند پس از تشکیل پرونده و اخذ تعهد از واردکننده، نسبت به ثبت درخواست ارز به صورت حواله در سامانه نیما و همچنین حواله ارز از طریق صرافی‌ها اقدام کنند.

۷- تمام صادرکنندگان موظفند ارز حاصل از صادرات را به جز مواردی که صرف واردات توسط خود، بازپرداخت بدهی ارزی یا سپرده‌گذاری می‌کنند، از طریق سامانه نیما به بانک‌ها و صرافی‌های مجاز بفروشند.

۸- ضوابط مربوط به تأمین ارز برای مسافران به خارج از کشور، دانشجویی و درمانی و سایر موارد در مبادی خروجی همزمان با فراهم شدن تمهیدات آن اطلاع‌رسانی خواهد شد.

دریچه

حال یورو چطور است؟!

درحالی‌که بیشتر توجه‌ها در بازار امروز به سمت دلار است، یورو به عنوان یکی از ارزهای تعیین‌کننده و پرتقاضا در بازار غیررسمی با نرخ حدود ۷۰۰۰ تومان فروخته می‌شود. به گزارش ایسنا، پس از اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای دلار از سوی دولت، در بازار آزاد سه‌شنبه تمامی توجه‌ها به سمت دلار جلب شد و تصمیم‌گیری و اتفاقات بازار دلار را دربرگرفت. اما یورو هم دیگر ارز مهمی است که همانند روزهای گذشته از تقاضای نسبتا بالایی برخوردار است و در حال حاضر این نوع ارز که بسیاری از مسافران متقاضی عمده آن هستند، در صرافی‌ها کم‌یاب است.

تقریباً بیشتر صرافی‌ها تابلوی اعلام قیمت را خاموش کرده‌اند و دقیقا مشخص نیست که یورو چه قیمتی دارد. اما براساس شنیده‌ها و پرس‌وجو از دست‌فروشان و دلالان قیمت یورو همچنان حدود ۷۰۰۰ تومان است؛ قیمتی که در روزهای گذشته با شیب تندی همپای دلار با افزایش قیمت روبه‌رو شده بود. این در حالی بود که یورو هفته گذشته حدود ۶۰۰۰ تومان بود، اما در این فاصله حدود ۱۰۰۰ تومان افزایش قیمت پیدا کرد.

باید دید پس از آنکه در مورد دلار تصمیم‌گیری شده آیا مشخصا در مورد یورو هم شرایط تغییر خواهد کرد یا خیر. براساس آنچه رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرده است، وی در دیداری با مقام معظم رهبری اعلام کرده که «می‌توانیم یورو را در معاملات جایگزین دلار کنیم» که به گفته این مقام مسئول «این موضوع مورد استقبال مقام معظم رهبری نیز قرار گرفته است».

با این رویکرد جدید باید دید چه تغییر و تحولاتی در انتظار یورو است، چراکه هم‌اکنون صف‌های طولانی مقابل صرافی‌ها شکل گرفته است که بخشی از آن برای خرید یورو است.

به خاطر یک مشت دلار

پشت پرده شوک ارزی

ایمان ولی‌پور

یورو، ارز رسمی کشور می‌شود! این خبری است که هم سخنگوی دولت روز گذشته در نشست هفتگی خود با رسانه‌ها اعلام کرد و هم رئیس‌کل بانک مرکزی در جلسه بررسی وضعیت بازار ارز در مجلس شورای اسلامی خبر داد. در واقع، آنچه در نتیجه سه هفته التهاب بازار ارز و کاهش ۴۰درصدی ارزش پول ملی سرانجام از سوی دولت در بازار ارز و میدان تبادلات ارزی پیاده شد، یکی جایگزینی یورو به جای دلار به عنوان ارز رسمی کشور بود و دیگری تک‌نرخی شدن ارز با قیمت ۴۲۰۰ تومان؛ رهاوردی که دوشنبه‌شب در جلسه فوق‌العاده ستاد اقتصادی دولت با حضور رئیس‌جمهور اتفاق افتاد و دستور عرضه دلار ۴۲۰۰ تومانی در قالب ارز تک‌نرخی برای تمام فعالان اقتصادی صادر شد.

بنا بر این تصمیم و به گفته اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور، از این پس هر قیمتی بالاتر از ۴۲۰۰ تومان برای دلار در بازار، مشمول قاچاق است و به شدت با آن برخورد می‌شود. اما اینکه واکنش بازار به این نرخ چیست و این نرخ دستوری در فضای پادگانی حاکم بر بازار چقدر دوام می‌آورد، پرسشی است که باید برای پاسخ آن به انتظار نشست، اما به گفته اقتصاددانان، سؤال این است که اگر بنای دولت بر اجرای ارز تک‌نرخی بوده، چرا این تصمیم پیش از این اجرایی نشده است!

با این‌همه به نظر می‌رسد سیاست‌های بانک مرکزی، مقصر اول التهاب اخیر بازار ارز بوده و آنچه باعث درنوردیدن مرزهای ناممکن و تاریخی از سوی دلار در بازار ارز شده، از سیاستگذاری بانک مرکزی برای بازار پولی در سال گذشته ناشی شده است، ازجمله کاهش نرخ سود بانکی و تعیین‌تکلیف وضعیت موسسات مالی غیرمجاز.

در حقیقت، بانک مرکزی با کاهش نرخ سود سپرده بانکی موجب شد سپرده‌گذاران بانکی سپرده‌های خود را از بانک خارج کرده و از بازار ارز سردرآورند. سیاستگذار پولی اما در مقابل برای اینکه این حجم نقدینگی در بازار ارز را کنترل کند مجددا اوراق سپرده ریالی با نرخ ۲۰درصد را منتشر کرد؛ دور باطلی که در سیاستگذاری‌های بانک مرکزی ادامه داشت. . اما نکته دیگری که به نظر می‌رسد در افزایش بی‌ضابطه نرخ دلار در بازار اهمیت دوچندانی داشته، تعیین‌تکلیف وضعیت موسسات مالی غیرمجاز توسط بانک مرکزی در سال گذشته بود که در همان زمان نیز صدای اعتراض بسیاری از اقتصاددانان را درآورد که چرا منابع ارزشمند بانک مرکزی باید خرج سپرده‌گذارانی شود که به هوای سود بیشتر در موسسات غیرمجاز سپرده‌گذاری کرده و حالا که سرمایه خود را از دست داده‌اند دست به دامان بانک مرکزی شده‌اند؟! چنانچه به گفته کارشناسان، پول‌های پرداخت شده به این سپرده‌گذاران موسسات غیرمجاز درنهایت از بازار ارز سردرآورد تا دوباره به هوای سود بیشتر این بار در صف صرافی‌ها بایستند و مشت مشت دلار بخرند.

نقطه شروع نوسان بزرگ

اما در حالی دولت تسویه بدهی موسسات مالی و اعتباری غیر مجاز را با هدف بازگرداندن آرامش به فضای اقتصادی ایران در دستور کار قرار داد که پیش از آن کاهش سود بانکی، سیگنال‌هایی را به بازار ارز داده بود.

به گزارش خبرآنلاین، بنا بر اعلام رئیس‌جمهور، دولت با هدف تسویه بدهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز، ۱۱ هزار و پانصد میلیارد تومان اختصاص داده است.

پول‌های پرداخت شده به طلبکاران و سپرده‌گذاران این موسسات تا پایان دی‌ماه، این شائبه را ایجاد کرد که سرمایه‌های خرد سپرده گذاران می‌تواند سر از بازار طلا و سکه و ارز دربیاورد.

آنچه در این بازار رخ داده نیز چندان بیراه نیست؛ چرا که برآوردها حکایت از افزایش ورود سرمایه‌های خرد به این بازار داشته و صف‌های طویل در برابر صرافی‌ها و بحران در این حوزه دلیلی بر این مدعاست.

پشت‌پرده غیرمجازها

پرونده موسسات مالی و اعتباری غیر مجاز از مدت‌ها پیش باز بود و در عین اعلام مکرر مراجع قانونی در این خصوص، همچنان عده‌ای به سودای دریافت سود بیشتر راهی موسسات مذکور می‌شدند.

اعطای تسهیلات بدون پشتوانه از طریق روابط خاص به نزدیکان مدیران در این موسسات غیرمجاز از یک سو و ناتوانی در پرداخت سود مورد تعهد از سوی دیگر، مهم‌ترین دلایلی بود که زمینه را برای بحرانی شدن وضعیت مهیا کرد. سقوط دومینووار موسسات مذکور حتی اعتراضات خیابانی جمعی از سپرده‌گذارانی را رقم زد که برای دریافت اندوخته‌هایشان در این موسسات تلاش می‌کردند.

دولت اما بالاخره با هدف پایان دادن به این پرونده نسبت به تخصیص اعتباری برابر با ۱۱ هزار و پانصد میلیارد تومان بابت تسویه بدهی سپرده‌گذاران اقدام کرد و در نهایت پولی که بابت خطای جمعی قانون‌شکن از جیب مردم هزینه شد، بار دیگر جیب مردم را نشانه رفت.

بسیاری معتقدند معرفی اعضای هیأت‌مدیره غیرمجازها خود می‌تواند زمینه را برای رفع مشکلات در این عرصه مهیا کنند. برخی اعضای هیأت‌مدیره این موسسات در حال حاضر در زندان هستند و رسیدگی به پرونده آنها تداوم دارد.

ردپای غیرمجازها در بازار ارز

بنا بر اعلام بانک مرکزی، ۱۱ هزار و پانصد میلیارد تومان به سپرده گذاران موسسات غیر مجاز پرداخت شده است. بسیاری از این افراد پول خود را بدون سود مورد انتظارشان دریافت کردند. در حقیقت این سول بدون سود به دارندگان سپرده‌ها تحویل داده شود و با توجه به کاهش نرخ سود بانکی از حدود ۲۴درصد به ۱۵درصد، ورود دوباره به بانک‌های قانونی برای این افراد جذابیتی نداشت.

بازار ارز سیگنال‌های اولیه را از خود نشان داده بود. متوسط قیمت دلار در بازار در شهریورماه، طبق اعلام بانک مرکزی ۳ هزار و ۸۸۸ تومان بود که درست دو ماه بعد به ۴ هزار و ۶۴ تومان رسید.

ورود به این بازار به رغم هشدارهای مقامات دولتی و مسئولان بانک مرکزی تداوم یافت و رفت و برگشت دلار به قیمت‌هایی کمتر و بیشتر از این رقم یعنی ۴ هزار تومان نیز سرمایه‌گذاران را ناامید نکرد چراکه زبان تهدید ترامپ نیز بسیاری را مجاب کرده بود که قیمت‌ها رو به افزایش است.

دی ماه با دلار متوسط چهار هزار و ۳۰۰ تومانی به پایان رسید، اما درست در ماه‌های پایانی سال نیز دلار روی ۵ هزار تومان را دید تا بحران چهره دیگری از خود نشان بدهد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بر مبنای رقم متوسط قیمت دلار در ۱۰ ماه یعنی ابتدای فروردین ۱۳۹۶ تا پایان دی ماه، نرخ هر دلار ۳ هزار و ۹۲۰ تومان بود. از این رو رقم مذکور با ۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار برابری می‌کند.

این احتمال که بخشی از این پول به دلار و سکه تبدیل شده باشد، گزینه دور از ذهنی تلقی نمی‌شود، خصوصاً که قدرت اثرگذاری بازارهای موازی ارز و سکه از آن سلب شده بود. بر مبنای متوسط قیمت سکه در ۱۰ ماه اعتبار مذکور با ۹ میلیون و ۲۰۰ هزار قطعه سکه و بر مبنای قیمت در دوره محدودتر، یعنی موعد اعلام تسویه با ۶.۵ میلیون قطعه سکه برابری می‌کند.

در این صورت بخشی از این پول‌ها با توجه به نبود فضای مناسب برای جذب سرمایه‌های خرد سر از این بازارها درآورده و شرایط نه‌چندان مساعد بازار ارز را نامناسب‌تر از قبل کرده است.

گزارش ۲

بانک مرکزی اعلام کرد

دلار فقط به متقاضیان قانونی تعلق می‌گیرد

ارز با نرخ ۴۲۰۰ تومان صرفاً به متقاضیان قانونی به منظور فعالیت در حوزه‌های تجارت و تولید تعلق می‌گیرد و صرافان مجاز به فروش ارز به شهروندان عادی نیستند. بعد از اجرای یکسان‌سازی نرخ ارز توسط بانک مرکزی و اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای هر دلار آمریکا، بازار ارز شاهد تشکیل صف شهروندان در مقابل صرافی‌ها برای دریافت ارز با نرخ اعلامی بانک مرکزی است. این در حالی است که یک مقام آگاه در بانک مرکزی در گفت‌وگو با ایسنا با بیان اینکه ارز ۴۲۰۰ تومانی صرفاً برای متقاضیان واقعی از جمله واردکنندگان و صادرکنندگان کالا از طریق سامانه نیما و برخی صرافی‌های مجاز تعلق می‌گیرد، گفت: بر اساس اطلاعیه بانک مرکزی، هر گونه خرید و فروش ارز خارج از سیستم بانکی و صرافی‌های مجاز قاچاق محسوب شده و نهادهای ذی‌صلاح با این اشخاص بر اساس قوانین و مقررات جاری از جمله قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز برخورد می‌کنند. وی از تصمیم‌گیری بانک مرکزی در روزهای آینده برای نحوه و میزان تخصیص ارز مسافری، دانشجویی و درمانی خبر داد و تأکید کرد: با توجه به تصمیمات اخیر بانک مرکزی و در راستای یکسان‌سازی نرخ ارز، خرید و فروش ارز با هدف مبادله در بازار آزاد و خارج از سیستم بانکی جرم محسوب می‌شود، لذا به شهروندان توصیه می‌شود از تجمع در مقابل صرافی‌ها خودداری کنند. پس از اعلام تک نرخی شدن دلار در دوشنبه شب و تعیین رقم ۴۲۰۰ تومانی برای آن، روز سه‌شنبه بسیاری از مردم در مقابل صرافی‌ها برای دریافت دلار صف کشیدند. این در حالی است که طبق بیانیه بانک مرکزی تکلیف پرداخت دلار به فعالان بازرگانی و اقتصادی مشخص شده و سامانه «نیما» برای این منظور مشخص شده است. تأمین ارز برای مسافران خارج از کشور، دانشجویان، درمانی و سایر موارد هم قرار است در مبادی خروجی (فرودگاه‌ها) برآورده شود که طبق اعلام بانک مرکزی همزمان با فراهم شدن تمهیدات آن اطلاع‌رسانی خواهد شد.

با این اوصاف به نظر می‌رسد دیگر بانک مرکزی به صرافی‌ها دلار نخواهد داد و با این کار به دنبال حذف واسطه‌گری و خرید و فروش ارز در بازار غیررسمی است و با همین استدلال می‌توان گفت که تجمع مردم در مقابل صرافی‌ها برای دریافت دلار بی‌فایده است چون قرار نیست بانک مرکزی ارزی در اختیار آنان بگذارد.

نگاه

دلار تک‌نرخی شد؛ ۴۲۰۰ تومان

غافلگیری امپراتور در روز بیستم!

در شرایطی که بازار ارز در ۲۰ روز ابتدایی سال جاری جولانگاه قیمت‌ها و نرخ‌های بالا و متفاوت دلار شده بود و این ارز بر بازار حکمرانی می‌کرد، به یکباره دولت با تصمیم اعلام یکسان‌سازی نرخ ارز، بازار و تمام مخاطبان ارزی را غافلگیر کرد. بازار ارز ایران در ۲۱ فروردین ۱۳۹۷ از نرخ‌های متفاوت این ارز آمریکایی پاک شد.

به گزارش ایسنا، در شرایطی که بازار ارز روزهای پرالتهابی را پشت سر گذاشت و رکوردهای بالایی به ثبت رساند و مخاطبان ارزی نرخ ۶۰۰۰ تومان و بالاتر را تجربه کردند، اعلام معاون اول رئیس‌جمهوری نشان از سقوط یکباره دلار تا ۲۰۰۰ تومان دارد. آن‌طور که جهانگیری اعلام کرد براساس تصمیمی که دولت اتخاذ کرده است از روز سه‌شنبه ۲۱ فروردین‌ماه ۱۳۹۷ دلار در بازار ایران تک‌نرخی شد و تمامی متقاضیان و مصرف‌کنندگان، این ارز را باید با نرخ ۴۲۰۰ تومان دریافت کنند.

معاون اول رئیس‌جمهوری تأکید کرد که دیگر هیچ نرخی برای دلار غیر از ۴۲۰۰ تومان به رسمیت شناخته نمی‌شود و قاچاق محسوب خواهد شد.

بر این اساس تمامی فعالان اقتصادی و تمامی گروه‌هایی که پیش از این از ارز مبادله‌ای استفاده می‌کردند و تمامی کسانی که از بازار آزاد ارز مورد نیاز خود را تأمین می‌کردند، در مجموع دلار را به‌طور یکسان با نرخ ۴۲۰۰ از طریق صرافی‌ها و بانک‌ها و در مجموع کانال‌های توزیع‌کننده ارز دریافت خواهند کرد.

این در حالی است که تاکنون بازار ارز به‌طور رسمی دارای دو نرخ بود؛ نرخی که در مرکز مبادلات ارزی هر روز از سوی بانک مرکزی اعلام می‌شد و برای دلار تا بیش از ۳۷۰۰ تومان پیش رفته بود و در سوی دیگر بازار آزاد ارز قرار دارد که صرافی‌ها عرضه‌کنندگان اصلی به مردم بودند و این نرخ برای ۲۰ روز اول سال جاری از ۵۰۰۰ تومان عبور کرد و حتی تا ۶۱۵۰ تومان رسید. در این شرایط اختلاف بین دلار آزاد و مبادله‌ای در آخرین قیمت‌گذاری‌ها به حدود ۲۴۰۰ تومان رسید که این شکاف عامل ایجاد رانت بزرگی در بازار ارز شده بود و طی سال‌های گذشته همواره چندنرخی بودن ارز مورد انتقاد کارشناسان و مسئولان قرار داشت.

تاریخچه یکسان‌سازی نرخ ارز در بازار ایران نشان می‌دهد در دهه ۷۰ بانک مرکزی دست به یکسان‌سازی نرخ ارز زد که در آن زمان دلار به حدود ۱۷۵ تومان رسیده بود. اما یکسان‌سازی موفقی نبود و در ادامه مجددا چندنرخی شد تا اینکه در اوایل دهه ۸۰ بار دیگر یکسان‌سازی نرخ ارز با نرخ ۸۰۰ تومان اجرایی شد که برای مدتی دوام داشت ولی با توجه به مهیا نبودن زمینه‌های لازم دوباره بساط ارز چندنرخی در بازار ارزی پهن شد. این در شرایطی است که در اوایل دهه ۹۰ بار دیگر بازار ارز ایران سه نرخ رسمی داشت؛ ارز مبادله‌ای، ارز بازار آزاد و دلار ۱۲۲۶ که محمود بهمنی - رئیس کل بانک مرکزی دولت دهم - آن را به بازار ارز آورد ولی در ادامه این نرخ حذف شد و عملاً بازار دونرخی ادامه داد.

گرچه وعده ولی‌الله سیف برای شش ماه پس از اجرایی‌شدن برجام بود اما به هر حال مهیا نشدن آنچه ضرورت یکسان‌سازی نرخ ارز بود، این وعده را تا به امروز با خود آورد تا اینکه در نهایت ارز تک‌نرخی شد و با این شرایط روز دوشنبه ۲۰فروردین‌ماه، روز پایانی ارز چندنرخی در اقتصاد ایران اعلام شد.

حال و هوای بازار ارز پس از تک‌نرخی شدن دلار

مشاهدات از بازار ارز در ساعات اولیه سه‌شنبه نشان می‌دهد هنوز دلار با قیمت ۴۲۰۰ تومان عرضه نمی‌شود و عمدتا این نرخ تنها بر روی تابلوی اعلان قیمت‌های صرافی‌هاست. بر اساس گزارش میدانی ایسنا، بازار ارز صبح سه‌شنبه با حضور نسبتا گسترده متقاضیان همراه شده و مقابل برخی از صرافی‌های خیابان فردوسی و چهارراه استانبول صف‌های طولانی شکل گرفته است.

این اتفاق در حالی افتاده که دوشنبه شب جلسه فوق‌العاده ستاد اقتصادی دولت با حضور رئیس‌جمهوری برگزار شد و پس از آن اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری اعلام کرد که نرخ دلار برای تمامی افراد و فعالان اقتصادی ۴۲۰۰ تومان است و فروش دلار با بیش از این نرخ قاچاق به حساب می‌آید.

اما مشاهدات از بازار ارز در صبح سه‌شنبه حاکی از آن است که عملاً هنوز این اتفاق نیفتاده و برخی دستفروشان و دلالان دلار را با نرخ بیش از ۵۵۰۰ تومان عرضه می‌کنند. در میان صرافی‌ها همچنان تعداد زیادی از خرید و فروش دلار خودداری می‌کنند و تنها چند صرافی به شکل محدود که عمدتا صرافی بانک‌ها هستند، دلار می‌فروشند. مشاهدات نشان می‌دهد روی تابلوی اعلان قیمت صرافی‌ها بر اساس آنچه معاون اول رئیس‌جمهوری اعلام کرده است، نرخ خرید و فروش دلار ۴۲۰۰ تومان ثبت شده است، اما عملاً با این نرخ فروخته نمی‌شود.

مقابل یکی از صرافی‌ها که صف نسبتا طولانی شکل گرفته است، دلار با نرخ حدود ۴۹۰۰ تومان فروخته می‌شود و پرس‌وجو از برخی متقاضیان نشان می‌دهد این ارز تنها با ارائه مدارک مسافری از جمله پاسپورت و ویزا امکان‌پذیر است و سقف آن هم بین ۱۰۰۰ دلار تا ۳۰۰۰ دلار است. برخی صرافی‌ها عنوان می‌کنند که «هنوز ارز به صرافی‌ها تزریق نشده و قرار است طی ساعات آینده دلار با قیمت ۴۲۰۰ تومان فروخته شود».

اما آنچه واضح به نظر می‌رسد این است که شرایط فعلی بازار با ابهام مواجه است و خیلی از متقاضیانی که در صف‌ها ایستاده‌اند، اطلاع دقیقی از وضعیت بازار ندارند و نمی‌دانند که قرار است در ساعات آینده چه اتفاقی در بازار بیفتد.

یادداشت

اما و اگرهای تک‌نرخی شدن نرخ ارز

ابوذرنجمی
کارشناس اقتصادی

تصمیم دوشنبه‌شب دولت مبنی بر تک‌نرخی کردن ارز و فروش دلار با نرخ ۴هزار و ۲۰۰ تومان موجب شد تا حدی بار روانی مردم و حتی معامله‌گران ارز در کابل، هرات و همچنین سلیمانیه و اربیل کنترل شود، اما تأثیر واقعی آن را طی هفته‌های پیش رو می‌توان سنجید که دولت تا چه اندازه در شناسایی گروه‌های هدف و نیازشان موفق عمل خواهد کرد.

نکته اساسی که به آن باید توجه کرد این است که اعلام نرخ ۴هزار و ۲۰۰ تومانی برای دلار به این معنی نیست که هر فردی تمایل به خرید دلار داشته باشد می‌تواند با مراجعه به بانک یا صرافی به هر میزان دلار با این نرخ دریافت کند بلکه همانطور که در صحبت‌های معاون اول رئیس‌جمهور مطرح شد فقط گروه‌های خاصی که نیاز به ارز دارند شامل

- تجار و بازرگانان (صرفا جهت واردات و احتمالا از مقاصد کشور خاص)
- مسافران
- دانشجویان خارج از کشور

احتمالا بیماران اعزامی به خارج از کشور

- هزینه فرصت مطالعاتی اعضای هیأت‌علمی و گروه‌هایی از این دست امکان دسترسی به این نرخ از دلار را خواهند داشت.

ضمن آنکه باید دید این تصمیم به چه شکلی قرار است اجرایی شود. چه تصمیمی درخصوص واردات کالاهایی که امکان انتقال ارز بانکی به آنها وجود ندارد و پیش از این به روش بدون انتقال ارز وارد کشور می‌شد اتخاذ خواهد شد؟ (البته در مورد کشورهایی به‌جز چهار کشوری که پیش‌تر ممنوعیت واردات بدون انتقال ارز از آنها اعلام شده است).

آیا ثبت سفارش کالاهایی که امکان انتقال ارز آن به‌صورت بانکی یا از طریق صرافی‌های خاص کاملا تحت کنترل وجود ندارد متوقف خواهد شد؟ تکلیف صادرکنندگان و ارز حاصل از صادرات بخش‌خصوصی چه خواهد شد؟ و سوالاتی از این دست.

اما چیزی که مشخص است اینکه دولت اعلام کرده که هر نوع خریدوفروش در قالب نرخی بالاتر را به‌عنوان قاچاق ارز تلقی خواهد کرد و طبق قانون این موضوع مصداق اخلال در نظام اقتصادی کشور است.

کنترل صرافی‌های تهران و سایر شهرهای بزرگ و حتی بازارهای غیررسمی اگرچه دشوار اما انجام‌شدنی است گرچه بازهم این سوال جدی وجود دارد که دولت با چه ابزار و سازوکاری قرار است جلوی معاملات برون‌مرزی، بازار شهرهای مرزی، معاملات هوایی، فردایی و تلفنی و سایر معاملات این قسمت از بازار را بگیرد؟

خبر

هزینه پول در کشور بالاست

۲۰درصد مخارج تولید، هزینه پول است

به گفته رئیس اتاق ایران، هزینه پول در کشور بالاست و دست‌کم ۲۰درصد هزینه تولید در ایران مربوط به هزینه پول می‌شود. همزمان نوسانات نرخ ارز عامل اصلی ضربه به تولید داخلی است و باید بتوانیم با یک گفتمان ملی این مشکل را حل کنیم.

مسعود خوانساری روز سه‌شنبه در سی و هفتمین نشست هیأت نمایندگان اتاق تهران در محل این اتاق، افزود: برای جهش ناگهانی قیمت ارز که از اواخر سال گذشته آغاز و در روزهای اخیر تداوم یافته است، عوامل زیادی مطرح می‌شود.

وی بیان داشت: از بحث‌های سیاسی از جمله‌ها خروج آمریکا از برجام و احتمال بازگشت تحریم‌ها، سفرهای نوروزی، فرار و خروج سرمایه از کشور، مباحث روانی و نگرانی‌های مردم از قیمت ارز، اعمال برخی مالیات‌ها در امارات متحده عربی و سرکوب قیمت ارز در سال‌های گذشته به عنوان عوامل اصلی پیش آمده در افزایش قیمت ارز یاد می‌شود.

خوانساری تأکید کرد نباید به ارز به عنوان یک علت افزایش قیمت‌ها نگریسته شود، بلکه ارز یک معلول است.

وی با اشاره به نامگذاری امسال نیز گفت: حمایت از کالاهای ایرانی یکی از شعارهایی است که هر تولیدکننده و ایرانی، از آن استقبال می‌کند و آرزوی همه ما این است که کالای ایرانی نه فقط در ایران بلکه در همه کشورها بتواند جایگاه خوبی داشته باشد.

رئیس اتاق بازرگانی تهران با ابراز نگرانی از اینکه این شعار با برگزاری همایش، سخنرانی و نصب بنر به فراموشی سپرده می‌شود، گفت: ممکن است در این میان یک‌سری تصمیمات غیرکارشناسی و عجولانه برای رفع تکلیف، گرفته شود و با یک‌سری بگیر و ببند، مشکل حمایت از تولید را حل کرد، اما در درازمدت، این تصمیم‌ها تأثیر منفی خواهد داشت.

پشت پرده شوک ارزی از زبان سخنگوی دولت

ارز رسمی کشور یورو می‌شود

فرصت امروز: جایگزینی یورو به جای دلار به عنوان ارز رسمی کشور، تازه‌ترین خبری بود که سخنگوی دولت در نشست هفتگی دیروز خود با رسانه‌ها اعلام کرد. محمدباقر نوبخت در نشست خبری خود با خبرنگاران از جزییات جلسه دوشنبه‌شب دولت در ارائه ارز تک‌نرخی با قیمت ۴ هزار و ۲۰۰ تومان و همچنین دو اقدام دولت برای توازن عرضه و تقاضا در بازار ارز سخن گفت؛ او همچنین به گزارش مثبت صندوق بین‌المللی پول در ابتدای امسال اشاره کرد و از رشد ۴.۴درصدی با نفت و رشد ۴.۷درصدی بدون نفت در ۹ماهه ابتدای سال ۹۶ خبر داد. رئیس سازمان برنامه و بودجه در ادامه نیز به ارائه گزارشی درباره میزان اشتغال‌زایی در ۹ ماهه اول سال گذشته پرداخت و در پایان گریزی به جزییات بودجه امسال زد.

درگیر یک جنگ اقتصادی هستیم

رئیس سازمان برنامه و بودجه در ابتدای نشست خبری خود با اشاره به وضعیت بازار ارز، خطاب به رسانه‌ها گفت: من از شما رسانه‌ها خواهش می‌کنم به عنوان افراد مطلع، به مردم بگویید که درست است که بازار ارز بازار موثری است، اما به نابسامانی کل اقتصاد ارتباط ندهیم. البته به این معنا نیست که وضع اقتصاد خوب است و مردم در رفاه هستند، اما باید ببینیم که مسیر اقتصاد رو به بهبود است. آنچه در بازار ارز اتفاق افتاد، قابل دفاع نیست، اما نباید اتفاقات بازار ارز را با کل شاخص‌ها معادل کنیم. ما درگیر یک جنگ اقتصادی هستیم و دشمنان دنبال این هستند که اقتصادمان را دچار مشکل کنند. ما که نباید با مارش آنها پا بکوبیم. ما باید واقعیت‌ها را بگوییم، اما مسائلی که گفته می‌شود، غیر از این است. او ادامه داد: دشمن می‌خواهد که با عربده‌کشی‌های ترامپ، جو روانی ایجاد کرده ولی ما نباید با مارش دشمن پا بکوبیم، بنابراین انتظار ندارم که غیر از واقعیت، رسانه‌ها اعلام کنند؛ البته باید قبول کرد که بازار ارز را با مماشات اداره کردیم و در نهایت، تصمیم قاطعی را اتخاذ کردیم.

یورو، جایگزین دلار می‌شود

به گزارش خبرآنلاین، سخنگوی دولت در پاسخ به اینکه مبنای انتخاب نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار چه بود، درحالی‌که نرخ دلار در بودجه نیز ۳۸۰۰ تومان است، گفت: مبانی محاسباتی متعددی در جلسه ستاد مرتبط مطرح شد و مورد عمل قرار گرفت. نرخ‌های مختلفی نیز طرح شد از ۳۹۰۰ تومان یا ۴۵۰۰ تومان، اما مبانی محاسباتی برای شروع کار که حتی می‌تواند برای آینده کاهنده باشد، نرخ ۴۲۰۰ تومان است. این یک نوع تک‌نرخی کردن ارز است و دیگر نرخ مبادله‌ای نیز وجود ندارد، این فرصتی بود که برای ما فراهم شد.

نوبخت ادامه داد: بحث اینکه ارز از دلارمحور به یورومحور تبدیل شود، مدت‌هاست که مطرح است. تمهید مقدماتی نیز صورت گرفته است. رئیس بانک مرکزی فرصت‌هایی که برای تسهیل مبادلات ارزی بر پایه یورو صورت گیرد را بررسی کرده است. لزومی ندارد مبادلات خارجی با دلار انجام شود. این کار مزایایی دارد که ما از آن استفاده خواهیم کرد.

۲ اقدام دولت برای توازن عرضه و تقاضا

رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: بازار ارز مثل همه بازارها از دو طرف عرضه و تقاضا تشکیل می‌شود. عرضه ارز در بازار داخلی از دو محل درآمدهای نفتی (۵۰ میلیارد دلار) و صادرات غیرنفتی (۴۷ میلیارد دلار براساس گزارش ۱۱ ماهه سال ۹۶) بود. در برابر این عرضه ارز در بازار، تقاضا وجود دارد. تقاضای ارز معطوف به دو موضوع است؛ تقاضا برای واردات کالا و یک بخش تقاضا برای واردات خدمات.

نوبخت تصریح کرد: دولت در سیاست‌های خود دو اقدام را برای توازن عرضه و تقاضا انجام داد. یک بخش معطوف به طرف عرضه است و یک بخش معطوف به طرف تقاضا است. جلسه‌ای هم که دوشنبه‌شب تشکیل شد، این بود که هم طرف عرضه ارز را مدیریت کنیم و هم تقاضا را کنترل کنیم.

وی متذکر شد: یکی از مصوبات این بود که همه ارزهایی که صادر می‌شود، در شبکه رسمی بیاید و در سامانه‌ای ثبت شود تا بدانیم ارز در خارج رسوب نمی‌کند. با این سیاست مطمئن‌تری نسبت به منابع ارزی صورت می‌گیرد.

سخنگوی دولت ادامه داد: اگر بتوانیم واردات را برای حمایت از کالاهای ایرانی منضبط‌تر کنیم، بیش از ۵۴، ۵۵ میلیارد دلار ارز نمی‌خواهیم. پس همه کسانی که می‌خواهند واردات انجام دهند، باید از طریق ثبت سفارش انجام دهند. فعلا با عدد ۴۲۰۰ تومان بانک مرکزی این توانایی را دارد که از طریق صرافی‌های مجاز، ارز مورد نیاز را تأمین کند. دیگر کسی نمی‌تواند بگوید که من کالای خود را با نرخ ارز دیگری وارد کردم.

نوبخت بیان کرد: این منوط به این است که همه واردات از طریق ثبت سفارش انجام شود. در رابطه با مسافران نیز وضعیت روشن است و اطلاعات لازم را باید ارائه دهند. خرید و فروش ارز از طریق بانک‌ها و صرافی‌های مجاز صورت می‌گیرد. اینکه کسی بخواهد برای اینکه آپارتمانی در کشور همسایه بخرد یا بنزی خریداری کند، برای این گروه دولت موظف نیست در شرایط سیاسی و اجتماعی کنونی خزانه خود را خالی کند. هر ارزی غیر از روش‌های رسمی تهیه شود، به منزله قاچاق خواهد بود.

وی یادآور شد: سیاست ما این است که مبنا دیگر یورو باشد؛ خوشبختانه در شرایطی نیستیم که بگوییم به دلیل اینکه منابع نسبت به تقاضای واقعی ناکافی است، ارز سهمیه‌بندی است، اما تقاضای غیرواقعی‌ای که از سوی برخی از افراد وارد می‌شود، بازار ارز را به هم ریخته است. ما اجازه نداریم به این هجوم غیرمتعارف پاسخ دهیم و خزانه خود را خالی کنیم. هیچ کشوری نیز حاضر نیست یک چنین کار غیرمتعارفی انجام دهد. ما قطعا باید انضباط اقتصادی را رعایت کنیم و در راستای تولید ملی حرکت شود.

رئیس‌کل بانک مرکزی خبر داد

مصوبه شورای عالی امنیت ملی برای ساماندهی بازار ارز

رئیس‌کل بانک مرکزی از مصوبه شورای عالی امنیت ملی برای ساماندهی بازار ارز خبر داد و گفت: نوسان قیمت دلار ۵ الی ۶درصد در سال خواهد بود.

به گزارش «انتخاب»، ولی‌الله سیف گفت: بانک مرکزی از گذشته ارتباط خوبی با مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی داشته و درخصوص مسائل اقتصادی کشور، همفکری وجود داشته تا تصمیمات اثربخش‌تر باشد و در این راستا تعاملات با کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه خواهد یافت.

رئیس‌کل بانک مرکزی، در گفت‌وگو با خانه ملت، با بیان اینکه اقتصاد کشور نیازمند تصمیم‌گیری‌های پخته و سنجیده است، گفت: ممکن است تصمیمات خوب بدون اجماع به نتیجه مطلوب دست نیابد.

سیف با بیان اینکه انسجام در جهت‌گیری‌های صحیح اقتصادی کشور در شرایط موجود بین‌المللی نقش موثری دارد، ادامه داد: بخشنامه‌ای درخصوص جذب سپرده‌های ارزی در اسفندماه سال ۹۶ با لحاظ تضمین‌ها و پرداخت سود ارزی ارائه شده است و مشکلات گذشته در این زمینه که عدم اعتماد ایجاد کرده بود، در بخشنامه اخیر رفع شده است.

اقدامات لازم درخصوص صندوق ذخیره طلا در روزهای آینده انجام می‌شود

وی با بیان اینکه اقدامات لازم درخصوص صندوق ذخیره طلا در روزهای آینده انجام می‌شود، ادامه داد: در موضوع سپرده‌گذاری‌های ارزی، مکانیزمی در نظر گرفته شده است که امکان استفاده از سپرده‌های ارزی برای صاحبان سپرده در خارج از کشور فراهم شود و متن بخشنامه مذکور در اختیار رسانه‌ها قرار می‌گیرد.

سیف با اشاره به صحبت‌های رئیس مجلس مبنی بر ساماندهی صرافی‌ها، ادامه داد: بحث ساماندهی و تمدید مجوز صرافی‌ها براساس عملکرد صرافی‌ها و با رعایت ملاحظات قانونی پیگیری می‌شود.

نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای هر دلار با لحاظ واقعیت‌های اقتصادی تعیین شد

وی ادامه داد: وضعیت بازار ارز در روزهای گذشته از مولفه‌های اقتصادی متاثر نبود و بیشتر التهابات، بازار ارز را با مشکل روبه‌رو کرده بود که نرخ ۴۲۰۰تومانی برای هر دلار با لحاظ واقعیت‌های اقتصادی در نظر گرفته شده است.

گزارش‌های صندوق بین‌المللی پول نرخ حدود ۴۲۰۰ تومانی دلار را تأیید می‌کند

سیف تصریح کرد: براساس گزارش‌های صندوق بین‌المللی پول و لحاظ پارامترهای اقتصادی و متغیرهای بنیادین، نرخ حدود ۴۲۰۰ تومانی برای هر دلار، مناسب است و حتی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس و کارشناسان اقتصادی نیز نرخ ۴۲۰۰ تومان را برای دلار توصیه کرده‌اند، البته نرخ مذکور تثبیت نخواهد شد، چراکه در آینده مسئله ایجاد می‌کند، اما نوسانات قیمت دلار حدود ۵ الی ۶درصد در سال خواهد بود.

رئیس‌کل بانک مرکزی با تأکید بر لزوم توجه بهینه به منابع و مصارف ارزی، یادآور شد: هماهنگی‌های خوبی با قوه قضاییه، وزارتخانه‌های اقتصاد و کشور، نیروی انتظامی برای ساماندهی بازار ارز وجود داشته و در شورای عالی امنیت ملی مصوبه خوبی در این زمینه وجود دارد که حکم کافی برای تحت کنترل قرار گرفتن امور است.

ارتباطات

تأیید و تکذیب فیلترینگ تلگرام

خدمات پولی تلگرام برای مقابله با فیلترینگ

اگرچه با زمزمه‌هایی که درباره مسائل امنیتی و اقتصادی مضرات تلگرام مطرح می‌شود، فیلترشدن آن اصلا بعید نیست و عده‌ای حتی زمانی هم برای آن تعیین می‌کنند، اما هیچ‌یک از مسئولان هنوز خبر تصمیم قطعی درباره این موضوع نداده‌اند.

به گزارش ایسنا، درحالی‌که در روزهای گذشته، موضوع فیلترینگ تلگرام به یکی از بحث‌برانگیزترین موارد حوزه ICT تبدیل شده و حتی واکنش مسئولان سیاسی کشور از جمله نمایندگان مجلس را به دنبال داشته است، همچنان اظهارنظرهای متفاوت و بعضا متناقضی مطرح می‌شود که نشان می‌دهد هنوز تصمیم قطعی درباره چگونگی برخورد با این مسئله گرفته نشده است؛ اگرچه قریب به اتفاق مسئولان موافقند که فضای انحصاری تلگرام آسیب‌های بسیاری دارد، اما برخی معتقدند باید با فیلترینگ جلوی ادامه این روند را گرفت و برخی دیگر راهکار مناسب را تقویت پیام‌رسان‌های داخلی برای مهاجرت اختیاری کاربران می‌دانند. اعلام‌نشدن تصمیم قطعی درباره فیلترینگ تلگرام سبب شده بازار شایعات نیز داغ باشد؛ از طرفی پیش می‌آید که مصاحبه‌ای از برخی مسئولان منتشر شده که وعده فیلترشدن هرچه زودتر تلگرام را بدهند و از طرف دیگر، برخی از کانال‌های تلگرامی ممکن است از منابعی نامعلوم، خبر فیلترینگ قریب‌الوقوع را منتشر کنند که چه بسا خبر تکذیب هر یک از این اخبار و حواشی در مدت‌زمانی کوتاه برسد.

یکی از این شایعات، مربوط به کانال تلگرامی یکی از خبرگزاری‌ها بود که به نقل از وزیر ارتباطات نوشته بود: تلگرام ۲۰ فروردین ساعت ۱۰ صبح در سراسر کشور فیلتر و بسته می‌شود. تمام پروکسی‌های تلگرام بسته خواهد شد و با سایفون و فیلترشکن‌های دیگر نمی‌توان آن را دور زد و وارد تلگرام شد، اما وزارت ارتباطات با رد این خبر، اطلاعیه‌ای صادر کرده و با تکذیب این خبر اعلام کرد وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات به هیچ عنوان و با هیچ خبرگزاری چنین مصاحبه‌ای نداشته و تاکنون نیز مصوبه یا تصمیم قانونی برای پالایش شبکه اجتماعی مذکور به این وزارت واصل نشده است.

همچنین فیلترینگ تلگرام در روزهای اخیر به نحوی به صدر اخبار هم تبدیل شده، تا جایی که در مجلس شورای اسلامی هم روز دوشنبه جلسه‌ای مشترک پیرامون این موضوع بین کمیسیون‌های امنیت ملی و سیاست خارجی و اقتصادی مجلس با عنوان بررسی تهدیدات اقتصادی تلگرام و امنیت پیام‌رسان‌های داخلی برگزار شد. ابوالحسن فیروزآبادی، دبیر شورای عالی فضای مجازی در این جلسه با بیان اینکه قرار است خدمات فعلی تلگرام پولی شود، گفت: خدمات فیلترینگی که قرار است در فصل دوم سال ۲۰۱۸ ارائه شود پولی خواهد بود و این فیلترشکن تنها فیلتر تلگرام را از بین نمی‌برد بلکه کل فیلترهای فضای مجازی که برخلاف جمهوری اسلامی است را می‌شکند.

فیروزآبادی با تأکید بر اینکه چینی‌ها برای همه موارد قابلیت تلگرام راه‌حل و جایگزینی داشته‌اند، بیان کرد: در بعضی از کشورهای همسایه از جمله پاکستان، تلگرام با سیاست‌های سختگیرانه فیلتر شده است اما در ایران هنوز سیاست‌های سختگیرانه‌ای نداشته‌ایم.

اما به نظر می‌رسد اظهارنظرهای مطرح‌شده درباره فیلترینگ و عدم فیلترینگ تلگرام همچنان ادامه دارد. مجتبی ذوالنور -نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی- در حساب توییتری خود نوشت: در جلسه با آذری‌جهرمی، وزیر ارتباطات در کمیسیون مشترک امنیت و اقتصادی درباره پیام‌رسان‌ها مطرح شد؛ به‌طور قطع با توجه به ابعاد خسارات استقرار استفاده از تلگرام در آینده نزدیک کمتر از ۲۰ روز تلگرام فیلتر خواهد شد.

در مقابل علیرضا رحیمی -عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس- در کانال تلگرامی‌اش با عنوان «حضور دو کمیسیون برای تلگرام»، با اشاره به جلسه مشترک کمیسیون‌های امنیت ملی و اقتصاد، اظهار کرد: در موضوع استفاده از شبکه‌های اجتماعی داخلی به جای تلگرام توسط کاربران ایرانی، آقای بروجردی مقدمه سخنانش را با عبارت «مهاجرت مقدس از خانه بیگانه به خانه خودی» بیان کرد و آقای فیروزآبادی نیز عبارت «کوچ داوطلبانه» را ترجیح داد. به رغم انتظار قبلی هیچ سخنی توسط هیچ‌یک از مقامات حاضر در جلسه درخصوص فیلتر تلگرام مطرح نشد، نه به عنوان تصمیمی که در مرجع دیگر گرفته شده و نه به عنوان رویکرد اول یا فوری دولت.

رحیمی همچنین به بخشی از صحبت‌های کریمی‌قدوسی در این جلسه اشاره و اظهار کرد: آقای کریمی‌قدوسی به وزیر ارتباطات پیشنهاد کرد ابهامات خود را از رهبری استفتا کنید. ایشان فورا جواب می‌دهند و همان جواب را لایحه کنید و به مجلس بفرستید تا اینجا تبدیل به قانون شود و اجرا کنید.

پس از آن، رهبر معظم انقلاب اسلامی در دیدار جمعی از مسئولان و مدیران نظام، با ابراز خرسندی از تبدیل‌شدن مطالبه ایجاد پیام‌رسان‌ها و شبکه‌های اجتماعی داخلی به مطالبه‌ای عمومی، گفتند: مسئولان باید امنیت و حریم داخلی مردم و کشور را حفظ کنند. تعرض به امنیت و حریم داخلی مردم «حرام شرعی» است و نباید انجام شود. متصدیان کار در دستگاه‌های دولتی و قضایی مراقبت کنند تا حریم داخلی زندگی مردم و اسرار آنها محفوظ بماند.

بانکنامه

تغییر برنامه حراج سکه در بانک کارگشایی

سکه ۲۰۰ هزار تومان ارزان شد

با دستور بانک مرکزی از این پس حراج سکه فقط در روزهای زوج برگزار خواهد شد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران و براساس اعلام بانک مرکزی، حراج روزانه سکه متوقف شد و طبق روال قبل، حراج سکه از این پس فقط در روزهای زوج برگزار می‌شود. همچنین قیمت سکه تمام که روز دوشنبه در پی نوسانات دلار تا مرز ۲میلیون تومان پیش رفته بود، با اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار روز سه‌شنبه با افت ۲۰۰ هزار تومان در بازار معامله شد. به گزارش ایسنا، طی روزهای گذشته قیمت سکه تمام افزایش یافت، تا جایی که تا مرز ۲ میلیون تومان هم پیش رفت که دلیل آن از سوی دست‌اندرکاران بازار افزایش تقاضای خرید و افزایش نرخ دلار عنوان شد. نهایتا دوشنبه شب معاون اول رئیس‌جمهور در پایان جلسه فوق‌العاده ستاد اقتصادی دولت برای مدیریت بازار ارز اعلام کرد که تصمیم بر این شده که دلار تک‌نرخی شود و همه آن را با قیمت ۴۲۰۰ تومان خرید و فروش کنند. با توجه به اینکه قیمت ارز و تصمیمات آن مستقیم روی بازار سکه و طلا تأثیر دارد، به تبع این تصمیم دولت برای بازار ارز، انتظار می‌رود که بازار طلا هم دچار تغییر و تحولاتی شود که به گفته دست‌اندرکاران این بخش، بازار طلا صبح سه‌شنبه با کاهش قیمت کار خود را آغاز کرد؛ به گونه‌ای که سکه تمام طرح جدید ۲۰۰ هزار تومان کاهش قیمت یافته است. محمد کشتی‌آرای عضو اتحادیه فروشندگان طلا و جواهر گفت: سه‌شنبه پس از تک‌نرخی شدن ارز و کاهش آن تا قیمت ۴۲۰۰ تومان، قیمت سکه تمام ۲۰۰ هزار تومان کاهش پیدا کرده و نیم‌سکه نیز حدود ۱۰۰ هزار تومان ارزان شده است. به گفته وی، هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۱۵ هزار تومان ارزان شده است. کشتی‌آرای توضیح داد: در حال حاضر هنوز بازار طلا آنچنان که باید شفاف نیست، چراکه داد و ستدها در شهرستان‌ها هنوز شروع نشده و باید بعد از شروع‌شدن داد و ستدهای کشور در بازار طلا دید چه اتفاقاتی می‌افتد، اما در کل با تک‌نرخی شدن دلار، قیمت سکه و طلا روند کاهشی را از سر گرفته است. همچنین در بازار ارز همچنان قیمتی برای خرید و فروش وجود ندارد و باید مقداری زمان بگذرد تا ببینیم بازار به کدام سمت می‌رود اما در کل به آینده بازار خوش‌بین هستیم. وی در پایان به مردم توصیه کرد در شرایط التهاب بازار دست به خرید و فروش نزنند و هیجانی درباره سرمایه‌گذاری‌های خود تصمیم نگیرند.

مدیرعامل بانک پارسیان مطرح کرد

چالش‌ها و اقدامات اساسی بانک‌ها در سال حمایت از کالای ایرانی

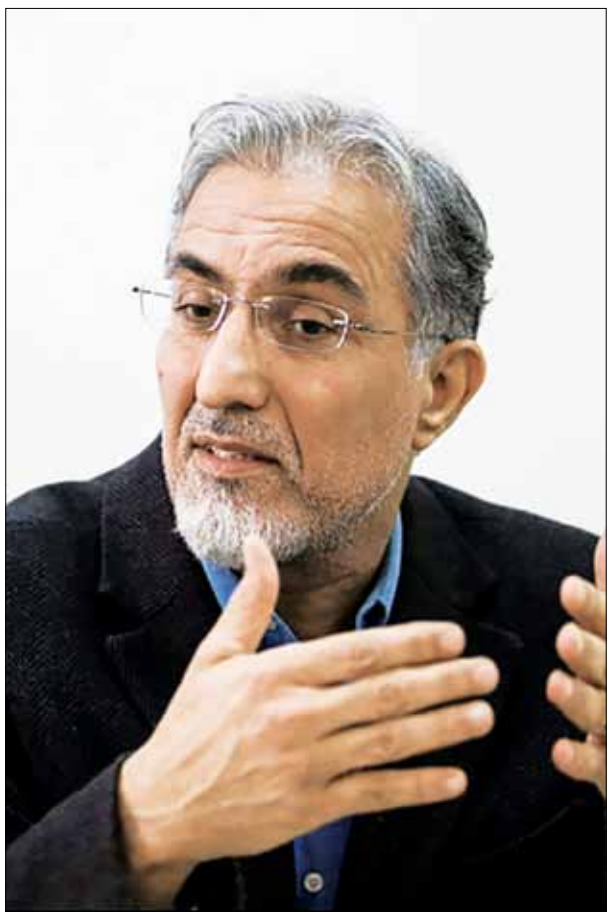
مدیرعامل بانک پارسیان در دیدار نوروزی مدیران و کارکنان این بانک، با اشاره به نامگذاری امسال از سوی مقام معظم رهبری به نام حمایت از کالای ایرانی، حمایت از تولید ایرانی و اشتغال را از سیاست‌های راهبردی بانک پارسیان در سال ۹۷ برشمرد و بر حرکت شبکه بانکی به سمت عملی‌شدن منویات مقام معظم رهبری تأکید کرد. به گزارش روابط عمومی بانک پارسیان، کوروش پرویزیان با بیان اینکه بانک‌ها می‌توانند به عنوان مبنا و محور اقتصادی برنامه‌های اقتصادی عمل کنند، افزود: باید از طبیعت زیبا و بهار جان‌افزا الگو گرفته و به جامعه امیدواری داد و سیگنال‌های مثبت به بازار فرستاد تا مردم باور کنند که از ظرفیت‌های بانک‌ها می‌شود بیشتر استفاده کرد. وی با اشاره به رویدادهای سال ۹۶ و تلاش کارکنان شبکه بانکی در بهبود وضعیت اقتصادی افزود: از جمله چالش‌های سال گذشته تغییرات و نوسان شدید نرخ ارز بعد از دوره سه ساله ثبات نسبی در بازار بود که تا هفته اول سال جاری هم این حادثه وجود داشت. تغییرات نرخ سود بانکی که یک چارچوب منطقی را طی می‌کرد در اواخر بهمن‌ماه و اوایل اسفند دوباره دچار تنش شد و شرایط متفاوتی پیدا کرد و با این چالش‌های پیش‌آمده در شبکه بانکی، قیمت تمام‌شده پول و قیمت منابع در سال ۹۷ تحت تأثیر قرار می‌گیرد و هزینه تأمین منابع را بالا می‌برد.

مدیرعامل بانک پارسیان با بیان اینکه نرخ تورم با توجه به داده‌های بانک مرکزی و مرکز آمار تک‌رقمی است، گفت: ثابت نگه‌داشتن نرخ تورم و نرخ بیکاری از تصمیمات و سیاست‌های دولت و یکی از مسائل مهم اقتصاد ایران است که دولت برای کنترل آن تأکید دارد و شبکه بانکی نیز با برنامه‌های حمایت از تولید و کالای ایرانی، می‌تواند در جهت ایجاد و حفظ اشتغال موثر حرکت کند. وی با اشاره به موضوع ساماندهی موسسات غیرمجاز، تصریح کرد: در سال قبل بحث ساماندهی بازارهای غیرمجاز جزو موضوعات مهم و کلیدی بود که توسط بانک مرکزی اتفاق افتاد که البته ما امید داشتیم این ساماندهی بازار غیرمجاز تبدیل به ساماندهی بازار غیرمتشکل پولی شود ولی در عمل این اتفاق نیفتاد که امیدواریم به‌زودی شاهد تأثیر آن بر بازار غیرمتشکل پولی باشیم.

وی با اشاره به سیاست‌های بانک مرکزی درخصوص ادغام بانک‌ها، افزود: بحث ادغام و کاهش تعداد بانک‌ها از سیاست‌های بانک مرکزی است که در پایان سال ادغام شش موسسه و بانک اعلام شد و احتمالا امسال نیز این موضوع ادامه خواهد داشت و این نشان می‌دهد سیاستی که دولت در ارتباط با ادغام بانک‌های خصوصی دنبال می‌کند، مانند سابق ادامه دارد و ممکن است بحث ادغام به جاهای دیگر هم بکشد.

تصمیم دولت درباره تعیین نرخ ارز به روایت حسین راغفر

دیر اما درست



قیمت ارز از همان ابتدای سال ۱۳۹۷ با جهش قابل توجهی در اقتصاد ایران روبه‌رو شد؛ همچنان که از ۴۹۰۰ تومان در انتهای سال گذشته به ۶۱۰۰تومان در ۲۰ فروردین‌ماه امسال رسید. در این میان، عده‌ای انتقاد می‌کردند که بانک مرکزی ایران که بارها اعلام کرده از میان سیاست‌های ارزی مدل مدیریت شناورشده را انتخاب کرده است، چرا درباره صعود چشمگیر قیمت ارز نتوانسته اقدام موثری انجام دهد. با این حال قیمت ارز در جلسه فوق‌العاده ستاد اقتصادی دولت با حضور رئیس‌جمهور ۴۲۰۰ تومان تعیین شد و دولت اعلام کرد که هرگونه اخلال در بازار ارز و خرید و فروش با قیمت بالاتر با برخورد قانونی روبه‌رو خواهد شد.

در همین زمینه حسین راغفر، اقتصاددان و استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی با انتقاد از کسانی که می‌گویند دولت نباید برای بازار ارز نرخ تعیین کند، گفت: دولت نفت می‌فروشد و ارز آن را به بازار عرضه می‌کند؛ در نتیجه می‌تواند برای آن نرخ تعیین کند. اقدام دولت برای تعیین نرخ ارز نیز درست بود؛ هرچند که به نظر من دیرهنگام انجام شد.

راغفر در گفت‌وگو با ایسنا، با انتقاد از کسانی که می‌گویند نرخ ارز تعادلی نیست، گفت: بهتر است آنها به این سوال پاسخ دهند که آیا نرخ ۶۰۰۰تومانی برای دلار تعادلی بود؟ ما در ایران بازار ارز نداریم و تأمین ارز توسط دولت انجام می‌شود. تأمین منابع ارز از طریق فروش منابع ملی صورت می‌گیرد و در واقع ارزی که به دست می‌آید، متعلق به مردم است، بنابراین نرخ این ارز را دولت باید تعیین کند. البته به نظر من دولت باید زودتر برای ساماندهی قیمت ارز چاره‌جویی می‌کرد.

وی ادامه داد: دولت باید منابع ارزی را مدیریت و درباره آن تصمیم‌گیری کند و آن را به نیازهای اساسی تخصیص دهد. بخش‌خصوصی هم اگر می‌خواهد به ارز دسترسی داشته باشد باید خودش تولید و صادر کند و ارز به دست بیاورد، بنابراین تأکید می‌کنم به نظر من اقدام دولت برای تعیین نرخ ارز در شرایط کنونی اقدام درستی بود؛ هرچند که فکر می‌کنم این اقدام باید زودتر انجام می‌شد.

عضو هیأت علمی گروه اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی گفت: ارز متعلق به همه مردم است و کسانی که در سطل زباله هم به دنبال چیزی می‌گردند، از آن ارز سهم دارند؛ در نتیجه اینکه بگوییم ارز باید بالا برود یا این قیمت تعادلی نیست، حرف درستی نیست و عده‌ای از افزایش قیمت ارز منافعی دارند که از آن حمایت می‌کنند. این در حالی است که افزایش قیمت ارز به منابع مالی دهک‌های پایین درآمدی آسیب جدی وارد می‌کند.

وی در پاسخ به این سوال که دولت ارز را تک‌نرخی کرده و این چه تبعاتی دارد، گفت: در شرایط کنونی تک‌نرخی شدن ارز امکان‌پذیر نیست؛ چرا که یکی از شرایط تک‌نرخی شدن ارز این است که دولت منابع کافی برای عرضه داشته باشد که اکنون این شرایط فراهم نیست. اکنون دولت باید با قیمت ارز که خودش تعیین می‌کند، نیازهای اساسی را برطرف کند و با هدف‌گذاری که انجام می‌دهد، زیرساخت‌های توسعه‌ای کشور را تقویت کند و بازار دیگری هم باید وجود داشته باشد که بخش‌خصوصی با آن فعالیت کرده و به هر قیمتی که آن بازار ایجاب می‌کند، از ارز استفاده کند.

این استاد دانشگاه گفت: اکنون نرخی که برای ارز تعیین شده ۴۲۰۰ تومان است و اگر کسی بخواهد ارز را از این قیمت بالاتر بفروشد، جرم است و با آن برخورد می‌شود.

راغفر درخصوص جایگزینی یورو به جای دلار گفت: من معتقد هستم بانک مرکزی در دولت یازدهم و دوازدهم عملکرد ضعیفی داشت و صلاحیت لازم را برای مدیریت ارز ندارد. شرایط جایگزینی یورو به جای دلار باید بررسی شود و نکته اینجاست که اقتصاد ایران در اقتصاد جهان تأثیر چشمگیری ندارد که بخواهد در بازار جهانی تعیین‌کننده باشد. لازم به تأکید است که اگر یورو به جای دلار بنشیند باز هم اقتصاد ایران تحت تأثیر رابطه دلار با یورو در بازار جهانی قرار می‌گیرد، بنابراین به جای این قبیل تصمیمات بهتر است فکری برای مدیریت بهتر ارز در کشور کرد.

۳۸ ارز تک‌نرخی را بشناسید

با اجرایی‌شدن سیاست تک‌نرخی شدن ارز در اقتصاد ایران بانک مرکزی نرخ جدید ۳۸ ارز را که تا پیش از این به صورت دولتی و آزاد عرضه می‌شد، اعلام کرد.

به گزارش ایسنا، دوشنبه‌شب گذشته در نتیجه برگزاری جلسه ستاد اقتصادی دولت با حضور رئیس جمهوری، چندنرخی بودن ارز منتفی و تمامی ارزها تک‌نرخی شدند. این در حالی است که تا پیش از این بازار ایران شامل دو نرخ رسمی و غیررسمی ارز بود، به طوری که نرخ‌های دولتی در مرکز مبادلات ارزی هر روزه از سوی بانک مرکزی اعلام می‌شد و در اختیار گروه‌های مشمول قرار می‌گرفت. در سوی دیگر بازار آزاد ارز قرار داشت که صرافی‌ها عمده توزیع‌کنندگان ارز به مردم بودند و قیمت براساس عواملی همچون قیمت پایه ارز توزیعی از سوی بانک مرکزی به صرافی‌ها و همچنین عرضه و تقاضا تعیین می‌شد.

اما با تک‌نرخی شدن ارز به طور کلی فقط یک نرخ وجود خواهد داشت و تمامی ارزها با نرخی اعلامی از سوی بانک مرکزی در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد. بر این اساس دیگر ارز مبادله‌ای وجود ندارد و نرخ برای همه یکسان است. در این تصمیم‌گیری قیمت دلار که در نوسان اخیر بازار تا بیش از ۶۰۰۰ تومان رسیده بود، به ۴۲۰۰تومان تقلیل یافته و از این پس بازار با این نرخ به جریان خود ادامه می‌دهد و البته این به معنی ماندگاری دلار در ۴۲۰۰ تومان نیست و ممکن است کمتر و یا بیشتر شود. مرکز مبادلات ارزی در نیمه دوم سال ۱۳۹۱ و در جریان التهابات ارزی راه‌اندازی شد و قیمت پایه‌ای که برای دلار قرار گرفت حدود ۲۴۰۰ تومان بود. دلار تا روز دوشنبه حدود ۳۷۸۳ تومان در مرکز مبادلات ارزی معامله می‌شد که از این پس با یک نرخ ۴۲۰۰ تومانی عرضه می‌شود که حدود ۴۲۰ تومان رشد دارد. این نرخ البته در مقایسه با قیمت روز بازار که به ۶۱۵۰ تومان می‌رسید، نزدیک به ۱۹۵۰ تومان کاهش یافته است.

در سایر نرخ‌هایی که برای ۳۸ ارزی که در مرکز مبادلات ارزی توزیع می‌شد نیز نرخ‌های جدید اعلام شده که از جمله آنها می‌توان به یورو اشاره کرد. یورو در آخرین نرخ‌گذاری مرکز مبادلات ارزی ۴۶۴۱ تومان اعلام شده بود که اکنون به ۵۱۷۰تومان رسیده که حدود ۵۲۰ تومان رشد دارد. این ارز در بازار آزاد حدود ۷۰۰۰ تومان قیمت خورده بود.

فهرست قیمت ۳۸ ارز تک‌نرخی

نوع ارز	نرخ مبادله ای (۲۰ فروردین)	نرخ جدید (۲۱ فروردین)
دلار آمریکا	۳۷۸۳۰	۴۲۰۰۰
پوند	۵۳۳۱۱	۵۹۳۳۰
یورو	۴۶۴۱۴	۵۱۷۰۹
فرانک سوئیس	۳۹۳۹۸	۴۳۸۸۰
کرون سوئد	۴۵۰۷	۵۰۲۶
کرون نروژ	۴۸۲۹	۵۳۹۹
کرون دانمارک	۶۲۳۳	۶۹۴۴
روپیه هند	۵۸۴	۶۴۸
درهم امارات	۱۰۳۰۱	۱۱۴۳۷
دینار کویت	۱۲۵۷۱۶	۱۳۹۵۸۱
یکصد روپیه پاکستان	۳۲۶۷۲	۳۶۲۹۲
یکصد ین ژاپن	۳۵۳۵۱	۳۹۲۱۰
دلار هنگ کنگ	۴۸۲۰	۵۳۵۲
ریال عمان	۹۸۳۸۵	۱۰۹۲۳۴
دلار کانادا	۲۹۶۱۶	۳۳۱۰۲
راند آفریقای جنوبی	۳۱۵۱	۳۴۸۴
لیر ترکیه	۹۳۴۷	۱۰۳۱۸
روبل روسیه	۶۵۱	۶۹۳
ریال قطر	۱۰۳۹۳	۱۱۵۳۹

نوع ارز	نرخ مبادله ای (۲۰ فروردین)	نرخ جدید (۲۱ فروردین)
یکصد دینار عراق	۳۱۹۳	۳۵۴۵
لیر سوریه	۷۴	۸۲
دلار استرالیا	۲۹۰۹۵	۳۲۴۷۲
ریال سعودی	۱۰۰۸۸	۱۱۲۰۱
دینار بحرین	۱۰۰۶۱۰	۱۱۱۷۰۲
دلار سنگاپور	۲۸۸۰۳	۳۲۰۴۰
۱۰ روپیه سریلانکا	۲۴۳۳	۲۷۰۱
یکصد روپیه نپال	۳۶۲۹۲	۴۰۲۸۷
یکصد درام ارمنستان	۷۸۷۴	۸۷۳۵
دینار لیبی	۲۸۳۹۶	۳۱۵۴۳
یوآن چین	۶۰۰۴	۶۶۷۱
یکصد بات تایلند	۱۲۰۹۹۶	۱۳۴۴۸۲
رینگیت مالزی	۹۷۹۱	۱۰۸۶۵
یکهزار وون کره جنوبی	۳۵۴۹۰	۳۹۴۳۵
یکصد تنگه قزاقستان	۱۱۷۹۹	۱۲۹۷۵
افغانی افغانستان	۵۴۶	۶۰۳
روبل جدید بلاروس	۱۹۳۰۴	۲۱۴۳۳
منات آذربایجان	۲۲۲۵۳	۲۴۷۰۷
سومونی تاجیکستان	۴۲۸۶	۴۷۵۸

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۷۱۶,۱۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۶۵,۳۲۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۷۹۴,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۸۵۵,۰۰۰	▼
نیم سکه	۸۶۱,۰۰۰	▼
ربع سکه	۶۲۰,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۳۵۷,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	-	
یورو اروپا	۷,۰۴۵	
پوند انگلیس	۸,۸۰۰	
درهم امارات	۱,۶۲۰	

دریچه

انگشت اتهام سیف به سوی تلگرام

التهاب بازار ارز از تلگرام کلید خورد

رئیس‌کل بانک مرکزی در پاسخ به سوال رئیس مجلس در مورد تصمیم اتخاذشده برای کنترل نوسانات بازار ارز اظهار داشت: تصمیم این است که تمام امکانات در یک فضای شفاف در خدمت تأمین نیازهای واقعی اقتصاد کشور قرار گیرد. در یک افقی که بانک مرکزی بر همه ابعاد آن اشراف کامل داشته باشد و بتواند مانور تصمیم‌گیری داشته باشد.

به گزارش انتخاب، سیف خاطرنشان کرد: بنا است تا یک سامانه‌ای ایجاد شود تا در این سامانه کلیه ارزهایی که ناشی از درآمدهای نفتی و غیرنفتی به کشور وارد می‌شود و هرگونه درآمد ارزی که کشور دارد در این سامانه ثبت شود و همه مصارف ارزی کشور نیز در این سامانه پاسخ داده می‌شود و بررسی‌ها نشان می‌دهد که کشور در یک وضعیت متعادل قرار دارد و التهاب‌آفرینی‌های کاذبی که دشمنان ما در فضای مجازی ایجاد می‌کنند نباید ما را نگران کند، اما ما به آنها فضا داده‌ایم و اجازه داده‌ایم که هر کاری می‌کنند و این اقداماتی که در اوایل فروردین اتفاق افتاد یک نشانه بسیار مشخص اثبات‌کننده این دیدگاه است.

وی ادامه داد: بازار ارز در سال‌های گذشته در تعطیلات تا ۱۵ فروردین هیچ تحرکی نداشت و اتفاقات و التهاباتی که رخ داد فقط و فقط در فضاهای تلگرامی و شبکه‌های مجازی بود و قیمت‌هایی که اعلام می‌شد.

رئیس‌کل بانک مرکزی اظهار داشت: در این روزها ما به دلیل پیش‌بینی که داشتیم و احساس می‌کردیم که همچنین مسئله‌ای ممکن است اتفاق بیفتد تیم ما بسیج بود و آماده بود و از روز پنجم فروردین در بازار بودند و ما عرضه ارز را داشتیم. ما در سال‌های گذشته این کار را نمی‌کردیم.

سیف خاطرنشان کرد: این حجمی که در مورد آن این قیمت‌های غلط را اعلام می‌کند یک درصد یا دو درصد نیست. ۳۰۰-۲۰۰ هزار دلار به صورت کاغذی و لفظی گفته می‌شود و معامله اصلی اتفاق نمی‌افتاد.

وی افزود: ما نباید اجازه دهیم که اقتصاد و این حجم از منابع ارزی کشور که صرف واردات کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه کارخانجات می‌شود تحت تأثیر این علامت بسیار غلط اقتصادی قرار گیرد.

رئیس‌کل بانک مرکزی اظهار داشت: در این فضا ما باید تصمیم بگیریم که تسلط خودمان را بر شرایط بازار ارز محرز کنیم و آن را در اختیار بگیریم که بعد متناسب با فضایی که برای ما پیش می‌آید و گشایش‌ها و یا محدودیت‌هایی که در پیش داریم بتوانیم نسبت به آنها انعطاف‌پذیر باشیم و به سرعت عکس‌العمل نشان دهیم.

سیف خاطرنشان کرد: ما همه توان‌مان را به کار گرفتیم که بتوانیم آرامش و ثبات را در بازار ایجاد کنیم و مسلما نیاز به کمک و حمایت مجلس نیز داریم.

وی افزود: ما براساس بررسی‌هایی که کرده‌ایم تعادل لازم در منابع و مصارف ارزی کشور وجود دارد و در این فضا نباید نرخ ارز این نوسانات را داشته باشد. رد پاهایی وجود دارد از توطئه‌هایی که حتی کشورهای اطراف‌مان دارند می‌کنند و در امارات و عربستان بیکار ننشسته‌اند، در بازار دوبی هر روز بر علیه اقتصاد ما تلاش می‌شود، ما باید آرامش خودمان را حفظ کنیم و به دشمن اجازه ندهیم که به این مسئله امید ببندد.

خبر

بانک مرکزی اعلام کرد

رشد نقدینگی در بهمن ماه به ۲۳ درصد رسید

بانـک مرکزی اعلام کرد حجـم نقدینگی در پایان بهمن ماه ۹۶ به ۱۴ تریلیون و ۸۹۶ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال رسید که از ابتدای سال، ۱۸.۸ درصد و در مقایسه با مدت مشابه سال پیش از آن، ۲۳درصد رشد دارد. به گزارش ایرنا، به مجموع پول و شبه‌پول، نقدینگی گفته می‌شود؛ هرچه رشد نقدینگی بیشتر شود، تقاضا برای کالا و خدمات بیشتر شده و چون در کوتاه‌مدت عرضه کالا و خدمات محدود اسـت، منجر به تورم می‌شود؛ از ایـن رو یکی از ابزارهای سیاسـتگذاران پولی برای مقابله با تورم، کاهش رشـد نقدینگی در جامعه است. با این حال نسبت پول و شبه‌پول که اجزای نقدینگی را تشکیل می دهند باید متناسب باشد؛ هرچه میزان شبه‌پول که همان حسـاب‌های دیداری نزد بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری اسـت بیشتر باشد، یعنی منابع بیشتر نزد بانک‌ها حبس شده است. بر اساس آمارهای بانک مرکزی، سـهم پول از ترکیب نقدینگی در پایان بهمن‌ماه پارسـال به عدد هزار و ۸۵۳ میلیارد و ۱۰۰ میلیون ریال و سهم شبه‌پول به ۱۳ تریلیون و ۴۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال رسیده است. هرچه سهم شبه‌پول در نقدینگی کمتر شـود و سپرده‌های بانکی با بهبود فضای کسب‌وکار به سمت تولید هدایت شوند، می‌توان به تحقق رشد اقتصادی و اشتغال پایدار امیدوار بود و اثر تورمی نقدینگی بر اقتصاد نیز کمتر می شود.

براسـاس این آمار، حجم پول در یک‌سال منتهی به بهمن‌ماه امسـال ۲۱.۷ درصد و از ابتدای امسال ۱۳.۷ درصد رشـد داشته اما شـبه‌پول در مقایسه بـا بهمن پارسـال ۲۳.۲ درصد و از ابتدای امسـال ۱۹.۶درصد رشد کرده است.

بدهی دولت به بانک‌ها

براسـاس گزیده‌های آماری بانک مرکزی، میزان بدهـی بخـش دولتـی به شـبکه بانکی کـه اوراق مشـارکت نیز در آمار آن محاسبه می‌شود، در پایان بهمن‌مـاه ۹۶ به بیـش از ۲ تریلیـون و ۵۸۸ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال رسـید که در یک‌سال منتهی بـه این مـاه ۲۳.۲ درصد و از ابتدای امسـال ۱۷.۸ درصد رشد دارد. از این رقم، سهم دولت ۲ تریلیون و ۲۹۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال و سهم شرکت‌ها و موسسـه‌های دولتی ۲۹۱ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال است. بخشـی از افزایش بدهی دولت به نظام بانکی به خرید تضمینی محصولات کشـاورزی و انتشـار اوراق مشـارکت برای تامین مالـی آن بازمی‌گردد؛ ضمن آنکه بخشـی از بدهی دولت به بانک مرکزی مربوط به تنخواه هایی است که طبق قانون در طول سـال برداشت می شـود اما در پایان سال یعنی در اسفند همان سال تسویه می شود.

بنابرایـن میـزان بدهی بخـش دولتی بـه بانک مرکزی در پایان بهمن ماه پارسال ۶۳۶ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال بوده که سـهم دولت از این رقم ۳۷۸ هزار میلیارد ریال و سـهم شـرکت و موسسـه‌های دولتی ۲۵۸ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال است.

آنگونه که بانک مرکزی آمار داده، بدهی بخش دولتی در یک‌سال منتهی به بهمن ماه پارسال ۶.۶درصد و از ابتدای این سال ۱۰.۵درصد رشد دارد.

در ایـن مدت، بدهـی شـرکت‌های دولتی رو به کاهـش بوده و از بهمن ۹۵ تا بهمن ۹۶ صفر شـده اسـت؛ این رقم از ابتدای پارسال نیز تا پایان بهمن ۱۴.۴ درصد افت کرده است.

دلار ۴۲۰۰ تومانی، شاخص بورس را ۳۷۲ پله پایین آورد

بازار در سایه دلار

رشـد قیمت دلار باعث منتفع شـدن شـرکت‌های ارز محـور و صادرات‌محور می‌شـود و به تبع آن، نرخ سهام آنها در بورس افزایش می‌یابـد، اما کاهش بهای دلار، نتیجه‌ای معکوس داشـته و به ضرر شـرکت‌های صادراتـی اسـت. چنانچه رسیدن قیمت دلار به مرز ۶۰ هزار ریال در روز دوشـنبه باعـث افزایش جذابیت شـرکت‌های ارزمحور شـد که در نتیجه رشد قیمت آنها، شـاخص بورس نیز بالا رفت، اما تعیین نـرخ ۴۲هزار ریال برای دلار توسـط بانک مرکزی، مسیر حرکت را تغییر داد؛ در روز دوشـنبه شرکت‌های ارز محور جذابیت زیادی داشـتند، اما در معاملات سه‌شـنبه، بخشی از سهامداران سـعی در پـی فروش آنهـا داشـتند. با این‌همه با اعلام دلار تک نرخی با قیمت ۴۲۰۰ تومان، شـاخص بورس نیز تحت تأثیر آن۳۷۲ پلـه کاهش یافت و به رقم ۹۶ هزار و ۷۴۸ واحدی عقب‌نشینی کرد.

معامله‌گـران بورس تهـران در حالی شاهد پیشروی پالایشی‌ها و خودرویی‌ها همزمـان با اعـلام نـرخ ۴۲۰۰ تومانی دلار بودند که ترس از آینده سـهم‌های صادرات‌محور به سردرگمی معامله‌گران منجر شد.

به گزارش فارس، شـاخص کل قیمت و بـازده نقدی بورس اوراق بهادار تهران (تدپیکـس) در پایـان معامـلات روز سه‌شنبه ۲۱ فروردین ماه ۹۷ با کاهش ۳۷۲ واحـدی روی رقم ۹۶ هزار و ۷۴۸ واحد ایستاد.

شـاخص کل هم وزن اما بـا افزایش ۲۹ واحـدی عدد ۱۶ هزار و ۹۴۹ واحد را به نمایش گذاشت. شاخص سهام آزاد شناور نیز با کاهش ۴۰۱ واحدی به رقم ۱۰۲ هزار و ۹۸۵ واحد دست یافت.

شـاخص بـازار اول امـا در حالـی با کاهـش ۳۴۲ واحدی به رقم ۶۸ هزار و ۴۶۱ واحد دست یافت که شاخص بازار دوم بـا ۳۸۵ واحدی عـدد ۲۰۷ هزار و ۳۹۸ واحد را به نمایش گذاشت.

همچنیـن شـاخص کل فرابـورس (آیفکس) نیز با کاهش ۲۲ واحدی روی رقم یک هزار و ۷۴ واحد ایستاد.

بـر اسـاس ایـن گـزارش، معاملات سـهام در نماد معاملاتـی پالایش نفت اصفهان با ۸۶ واحد، پتروشـیمی مبین با ۷۳واحـد و پالایش نفت تهران با ۵۵ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را بر برآورد شـاخص کل بـورس به نام خود ثبت کردند.

در مقابـل، معامـلات سـهام در نماد معاملاتی شـرکت‌های فـولاد مبارکه با ۱۵۶ واحد، پتروشـیمی جم ۱۱۳ واحد و ملی مـس ایران بـا ۷۸ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در محاسبه این نماگر به دوش کشیدند.

ارزش کل معامـلات بورس تهران در حالی بـه بیش از ۱۶۷ میلیـارد تومان نمایش داده شـد که ناشـی از دست به دسـت شدن بیش از ۷۵۸ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۵۴ هزار و ۸۲۸ نوبت داد و ستد بود.

طـی این معامـلات، نمـاد معاملاتی شـرکت‌های ذوب‌آهن اصفهان، افرانت، گروه مپنا، قرارداد آتی سهام گروه مپنا، صنایع تولیدی اشتاد ایران، قند شیرین خراسـان، پتروشـیمی خارک، از سوی ناظر بازار سهام متوقف و در مقابل نماد معاملاتی شرکت‌های کارخانجات تولید شـهید قندی، آهنگری تراکتورسـازی ایـران و تولید تجهیزات سـنگین هپکو بازگشایی شدند.

همچنین نماد معاملاتی سرمایه‌گذاری مس سرچشـمه در راستای اجرای ماده ۱۲ مکرر ۴ دسـتورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات اوراق بهادار در فرابورس با توجه به تأیید مهلت درخواستی ناشر حداکثر تا سـوم اردیبهشـت‌ماه امسال تعلیق شد.

در بـازار ۲ بـورس تهـران کـه بـه معامـلات درون‌گروهـی سـهامداران عمـده اختصـاص دارد کمتـر از ۱۱ و نیـم میلیون سـهم بانک اقتصـاد نوین به ارزش بیـش از یک‌میلیارد تومان به کدهای درون‌گروهی سـهامداران عمده انتقال یافت. همچنین ۱۰ میلیون سهم سـرمایه‌گذاری غدیر بـه ارزش بیش از یک‌میلیارد تومان کد به کد شد.

بر اسـاس این گزارش بازار سـهام در حالـی با معاملات کم‌حجم و بی‌رمق در اغلـب نمادهای معاملاتی مواجه بود که بـا اعلام نرخ ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی دلار از سوی سـامانه سـنا در بانک مرکزی فضایـی توام بـا ابهام و سـردرگمی را برای همه معامله‌گران حقیقی و حقوقی ایجاد کرده است.

بـا اعـلام شـبانگاهی معـاون اول رئیس‌جمهور مبنی بر تعیین نرخ ۴۲۰۰ تومان برای هر دلار آمریکا در شـرایطی که چند سـاعت قبل از آن نرخ این ارز از مـرز ۶ هزار تومان در بازار عبور کرده بود، باعث شـد تا همه تحلیل‌های بازار سهام یک شبه به هم بریزد.

در ایـن بیـن گروه‌هـای خودرویی و پالایشـی توانسـته‌اند جای گروه فلزات اساسـی، معدنی و پتروشـیمی‌ها را به عنـوان پیشـروترین گروه‌های بـازار به خود اختصاص دهند.

دستور دولت برای عرضه ارز حاصل از صادرات به قیمت ۴۲۰۰ تومان در بازار هم‌اکنون این مسئله را برای معامله‌گران بازار سرمایه و سـهامداران شرکت‌های صادرات‌محـور بـه وجـود آورده که آیا تضمینی بـرای عرضه ایـن ارز در بازار به قیمت‌های کنونی و تمکین شرکت‌ها از این تصمیم در شـرایط ملتهب ارزی وجـود دارد و اینکه تـا چه حد می‌توان امیـدوار بود قاچـاق ارز جای خود را به فرآیند شـفاف صادرات و واردات کشور ندهد.

نگاه

رئیس سازمان بورس بر حمایت از کالای ایرانی تأکید کرد

حفظ نقدینگی بازار سهام

بـه گفته رئیس سـازمان بـورس و اوراق بهادار، مقررات‌زدایی در رأس فعالیت‌های سـازمان بورس قرار گرفته و اصلاح دامنه نوسان و حجم مبنا نیز در صورت موافقت شـورای عالی بورس صورت خواهد گرفت.

رئیس سازمان بورس در گفت‌وگو با فارس، گفت: در بازار سـرمایه برای حمایـت از کالای ایرانی باید نرخ تأمیـن مالی تولیدکنندگان داخل کشـور را با انتشـار اوراقی که نرخ آنها بهتر از تسـهیلات بانکی است، مورد توجه قرار داد.

وی گفت: بر این اسـاس امسال سازمان بورس بنا دارد برای تولیدکننده‌های بخش‌خصوصی از طریق تأمین مالی و افزایش وزن آن نسبت به تأمین مالی دولـت اقدام‌های مؤثری را ترتیب دهد. این موضوع در نهایـت به دولت نیز کمک می‌کند، چون لازم به حضور آن در همه بخش‌های اقتصاد نخواهد بود.

شـاپور محمدی دومیـن اقدام بـرای حمایت از کالای ایرانی را تلاش برای تداوم و رشـد سودآوری شـرکت‌های بورسـی به عنوان شـرکت‌های شفاف کشـور عنوان کـرد و افزود: باید سیاسـت‌هایی که در کشـور اتخاذ و گرفته می‌شـود، چنین شرکت‌ها و واحدهای اقتصادی دچار آسیب و خسارت نشوند و از سودآوری آنها صیانت کرد.

به گفته وی، وقتی شـرکت‌های بورسی سودآوری خوبی داشـته باشـند، می‌توانند قیمت‌ها و کیفیت محصولات خود را به گونه‌ای تنظیم کنند که خرید کالای ایرانی توجیه بیشتری داشته باشد؛ کالاهایی که همگن بوده و عرضه آنها در بورس کالا را باید با جدیت دنبال و کمک کرد که بدون واسـطه بتوانند به خریداران دست پیدا کنند.

رئیس سازمان بورس در برابر این پرسش خبرنگار فـارس مبنی بر اینکه در شـرایط التهاب بازار ارز و سـکه چه تمهیداتی اندیشـیده شـده که پول‌های پارک شـده و نقدینگی در گردش بازار سـرمایه از بورس خارج نشود، پاسـخ داد: بحث سودآور شدن شـرکت‌های بورسی و تقویت سـودآوری شرکت‌ها اصلی‌ترین اقدامی اسـت که سازمان بورس و کمک همه جانبه آن را نیاز دارد.

به بـاور محمدی، بخـش صنعت کشـور باید به تولیـد کننده‌ها کمک کند و سـازمان بورس نیز با شفافیت بیشتر و کمک به تأمین مالی آنها و ارتقای تکنولـوژی و بهره‌وری به ایـن واحدها یاری خواهد رساند.

وی افزود: در بازار سرمایه باید اوراقی وجود داشته باشـد که علاوه بر جذابیت باعث نگه داشتن پول‌ها در این بازار شـود. اگر سـهام بازدهی و رشد داشته باشـد به‌طور طبیعی کمک می‌کند که نقدینگی در این بازار بماند.

آب نعمت الهی است در مصرف درست آن بکوشیم

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای خرید–نوبت دوم

شماره ۲۰۰۹۷۱۴۰۳۰۰۰۰۰۳ مورخ ۹۷/۱/۱۵ مندرج در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت شماره یک سال ۹۷

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد اقلام به مقدار و مشخصات ذیل به روش مناقصه عمومی:

شماره فراخوان	ردیف	نام و مشخصات کالا	تعداد یا مقدار	واحد	تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	محل اعتبار
۲۰۰۹۷۱۴۰۳۰۰۰۰۰۳	۱	تهیه وا جرای کف پوش رولی به ضخامت ۷ میلی متر	۱۳۰۰	متر مربع	۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰	غیر عمرانی

واز طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت خریداری نماید. کلیه مراحل مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. بدیهی است شرکت در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار خواهد بود. هزینه آگهی از برنده مناقصه اخذ خواهد شد.
باتوجه به اینکه این شرکت در نظر دارد که فرآیند کلیه مناقصات آتی خود را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir برگزار نماید. لذا از کلیه مناقصه گران اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی درخواست می شود که نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی بسته به ماهیت خود (حقیقی/ حقوقی) به آدرس الکترونیکی فوق الذکر مراجعه و جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۸۵۱۹۳۷۲۶-۰۲۱ و یا مرکز تماس با شماره ۲۷۳۱۳۱۳۱-۰۲۱ تماس بگیرند.

شرکت آب وفاضلاب استان آذربایجان شرقی

۱۲۷

آگهی مناقصه عمومی
یک مرحله ای

نوبت اول

شرکت شهرکهای صنعتی استان گلستان

شرکت شـهرکهای صنعتی اسـتان گلسـتان در نظر دارد پروژه های ذیل را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به شـرکت های واجد شـرایط واگذار نماید.

ردیف	عنوان پروژه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	رشته و حداقل پایه	مدت (ماه)	محل تامین اعتبار	تاریخ توزیع اسناد	مهلت تحویل پیشنهادات	زمان بازگشایی پاکتها
۱	تهیه اقلام و اجرای شبکه جمع آوری فاضلاب شهرک صنعتی بندر ترکمن	۳/۲۵۳/۷۲۸/۷۰۸	۱۶۳/۰۰۰/۰۰۰	آب–۵	۴	عمرانی	از تاریخ ۹۷/۱/۲۲ الی ۹۷/۱/۲۹	تا پایان ساعت اداری مورخ ۹۷/۲/۹	از ساعت ۱۳/۳۰ مورخ ۹۷/۲/۱۰
۲	تهیه اقلام واجرای خط انتقال آب ناحیه صنعتی گمیشان	۶/۹۲۹/۵۶۸/۹۵۵	۳۴۷/۰۰۰/۰۰۰	آب–۵	۵	عمرانی			
۳	عملیات اجرایی مخزن ۵۰۰ متر مکعبی بتنی ناحیه صنعتی گمیشان	۵/۰۹۳/۱۶۱/۶۸۹	۲۵۵/۰۰۰/۰۰۰	آب–۵	۵	عمرانی			

۱- این پروژه ها فاقد پیش پرداخت می باشد، از مبلغ هر پرداخت صورت وضعیت به پیمانکار معادل ۱۰ درصد بعنوان تضمین حسن انجام کار کسر و در حساب سپرده نزد کارفرما نگهداری می شود.
۲- محل دریافت اسناد مناقصه: سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد ایران).
۳- نوع تضمین شرکت در مناقصه: شرکت کنندگان در مناقصه می توانند به صورت فیش واریز نقدی به حساب سیبا شماره ۲۱۷۵۶۷۴۷۵۳۰۰۶ بانک ملی شعبه مرکزی گرگان – به نشانی گرگان میدان وحدت و یا ضمانت نامه بانکی بنفع کارفرما تهیه و همراه اسناد مناقصه به دستگاه مناقصه گزار تسلیم نمایند. به پیشنهادهای فاقد سپرده ، سپرده های مخدوش ، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۴- محل تحویل پیشنهادات: سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد ایران) و دبیرخانه شرکت شهرکهای صنعتی استان گلستان به همراه تامه تحویل پاکتهای اسناد مناقصه.
۵- محل بازگشایی اسناد مناقصه پاکات: شرکت شهرکهای صنعتی گلستان.
۶- زمان اعتبار پیشنهاد قیمت مناقصه گران: از تاریخ بازگشایی به مدت ۳ ماه می باشد.
۷- به پیشنهادهای فاقد مهر و امضاء، مشروط ، مخدوش و پیشنهادهایی که بعداز انقضای مدت مقرر در این آگهی واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۸- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه ، در اسناد مناقصه مندرج می باشد.
نشانی سایت ملی مناقصات: HTTP://iets.mporg.ir – سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد ایران) http.www://setadiran.ir
برگزاری مناقصه صرفا از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد وکلیه مراحل فرآیند مناقصه شامل دریافت اسناد مناقصه، ارسال پیشنهاد قیمت و اطلاع از وضعیت برنده بودن از این طریق امکان پذیر می باشد.

شرکت شهرکهای صنعتی استان گلستان
شناسه آگهی: ۱۶۱۸۵۶
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱/۲۶
۱۳۹

آگهی تجدید مناقصه عمومی

نوبت‌اول

شهرداری تاکستان

شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد بند ۱ مصوبه شماره ۲۹ شورای اسلامی شهر به شماره نامه ۹۶/۵۱۵ مورخه ۹۶/۱۰/۲۴ اجرای پروژه مشروحه ذیل را از طریق تجدید مناقصه عمومی به صورت دو مرحله‌ای به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.
۱- موضوع مناقصه: پروژه پیاده‌روسازی خیابان امام شهر تاکستان با برآورد اولیه ۱۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال مبنای برآورد فهرست بهاء ابنیه، تاسیسات برقی و آبیاری تحت فشار سال ۱۳۹۶
۲- شرایط متقاضی: ارائه رتبه معتبر و مورد تایید با صلاحیت در رشته ابنیه: تاسیسات برقی و آبیاری تحت فشار و امکانات و تجهیزات و ماشین‌آلات مربوط به اجرای پروژه (حداقل رتبه ۴ در رشته ابنیه، تاسیسات برقی و آبیاری تحت فشار)
۳- مبلغ و نوع سپرده در مناقصه: مبلغ ۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به صورت ضمانت‌نامه بانکی و یا واریز به حساب شماره ۰۱۰۶۰۵۹۴۵۸۰۰۹ به نام شهرداری تاکستان نزد بانک ملی شعبه مرکزی تاکستان
۴- مهلت دریافت اسناد مناقصه: از پنجشنبه مورخه ۹۷/۰۱/۳۰
۵- مهلت تحویل اسناد مناقصه: حداکثر تا ساعت ۱۴/۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۰۲/۱۹
۶- تاریخ بازگشایی پاکات: روز پنجشنبه مورخ ۹۷/۰۲/۲۰ ساعت ۱۰/۳۰ در دفتر شهردار تاکستان
۷- هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.
۸- برندگان اول و دوم و سوم مناقصه هر گاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.
۹- محل دریافت اسناد مناقصه: تاکستان خیابان امام خمینی شهرداری تاکستان واحد قراردادها شماره تلفن ۳۵۲۳۰۷۰۱-۰۲۸
۱۰- سایر اطلاعات مربوط به مناقصه در اسناد مناقصه درج گردیده است.
۱۱- شهرداری دررد یا قبول پیشنهادات مختار است.

روابط عمومی شهرداری تاکستان
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱/۲۹
۱۵۵

اخبار

صادرات کالا با لجام‌گسیختگی ارز متوقف می‌شود

مدیریت بانک مرکزی در مهار قیمت ارز تضعیف شده است

عضو هیأت نمایندگان اتـاق بازرگانی تهران با بیان اینکه نوسان شـدید ارز بر صادرات و واردات اثر منفی دارد، گفت: با افزایش یکبـاره نرخ دلار برخی بازاریان خرید و فروش کالا را متوقف کردند، چون نمی‌دانستند به چه نرخی بخرند یا بفروشند.

به گـزارش فـارس، اسـدالله عسـگراولادی دیروز در جلسـه هیأت نماینـدگان اتاق بازرگانـی تهران با اشـاره به قیمت لجام‌گسـیخته ارز گفـت: اگر جلوی لجام‌گسیختگی گرفته نشود، آثار اقتصادی بدی خواهد داشت.

عضو هیأت نمایندگان اتـاق بازرگانی تهران با بیان اینکه معاون اول رئیس‌جمهور نرخ عرضه ارز را در بازار ۴۲۰۰ تومان عنوان کرد، گفت: روز گذشـته هیاتی از روسـیه به ایران آمده بود که همـه اینها خریدار کالا از ایـران بودند، اما با این وضعیـت ارز نمی‌توان با این خریداران وارد معامله شد.

وی افـزود: خریـداران خارجـی کالا را برای مدت شـش‌ماه یا یک سـال می‌خواهند، اما یک فروشنده نمی‌داند کالای خود را با چه نرخ ارزی برای شش‌ماه یا یک‌سال دیگر به آنها بفروشد.

عسـگراولادی خطاب به رئیس اتاق بازرگانی تهران گفـت: باید در این جلسـه تصمیم بگیریـم که با این شرایط چه کنیم، تولید داخلی و مصرف داخلی وابسته به قیمت ارز اسـت و اگر بانـک مرکزی قیمت عرضه ارز را در شـش ماه دیگر نتواند اعلام کند، نمی‌توانیم صادرات داشته باشیم.

وی بـا بیان اینکـه حمایت از تولیـد کالای داخلی بستگی به قیمت ارز دارد، افزود: الان با توجه به اینکه قیمت ارز بیش از ۵ هزار تومان شد و الان اعلام می‌شود که نرخ ارز را می‌خواهند به ۴۲۰۰تومان برسانند، این افراط و تفریط اسـت. دولت باید چقدر ارز ارائه کند تا به نرخ ۴۲۰۰تومانی که برای ارز اعلام کرده‌اند، برسند؟ نمی‌تواننـد این مقدار ارز ارائه کنند کـه نرخ ارز را در ۴۲۰۰ تومـان ثابت کنند و باز یک ماه دیگر مسـائل دیگری پیش می‌آید.

عسـگراولادی با بیان اینکه باید نرخ ارز برای واردات هم مشخص باشد، گفت: روز گذشته بسیاری از صنوف تهـران بازار را تعطیل کردند، چـون نه می‌توانند کالا بخرند و نه می‌توانند کالا بفروشند.

وی افـزود: مدیریت بانک مرکزی در مهار قیمت ارز تضعیف شده اسـت و رساندن نرخ ارز به ۴۲۰۰تومان هم افراط و تفریطی اسـت که از سـوی معـاون اول رئیس‌جمهور مطرح شـده است و او هم نمی‌تواند این کار را انجام و این عملی نیست، زیرا باید چقدر ارز ارائه کند و همه ما می‌دانیم که مشـکل کجاسـت و او هم نمی‌توانـد آنقدر ارز ارائه کند که نـرخ ارز را به قیمت مذکور برساند.

عضو هیأت نمایندگان اتـاق بازرگانی تهران با بیان اینکه بـا این لجام‌گسـیختگی ارز صـادرات متوقف می‌شـود، گفت: با این روش صادرکننده نمی‌داند چه کاری انجـام دهد و اگـر این وضعیت ادامه یابد من به عنوان یک صادرکننده مجبور هستم، کارم را رها کنم و یـک باغچه کوچک در دماوند خریـداری کنم و در آن شلغم و سیب‌زمینی بکارم و زندگی‌ام را اداره کنم.

وی گفـت: کارشناسـان خبره‌ای در اتـاق بازرگانی تهران وجود دارند که باید در این قبیل جلسات وضعیت ارز مورد بررسی قرار گیرد.

عسـگراولادی گفت: حمایت از تولید ایرانی بستگی به نرخ ارز دارد.

جلسـه روز گذشـته هیأت نمایندگان اتاق تهران با حضور مهدی جهانگیری و حامد واحدی برگزار شـد، قبلا اعلام شده بود، این دو نفر مدتی بازداشت شده‌اند.

جهش ۵ میلیارد دلاری تراز تجاری بخش معدن در ۵ سال

معاون امور معـادن و صنایع معدنی وزیر صنعت، معـدن و تجارت، گفت تراز تجاری در بخش معدن، سال گذشته با جهش ۵میلیارد دلاری در مقایسه با سال ۹۱ به حدود ۴میلیارد دلار رسید.

به گزارش تسـنیم، جعفر سـرقینی روز سه‌شنبه در سـی و هفتمین نشسـت هیأت نمایندگان اتاق بازرگانـی، صنایع، معادن و کشـاورزی تهران اظهار کـرد: تراز تجاری بخش معدن در سـال گذشـته با جهش ۵میلیارد دلاری نسـبت به سال ۹۱ به حدود ۴میلیارد دلار رسید.

وی افـزود: تراز تجاری بخش معدن در سـال ۹۱ منفی یک میلیارد دلار بود که با سیاست‌گذاری‌های صحیـح دولت، برنامه‌ریزی و حمایت از معدنکاران و صنعتگران به ۴میلیارد دلار در پایان سـال گذشته ارتقا یافت.

وی ادامـه داد: در بخـش صنعت فـولاد و صنایع معدنی نیز در چهار سـال گذشـته ۷۵ میلیون تن به ظرفیت زنجیره فولاد کشـور اضافه شـد که این دستاورد، بدون برنامه‌ریزی، حمایت و سرمایه‌گذاری امکان‌پذیر نبود.

سـرقینی اظهـار داشـت: دسـتیابی بـه رکورد ۱۹۵میلیون تنی ظرفیت زنجیره فولاد کشور و روند افزایشـی تولیـدات معدن و صنایـع معدنی (به جز سیمان و مصالح سـاختمانی که کاهشی بودند) در سایه برنامه‌ریزی دولت حاصل شد.

بررسی ظرفیت ۷۰۰ میلیارد دلاری معادن کشور در رونق اقتصادی

ایران بـا وجود برخـورداری از معادن مناسـب، فاقد بهره‌وری مطلـوب از این ثـروت خـدادادی در راسـتای توسـعه اقتصادی است.

به گزارش باشـگاه خبرنـگاران جوان، معادن به حوزه‌هایی اطلاق می‌شـود که در آن انواع سنگ‌ها و فلزاتی که از ارزش اقتصادی برخوردارند، انباشته شده است.

با توجه به این امر که معادن تأمین‌کننده مواد اولیه مورد نیاز بسیاری از صنایع است، توانمندی لازم در اکتشـاف و اسـتخراج آنها توام با حصول ارزش افزوده مناسـب، زمینه‌سـاز تأمیـن توفیقات بسـیاری در خودکفایـی صنعتی، توسـعه فرصت‌های شغلی و ارتقای تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه کشور خواهد بود.

ظرفیـت مذکـور یکـی از مولفه‌های اثرگـذار در افزایش تولید ملی به شـمار می‌رود، منـوط بر اینکه بـا برنامه‌ریزی مناسـب و اتخـاذ تدابیر هوشـمندانه و اعمال تکنیک‌های لازم، در تأمین ارزش افـزوده از ایـن ثروت خـدادادی تلاش مقتضی و لازم اعمال شود.

در سـند چشـم‌انداز افـق ۱۴۰۴ جمهوری اسـلامی ایران، نـگاه ویژه‌ای بـه این بخش شـده و براسـاس سـند مذکور، باید ارزش افـزوده بخش معدن و فعالیت‌های معدنـی از ۶ هزار میلیارد ریال به ۶۰ هزار میلیارد ریال ارتقا یابد.

با در نظر گرفتن این واقعیت که کشـور ایران بـا برخـورداری از کانه‌های معدنی غیرنفتی، در میان ۱۵ کشور قدرتمند دنیا قـرار دارد، بیش از پیش به دسـت‌یافتنی بودن این میزان از افزایش ارزش افزوده در سند چشم‌انداز پی خواهیم برد.

بنا بر گزارشـات منعکس‌شـده، ایران بـا برخـورداری از ۱۸درصـد منابع گاز و ۹درصـد منابـع نفت جهـان و امکان تأمین انـرژی از منابع انرژی‌های پاک و تجدیدناپذیر همانند انرژی نور خورشید، بـاد و. . . در بین کشـورهای معدنی دنیا نیز در شرایط مناسب‌تری قرار دارد.

از سوی دیگر قرار گرفتن ایران در یک موقعیت خاص جغرافیایی و همسایگی با ۱۵ کشـور که اکثر آنهـا از حیث معادن در شـرایط نسـبتا فقیری قرار دارند (به اسـتثنای افغانستان و قزاقستان) فرصت ویژه‌ای را در پیش روی کشـورمان قرار داده که با برنامه‌ریزی مناسـب می‌توان حتی با دو کشـور اشاره‌شده که از حیث معـادن در وضعیت مناسـبی قرار دارند نیز به همکاری‌های مشترک در راستای منافع برد-برد مبادرت ورزید.

البته حصـول موارد فـوق و بهره‌وری حداکثری از معادن خدادادی در راستای ارتقـای تولید ملی و توسـعه اقتصادی، مسـتلزم اعمـال راهکارهای مناسـب و تدوین برنامه‌های نظام‌مند و عملیاتی در بخش‌های متعدد همچـون حوزه روابط و مناسـبات خارجی ایران با کشـورهای همسـایه به منظـور تأمین نیـاز آنها با لحاظ کردن ارزش افزوده مناسـب روی معـادن و صـادرات اسـت. نکتـه حائز اهمیت بعدی به تأمین زیرسـاخت‌های مورد نیاز همچون توسعه خطوط راه‌آهن و راه‌های دسترسـی به معادن و مواردی از این دسـت معطوف می‌شـود که قطعا با حصـول موارد فوق می‌تـوان نیازهای بسیاری از کشـورهای همسایه را تأمین کرد و در راسـتای سیاسـت‌های اقتصاد مقاومتی و تقویـت و افزایش تولید ملی گام‌های موثرتری را برداشت.

سهم یک و چهار دهم درصدی معادن در تولید ناخالص ملی کشور

چنـدی پیـش، محمدرضـا بهرامن، نایب‌رئیس خانه معدن در گفت‌وگویی با رسانه‌ها، در ارتباط با سهم و نقش معادن در تولیـد ثروت و هموارسـازی مسـیر تحقـق سیاسـت‌های اقتصـاد مقاومتی اظهار کـرد: ایران از حیـث ذخایر نفت و گاز و ظرفیت‌های پتروشـیمی و منابع معدنی در شـرایط مطلوبی قـرار دارد و همگرایـی تمامـی موارد فـوق می‌تواند اقتصاد کشـورمان را به یکـی از برترین اقتصادهای جهان تبدیل کند.

وی می‌افزایـد: بـا اتـکا بـه نیروهای انسـانی متخصص، انـرژی ارزان، میزان ذخایر و بازار داخلـی و خارجی موجود، قـادر خواهیم بـود در بخـش معدن به موفقیت‌های بسیاری نائل شویم.

بهرامـن می‌گویـد: سـهم معـدن در تولیـد ناخالص ملی کشـور، یک و چهار دهـم درصـد اسـت (رقم و عـددی که بـه هیچ‌عنـوان شایسـته اسـتعدادها و ظرفیت‌های بالقوه فعلی کشور نیست).

وی تصریـح کرد: تـلاش می‌کنیم در دوران پسـاتحریم، بـا ورود فناوری‌های نویـن جهانی و جـذب سـرمایه‌گذاری خارجی، تنها به اسـتخراج و خام‌فروشی معادن محدود نشویم.

نایب‌رئیس خانه معدن معتقد اسـت؛ برای توسـعه معـادن باید پنـج راهکار اساسـی و زیربنایی پیگیـری و عملیاتی شود و در تشریح این راهکارها می‌گوید: شفاف‌سـازی قوانین و مقـررات با هدف اطمینان‌بخشی به سـرمایه‌گذاران برای جـذب سـرمایه‌گذاری در ایـن بخش، اجـرای صحیـح و کامـل پنجـره واحد قوانیـن و مقـررات بخـش معـدن در نهادهای مرتبط همچون محیط‌زیسـت، منابـع طبیعی و میراث فرهنگی، تکمیل سـرمایه‌گذاری در بخـش اکتشـافات با همکاری دولت و نوسـازی ماشین‌آلات و توجه فزاینده‌تر به نیروی‌های متخصص از نمونه این الزامات و راهکارها به شـمار می‌رود.

آمادگی ایران برای تجارت آزاد با ازبکستان

رئیـس سـازمان توسـعه تجـارت اظهـار کـرد: فرآورده‌هـای دارویـی، محصـولات پتروشـیمی، فرآورده‌های نفتی، محصولات مرتبط با صنعت فولاد، محصولات و مصالح سـاختمانی، پی وی سی و انواع تایر و تیوب از جمله کالاهایی اسـت که ممکن است ایران در صادرات آنها به ازبکستان دارای مزیت باشد.

به گزارش ایسنا، همایش تجاری ایران و ازبکستان صبح روز سه‌شـنبه با حضور رئیس سـازمان توسعه تجارت و وزیـر تجارت خارجی ازبکسـتان به همراه رئیـس اتاق بازرگانـی این کشـور و نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران برگزار شد.

در ایـن همایش مجتبی خسـروتاج - معاون وزیر صنعـت، معدن و تجارت - با اشـاره بـه آمادگی دو کشـور برای همکاری‌های تجاری اظهار کرد: تجارت آزاد میـان ایـران و ازبکسـتان از اهمیـت ویـژه‌ای برخوردار است و ایران آمادگی خود برای ورود به این عرصه را اعلام کرده است.

وی همچنین به لزوم تسـهیل رفت و آمد تجار دو کشـور و روند دریافت ویزا اشاره کرد و مسائل بانکی را از دیگر موضوعاتی دانسـت که در تجارت دو کشور نقش مهمی ایفا می‌کند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در عین حال به اهمیت سرمایه‌گذاری‌های مشترک، ترانزیت و توسعه حمـل و نقل جاده‌ای و ریلی اشـاره کرد و افزود: روز گذشـته مسئولان کشور ازبکسـتان اعلام کردند که نیازمند خرید نفت از ایران هستند.

خسـروتاج همچنین یادآور شد: در حوزه‌های دیگر نیز اکنـون کشـورهای ایرانی به سـرمایه‌گذاری در ازبکسـتان پرداخته‌اند که از جمله این موارد می‌توان به کارخانجاتی که در حوزه تولید کاشـی و سرامیک ایجادشده اشاره کرد.

کالاهای قابل تجارت میان ایران و ازبکستان

وی اظهـار کرد: بررسـی اقـلام وارداتـی ایران از ازبکسـتان گویای آن اسـت که ۸۵درصـد این رقم بـه واردات پنبه، ۳.۵درصد آن بـه حبوبات و حدود ۳.۳درصد به حمل و نقـل اختصاص پیدا می‌کند. از سـوی دیگر دارو را می‌توان از عمـده اقلام صادراتی ایران به ازبکسـتان دانسـت. البته با توجـه به آنکه کشـور ازبکسـتان به اندازه ایـران بـه فرآورده‌های نفتـی دسترسـی نـدارد، ظرفیت افزایـش صادرات در ایـن بخش نیز وجود دارد. معـاون وزیر صنعت، معـدن و تجـارت همچنین محصولات پتروشـیمی و قطعه‌سـازی خودرو را از دیگر بخش‌هایی دانسـت کـه هر دو کشـور در آن دارای تولیداتی هسـتند و فرصت برای همکاری‌های بیشـتر و مبادله اطلاعات میـان ایران و ازبکسـتان فراهم اسـت. وزیر تجارت خارجی ازبکسـتان همچنین اظهـار کرد: در رابطه با غـلات و گندم صحبت‌هایی صورت گرفته و به دنبال آن هستیم که مجوز و سهمیه‌های لازم برای صادرات ایـن کالاها به ایران را دریافـت کنیم و امیدواریم در این رونـد مانعی حادث نشـود. وی در عین حال از آمادگی ازبکسـتان برای صادرات نخ پنبه و همچنین منسـوجات پنبه‌ای خبر داد و خواسـتار تخفیف‌های ترانزیتی از سوی ایران شد.

صادرات به ازبکستان فقط ۱۴۲ میلیون دلار

حسـین سـلاح‌ورزی - نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران - نیز در این مراسم به ارائه توضیحاتی پرداخته و اظهار کرد: در سـال ۲۰۱۶ حجم واردات ازبکستان ۹.۱ میلیارد دلار بوده است که از این رقم سهم ایران تنهـا ۱۴۲ میلیـون دلار بوده اسـت. وی همچنین یادآور شد: در همان سال میزان واردات ایران نیز ۴۴ میلیـارد دلار بوده که از این رقم تنها ۵۹ میلیون آن به ازبکستان اختصاص داشـته است، برهمین اساس می‌توان گفت که سـهم دو کشور از مبادلات تجاری بسیار ناچیز و ناکافی است. نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه ازبکسـتان در حوزه معادن به ویژه معادن طلا، مس و اورانیـوم ظرفیت بالایی دارد این موارد را از زمینه‌های همکاری مشترک دانست.

کریموف - رئیس اتاق ازبکسـتان - نیز حجم فعلی تبادلات تجاری دو کشـور را رضایت‌بخش ندانسته و اظهار کرد: حتی می‌توان در سال‌های آتی این روابط را تا سقف یک میلیارد دلار گسترش داد.

کاهش ۹۵ درصدی صنایع‌دستی قاچاق در میدان نقش جهان

مدیر بازرسـی و نظارت اصناف استان اصفهـان گفـت: از سـال ۹۳ تاکنون با همـکاری تنگاتنگ بازرسـی سـازمان صنعت، معدن و تجارت اسـتان اصفهان، اتاق اصنـاف، اتحادیه صنایع دسـتی و بازرسـی و نظارت اصناف استان اصفهان فروش کالاهای صنایع دسـتی قاچاق در میدان نقـش جهـان ۹۵ درصد کاهش داشته است.

جـواد محمدی فشـارکی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسـنا، اظهار کرد: اصفهان به عنوان مهد صنایع دسـتی ایران و شـهر جهانـی صنایع دسـتی و میـدان نقش جهان به عنوان نمـادی تاریخی از ایران یکـی از اصلی‌ترین پایگاه‌هـای خرید و فروش صنایع دستی به شمار می‌آید.

وی افـزود: همواره در کنار فرصت‌های اقتصادی تهدیدهایـی نیز وجود دارند و فروش کالاهای شـبه صنایع دسـتی که اغلـب قاچاق و بی‌کیفیت بـود از جمله تهدیدهای اقتصادی برای صنایع دستی ایران و اصفهان به شمار می‌آمد.

محمدی فشـارکی بـا بیـان اینکه از حدود چهار سال پیش نقشه راه ما برای به صفر رسـاندن فروش کالاهای قاچاق در میدان امام (ره) آغاز شد، گفت: امروز خوشبختانه شـاهد کاهش ۹۵ درصدی فـروش کالای قاچاق در فروشـگاه‌های صنایع دستی میدان نقش جهان هستیم.

وی این موفقیـت را مدیون هماهنگی و همراهی دستگاه‌های ذی‌ربط هم چون سـازمان صنعت، معدن و تجارت استان اصفهـان، اتـاق اصنـاف، اتحادیه صنف صنایع دسـتی و تلاش بازرسان مدیریت بازرسـی و نظارت اصناف استان اصفهان دانست.

صادرات

کالای داخلی باید با کیفیت صادراتی تولید شود

رئیس کنفدراسـیون صادرات ایران گفت حمایت از کالای ایرانی به گونه‌ای مطرح می‌شـود که گویا کالای تولید داخل قرار است فقط در داخل مصرف شود و کمتر به صادرات و حمایت از کالاهای تولید داخل با محوریت صادرات پرداخته می‌شـود. به گـزارش فارس، محمد لاهوتی روز گذشـته در اولین جلسه هیأت نمایندگان اتـاق بازرگانی تهران با بیـان اینکه مخاطب حمایت از کالای ایرانی سـه گروه هستند، بیان داشت: دولت و به معنای عام حاکمیت اولین مخاطب شعار سال با عنوان نامگـذاری از کالای ایرانی اسـت و گـروه دوم فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان است که این گروه‌های افزایش بهره‌وری به جامعه باید اطمینان دهند که کالای تولیدی آنها باکیفیت و رقابتی اسـت. عضو کنفدراسـیون اتاق بازرگانی تهران با بیان اینکه مخاطب سوم شعار امسال مصرف‌کنندگان هسـتند، افزود: این گروه با حمایت از تولیـد داخلی و کمک به اشـتغال جوانان نقش‌آفرینی می‌کنـد. وی بـا بیـان اینکه بحث حمایـت از کالای ایرانی به گونه‌ای مطرح می‌شـود که گویا کالای تولید داخل فقط قرار اسـت در داخل مصرف شود، گفت: در ایـن بحث کمتر به صادرات و حمایت از کالاهای تولید داخـل با محوریت صادرات پرداخته می‌شـود. لاهوتی افزود: این در حالی اسـت کـه ابلاغیه اقتصاد مقاومتی تولید درون‌زا و برونگـر را دنبال می‌کند. وی افزود: در صورتی که واحدهای تولید داخلی به سـطح استاندارد تولید برسـند این میزان تولید در داخل تقاضا نخواهد داشت و مشکلاتی مانند رکود، تشدید می‌شود، بنابراین حمایت از تولید صادرات‌محور بیش از هر زمان دیگری مطرح می‌شود و لازم است دولت به عنوان متولی فضای کسب و کار این موضوع را در دستور کار قرار دهد.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه تلاش برای کاهش قیمت تمام‌شده دارای اهمیت است، گفت: در غیـر این صورت حضور در بازارهای اطراف و منطقه امکان‌پذیر نیسـت. وی گفت: اگر صادرات رونق نگیرد، مشکلات تولید برطرف نمی‌شود، بنابراین دولت باید از تولیدکنندگانی حمایت کند که کالاهای صادراتی و قابل عرضه در بازارهای جهانی دارند. وی افزود: برای حمایت از کالای ایرانی اگر بخواهیم از افزایش تعرفه و ممنوعیت در واردات اسـتفاده کنیـم، مجدد با شکسـت مواجه می‌شـویم، زیرا همواره محدودیـت و ممنوعیت باعث کم‌شدن قدرت رقابت بین واحدهای تولیدی می‌شود و به این ترتیب فضا برای واردات غیررسمی مهیا می‌شود.

معدن

مانع‌تراشی برای تولید معادن

فعالان معدن و صنایع معدنی بخش‌خصوصی در سال جدید نیز همچنان با موانع قانونی تولید دست و پنجه نرم می‌کنند و سـر ایجاد تغییراتی در ماده۴۳ برنامه ششم توسعه و همچنین تعرفه‌های واردات ماشین‌آلات معدنی می‌جنگند. به گزارش ایسـنا، اولویت‌هـا و دغدغه‌های بخش‌خصوصی اکنون در حوزه تولید به صورت جدی در سال جدید مجددا آغاز شده است و به دنبال فراهم‌کردن شرایط مساعدی برای ورود به بازارهای داخلی و خارجی برای عرضه محصولات خود هسـتند؛ به‌طوری که حتی در اولیـن گردهمایـی معدنی که توسـط خانه معدن صورت گرفت، تقریبا در میان گپ و گفت فعالان معدنی اصلی‌تریـن دغدغه‌ها در وادی اصـلاح قوانین و کاهش سودهای بانکی می‌گذشت.

اما از میان عناوینی که به آنها اشـاره می‌شد، بیش از هر چیز موضوع ماده ۴۳ برنامه ششـم توسعه مورد بحث بود؛ به‌طوری که رئیس خانه معدن ایران در این باره می‌گفـت که فعالان معدنی منتظـر و نگرانند تا استانداری‌ها یک درصد از درآمدشان را که توسط این ماده قانونی مشخص شده است از آنها دریافت کنند.

ماده ۴۳ درباره معدن چه می‌گوید؟

آن چیزی که در ماده ۴۳ قانون برنامه ششـم درباره معدن مطرح شده و حائز اهمیت است، موضوع تفویض اختیارات شورای عالی معادن استان‌هاست؛ به گونه‌ای که جعفر سـرقینی ایـن میزان تفویـض اختیارات را ۷۰درصد دانسته که آن را مفید توصیف کرده است.

براساس این قانون دولت مکلف شده است به منظور حمایت و توسعه و ارتقای جایگاه بخش معدن و صنایع معدنی در اقتصاد ملی طی سال‌های اجرای قانون برنامه ششم ترکیب شورای معادن هر استان را به این صورت دربیاورد که شامل استاندار به عنوان رئیس شورا، معاون امور عمرانی اسـتاندار، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان به عنوان دبیر شورا، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشـاورزی استان، رئیس اتاق تعاون اسـتان، یک نفر قضات معرفی رئیس قوه قضاییه، دو نفر از اعضای نظام مهندسـی اسـتان با انتخاب هیأت رئیسـه نظام مهندسی معدن اسـتان، مدیر حفاظت محیط‌زیست استان، مدیر منابع طبیعی استان، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان، فرمانده نیروی انتظامی استان و دو نفر از نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی به عنوان ناظر تغییر دهد.

در بنـدی از ماده ۴۳ که مربوط به وظایف شـورای معادن اسـتان اسـت، مواردی همچون استقرار دفاتر مالی و قانونی در خود اسـتان در حوزه مالیاتی همان اسـتان بوده است که از رفت و آمدهای فعالان معدنی به پایتخت می‌کاهد و این امر مورد اسـتقبال نیز قرار گرفته است.

نگاه

کیفیت مواد اولیه قطعه‌سازی در گذر زمان تغییر کرده است

یک فعال صنعت قطعه سازی کشور معتقد است مشکل فعلی در قیمت‌گذاری قطعات و خودرو، به‌روز نبودن فناوری تولید است.

سهیل یزدان‌بخش، عضو هیات مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو، در گفت‌وگو با پرشین خودرو، با بیان این مطلب گفت: همواره در صنعت قطعه‌سازی شاهد تغییراتی در روند تولید مواد اولیه به لحاظ فناوری و حتی قیمت هستیم.

وی با اعتقاد بر اینکه همانگونه که کیفیت و رنگ‌بندی پارچه در گذر زمان شاهد تغییراتی می‌شود، اظهار داشت: این روند در مواد اولیه صنعت قطعه و خودرو نیز دیده می‌شود و همواره با تولید خودروهای جدید، کیفیت مواد اولیه متفاوت خواهد بود و در نتیجه، شاهد تفاوت کیفیت در قطعات این دسته از خودروها خواهیم بود که در نهایت به تولید محصولی نهایی با کیفیت متفاوت منجر می‌شود.

یزدان‌بخش نکته ضروری در روند تامین مواد اولیه را همزمانی افزایش کیفیت در عملکرد مواد اولیه بر بهبود کیفیت عنوان و بیان کرد: در موضوع مواد اولیه صنعت قطعه‌سازی، نمی‌توان مشکل یا یک عیب کیفی را لحاظ کرد اما آنچه واضح است، اختلاف در کیفیت مواد جدید بوده که فاصله‌هایی در این زمینه وجود دارد زیرا مواد اولیه در داخل کشور در مقابل مواد اولیه وارداتی، بر اساس فناوری خاصی تولید می‌شود.

خزانه‌دار انجمن قطعه‌سازان ایران با اشاره به زنجیره تامین در خودروها و شکل‌گیری تعداد زیادی قطعه در این زنجیره اظهار کرد: هر کدام از این قطعات دارای تامین‌کنندگانی هستند و باید کار تیمی شکل بگیرد تا اعضای زنجیره تامین بتوانند بر اساس نیاز مشتری و کیفیت به صورت مرتب برنامه بهبود کیفی داشته باشند. در عین حال بحث‌های دانشی که منجر به بهبود کیفیت می‌شود نیز لازم است و باید در کل زنجیره تامین دیده شود زیرا در غیر این صورت قطعه یا تعدادی از قطعات بر اساس آسیبی که سایر اعضای مجموعه می‌بینند مورد آسیب قرار می‌گیرد.

یزدان‌بخش، پایش‌های فعلی را پایش‌های مناسبی دانست و گفت: هم‌اکنون روند پیگیری بهبود وجود دارد اما تاکید این است که راه برون‌رفت از اشکالات کیفی موجود، رسیدن به طراحی‌ها و مواد اولیه جدید همزمان با قطعات جدید است.

طراحی مواد اولیه چالش صنعت قطعه‌سازی

عضو انجمن قطعه‌سازان، طراحی قطعات را چالش روز فعالان این حوزه عنوان و تصریح کرد: هرچند گام‌هایی در این زمینه برداشته شده اما با وجود تمام مشکلاتی که در صنعت وجود دارد همراهی شرکت‌های تامین‌کننده مواد اولیه از سوی قطعه‌سازان از نیازهای اصلی قطعه‌سازان به شمار می‌رود، چرا که طراحی بحث چالش‌برانگیزی است که وابسته به نوع محصول به وجود می‌آید و به طور قطع در استفاده از مراکز طراحی برای تیم‌هایی که قادر به انجام این کار باشند، چالش‌هایی وجود دارد.

وی با اشاره به راهکارهای تامین مواد اولیه در صنعت قطعه اضافه کرد: هم‌اکنون مواد اولیه این صنعت به دو شیوه تامین از داخل و خارج انجام می‌شود که امکان تامین داخلی در بیشتر مواقع با مشکلاتی مواجه است چرا که قیمت‌ها در زمان‌های مختلف ثابت نیستند، در حالی که این انتظار وجود دارد که قیمت خودرو با رشد همراه نباشد و این روند نشان می‌دهد چندان نظارتی روی قیمت مواد اولیه انجام نمی‌شود.

یزدان‌بخش ادامه داد: در زمان‌های مختلف شاهد رشد قیمت محصولات مرتبط با مواد اولیه هستیم در حالی که بیشتر این مواد داخلی هستند و نباید به گونه‌ای باشد که بر مبنای واردات شکل گیرد اما نحوه قیمت‌گذاری فعلی به این شکل است که قیمت مواد اولیه وارداتی با ماده اولیه‌ای که در داخل وجود دارد، قیمت‌گذاری می‌شود که این امر معمولا شرکت‌های قطعه‌ساز را با نوسان زیادی مواجه می‌کند.

این قطعه‌ساز داخلی در تشریح مشکلات موجود بر سر تامین مواد اولیه وارداتی نیز اظهار کرد: در تامین مواد اولیه از خارج کشور تغییر سیاست‌ها در ارتباط با نرخ ارز همواره تاثیرگذار است. برای نمونه تا یک دوره زمانی ارز مبادله‌ای به قطعه‌سازان اختصاص یافت و بعد از مدتی این ارز به ارز متقاضی تبدیل شد که مشکلاتی را در مسیر مواد اولیه ایجاد کرد.

وی، مشکل فعلی در قیمت‌گذاری قطعات و خودرو را به‌روز نبودن فناوری تولید عنوان و تصریح کرد: به طور قطع آنچه نیاز صنعت قطعه به شمار می‌رود، این است که مواد اولیه با ریشه داخلی بتواند با ثبات و شرایط بهتری به لحاظ کیفیت در اختیار قطعه‌سازان قرار گیرد که حمایت دولت در این زمینه الزامی است چرا که صنعت خودرو در صورتی می‌تواند آینده بهتری را رقم بزند که عمق ساخت داخل بیشتری داشته باشد.

تعرفه واردات خودروهای هیبریدی کاهش یافت

در جدول جدید تعرفه‌های گمرک برای واردات خودروهای خارجی، کمترین میزان برای خودروهای هیبریدی ۵ درصد و سقف آن ۲۵ درصد اعلام شده است.

روز گذشته گمرک ایران تعرفه جدید خودروهای هیبریدی را در شرایطی اعلام کرد که طبق جدول جدید تعرفه‌ها، دولت از مقررات واردات هیبریدی‌ها عقب‌نشینی کرد. دی‌ماه سال گذشته همزمان با اعلام دستورالعمل واردات خودروهای سواری تعرفه هیبریدی‌ها نیز در کنار مقررات ورود خودروهای بنزینی دستخوش تغییر و تحولاتی شد؛ به‌طوری‌که تعرفه واردات این خودروها با رشدی فزاینده از ۴ به ۱۵ تا ۱۰۰ درصد بنا بر حجم موتور و میزان مصرف سوخت فسیلی افزایش یافت.

در مورد چرایی اقدام دولت در این زمینه، اظهارنظرهای متفاوتی بیان می‌شود حال آنکه به‌نظر می‌رسید رویکرد اصلی وزارت صنعت در واردات خودروهای هیبریدی آن بوده است که این خودروها صرفاً با سوخت هیبریدی یا برقی باشد و از سوخت‌های فسیلی صرفاً برای شارژ باتری و نه برای حمل‌ونقل استفاده کنند. برخی مسئولان این وزارتخانه تأکید داشتند که اگر بنا بر استفاده از سوخت فسیلی در این خودروها باشد، واردات این خودروها با حجم موتور بیش از ۲ هزار سی‌سی و تعرفه خودروهای برقی تأثیری بر کاهش آلودگی هوا ندارد.

در هر صورت آنچه مشخص است با اعتراض برخی فعالان زیست‌محیطی و همچنین واردکنندگان و شکایت بردن به مقامات بالای دولتی، تعرفه‌ها روند کاهشی پیدا کرد، به‌طوری‌که در جدول دیروز گمرک کف تعرفه خودروهای هیبریدی ۵ درصد و سقف آن ۲۵درصد اعلام شده است. در کتاب مقررات واردات و صادرات آمده است که خودروهای بنزینی-هیبریدی با حجم موتور پیستونی درون‌سوز جرقه‌ای ۱۵۰۰سی‌سی و کمتر، حقوق ورودی ۵ درصدی دارد حال آنکه همین خودرو با موتور ۱۵۰۰سی‌سی تا ۲۵۰۰سی‌سی تعرفه ۲۵درصدی خواهد داشت.

در مقررات دی‌ماه سال گذشته هیأت دولت مجموع حقوق گمرکی و سود بازرگانی هیبریدی‌ها بین ۱۵ تا ۱۰۰ درصد تعیین شده بود. حال آنکه در جدول جدید، کف تعرفه هیبریدی‌ها ۵ و سقف آن ۲۵درصد در نظر گرفته شده است. البته در جدول قبلی، خودروهای هیبریدی بیش از ۲۵۰۰ سی‌سی از تعرفه‌ای بین ۹۵ تا ۱۰۰ درصد برخوردار بودند حال آنکه در جدول دیروز گمرک از خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی هیبریدی خبری نیست.

آخرین تصمیمات کارگروه ساماندهی در خصوص پیش‌فروش خودرو

در آخرین جلسه کارگروه ساماندهی پیش‌فروش خودرو گزارش تیم بازرسی ویژه که در مدت چهار روز از هفت شرکت دانش خودرو، مفتاح رهنورد، عظیم خودرو، پرشین پارس، شهرخودرو، تیراژه خودرو و دنیز خودرو بازرسی کرده بودند، ارائه شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت به نقل از شاتا، این شرکت‌ها مکلف شده‌اند بدون اخذ مجوز از وزارت صمت از هرگونه پیش‌فروش و تبلیغات برای آن خودداری کنند و درخصوص تعهدات تحویل فوری نیز سریعاً تعهدات خود را تحویل و رضایت مشتریان را جلب کند.

از این هفت شرکت (به جز تیراژه خودرو) هیچ شرکتی فعالیت پیش‌فروش نداشته است و شرکت‌های فوق تنها اقدام به فروش فوری با شرایط تحویل ۳۰ روزکاری داشته‌اند.

علی‌رغم اینکه شرکت های فوق نماینده رسمی نیستند و در قالب غیرنماینده نیز از دی‌ماه سال قبل اجازه ثبت سفارش و واردات نداشته‌اند، مشخص شد که این شرکت‌ها خودروها را از سطح بازار یا بعضاً نماینده رسمی تهیه و با قیمت پایین‌تر از نمایندگان رسمی به شیوه تحویل فوری به مشتریان عرضه کرده‌اند.

در این جلسه مقرر شد در صورت عدم تحویل خودروی مورد تعهد به مردم و استفاده شرکت‌ها از این روش برای تأمین مالی، پرونده تخلف تنظیم و اقدام قانونی توسط سازمان حمایت و به‌صورت مستمر انجام شود.

همچنین عملکرد سایر شرکت‌هایی که تحت هر عنوان یا روشی، اقدام به تبلیغ پیش‌فروش و فروش فوری با ادعای نمایندگی رسمی می‌کنند، به‌طور مستمر بازرسی و گزارش اقدامات در مقاطع یک‌ماهه باید منعکس شود.

در این جلسه مقرر شد اعطای مجوز پیش‌فروش خودروهای تولید داخلی توسط معاونت امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت (دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه) صورت گیرد و اعطای مجوز پیش‌فروش واردات خودرو به نمایندگی‌های رسمی، توسط کمیته‌ای مرکب از نمایندگان تام‌الاختیار معاونت امور صنایع، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، دفتر امور اقتصادی و سیاست‌های تجاری، مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی و مرکز امور اصناف و بازرگانان وزارت صنعت، معدن و تجارت به عنوان نقش دبیرخانه کمیته انجام شود.

درخصوص موضوع قید فورس ماژور در قراردادهای فروش و تحویل فوری و پیش‌فروش خودرو، مقرر شد مصادیق فورس ماژور در کارگروه برای درج در قراردادهای فوق‌الذکر مشخص شود.

درخصوص موضوع الکترونیکی شدن فرآیند اعطای مجوز پیش‌فروش خودرو به تولیدکنندگان و نمایندگان رسمی خودروهای وارداتی و امکان اعمال نظارت نیز مقرر شد پیشنهاد ایجاد زیرسامانه مرتبط با موضوع پیش‌فروش خودرو و تعریف دو کارتابل مجزا برای تولیدکنندگان و واردات (به ویژه نمایندگان رسمی با محوریت دفتر امور اقتصادی و سیاست‌های تجاری وزارتخانه) با جدیت پیگیری شود.

هزینه واردات خودروهای سواری چگونه محاسبه می‌شود؟

قانون گمرکی کشور در بندهای مختلفی به تشریح هزینه واردات خودروهای سواری و ضرایب مربوط به آن پرداخته است که برای نمونه برای پلاک کردن هر خودروی ترخیص شده بنزینی باید معادل چهار دستگاه خودرو اسقاطی (در مجموع به ارزش ۱۰۰ میلیون ریال) از رده خارج شود.

به گزارش پدال‌نیوز، بررسی قوانین گمرکی کشور نشان می‌دهد درباره واردات خودرو بیش از ۱۰ بند هزینه‌ای وجود دارد.

به گزارش ایرنا، آنگونه که سامانه پیام‌رسان گمرک جمهوری اسلامی ایران اعلام کرده اکنون خودروهای ساخت ۲۰۱۷ و ۲۰۱۶ به شرط نو بودن، قابل ترخیص هستند. ارزش هر خودروی وارداتی را با اصطلاح سیف(Cif) در نظر می‌گیرند که شامل قیمت خرید در بندر کشور مبدا (FOB)همراه با بیمه و کرایه حمل است.

حقوق ورودی خودروهای تا سقف ۲۵۰۰ سی‌سی معادل ۵۵ درصد ارزش سیف تعیین شده و حقوق ورودی خودرو تا سقف ۲۰۰۰ سی‌سی ۴۰ درصد ارزش سیف است.

یک درصد حقوق ورودی به عوارض هلال‌احمر مربوط می شود.

مالیات ارزش افزوده معادل ۹ درصد از جمع حقوق ورودی و ارزش خودرو و پنج درصد ارزش فوب به عنوان عوارض خاص واردات خودرو تعیین شده است.

بر پایه قانون، هزینه استاندارد معادل هشت در هزار ارزش سیف محاسبه می شود.

همچنین برای پلاک کردن هر خودرو ترخیص شده بنزینی باید معادل چهار دستگاه خودروی اسقاطی از رده خارج شود که هزینه ریالی هر دستگاه ۲۵ میلیون ریال (در مجموع ۱۰۰ میلیون ریال) تعیین شده که این میزان برای خودروهای هیبریدی فقط معادل یک دستگاه خودرو اسقاطی است.

بر اساس هزینه‌های اعلام شده، ۱۰درصد ارزش کالا به پلاک‌گذاری مراکز شماره‌گذاری (عوارض راهنمایی و رانندگی) می‌رسد. همچنین هنگام شماره‌گذاری هزینه نقل و انتقال دارایی ۳ درصد ارزش آن است.

عوارض شهرداری هنگام پلاک کردن، بسته به نوع خودرو از سه میلیون تا هفت میلیون ریال است.

متوسط کرایه حمل بار در منطقه خلیج‌فارس به مقصد بندرعباس برای هر خودرو سواری نیز ۵۰۰ تا ۷۵۰ دلار آمریکاست.

البته جانبازان و معلولان بر اساس مجوزهای اعلام شده به گمرک مشمول معافیت شده‌اند.

همچنین در قیمت نهایی هزینه انبارداری نیز باید در نظر گرفته شود.

اخبار

ظرفیت قطعه‌سازان داخلی سبب دلگرمی خودروسازان است

مدیرعامل گروه سایپا از افزایش تولید در سال جاری خبر داد و گفت بر اساس شعار سال که «حمایت از کالای ایرانی» است، سایپا در نظر دارد با افزایش تولید، با همکاری قطعه‌سازان داخلی در این مسیر حرکت کند. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از سایپا نیوز، محسن جهرودی در نشست قطعه‌سازان استان خراسان رضوی که در مشهد برگزار شد، گفت: باهدف حمایت از اشتغال داخلی، در حال انجام مذاکره نهایی برای تولید محصول جایگزین پراید با ۵۰ درصد ساخت داخل هستیم که در فازهای بعدی این میزان افزایش خواهد یافت.

به گفته وی، رسالت اصلی گروه سایپا حمایت از تولیدکنندگان داخلی و تولید خودروهایی است که حتما قطعات آنها در ایران و توسط قطعه‌سازان داخلی تولید شود. مدیرعامل گروه سایپا همچنین معتقد است ظرفیت‌های مغفولی در صنایع قطعه‌سازی وجود دارد که با توجه به توانمندی و دانش موجود در کشور می‌تواند به طور موثری در جهت رشد این صنعت فعال شود. جهرودی تاکیدکرد: سایپا در سال ۹۷ سه هدف عمده شامل تنوع سبد محصول، گسترش همکاری‌های بین‌المللی و افزایش ظرفیت تولید همراه با انضباط و شفافیت مالی را در دستور کار خود قرار داده است.

وی از برنامه این گروه خودروسازی برای سودآوری و بهره‌وری واقعی از طریق افزایش تولید خبر داد و افزود: پروژه‌های غیرضروری و هزینه‌بر را در سایپا کنار خواهیم گذاشت تا این گروه به بهره‌وری واقعی برسد. جهرودی ظرفیت قطعه‌سازان استان خراسان و سایر نقاط کشور را موجب دلگرمی سایپا برای ادامه برنامه‌های خود دانست و خواستار توجه این شرکت‌ها به انتقال فناوری‌های نوین به کشور شد.

مدیرعامل گروه سایپا در ادامه تصریح کرد: باتوجه به این ظرفیت‌ها باید برنامه خود را توانمندسازی هرچه بیشتر در داخل قرار داده و همکاری با خودروسازان خارجی را با هدف جذب سرمایه و انتقال دانش دنبال کنیم.

لزوم اختصاص تعرفه‌های جبرانی برای واردات تایرهای چینی

سخنگوی انجمن صنفی تولیدکنندگان تایر گفت باید برای واردات کالا از چین چاره‌ای اندیشیده شود،این در حالی است که در بسیاری از کشورهای اروپایی برای مقابله با دمپینگ تایرهای چینی تمهیدات ویژه‌ای در نظر گرفته می‌شود. با وجود تلاش‌های تولیدکنندگان تایر در حوزه تولید، متاسفانه در طول سال‌های اخیر شاهد بی‌مهری‌هایی از سوی خودروسازان داخلی بوده‌ایم که امید است این بی‌مهری‌ها خاتمه پیدا کند و خودروسازان، صنعت تایر را هم بخشی از خود بدانند. چرا باید صنایع کشور روی هم تیغ بکشند .

مصطفی تنها در گفت‌وگو با خبر خودرو یکی از تهدیدات بزرگ صنعت تایر کشور را واردات تایرهای چینی دانست و اظهار داشت: چرا نباید تمهیداتی در ایران برای مقابله با تایرهای چینی اندیشیده نشود و تعرفه‌های جبرانی در نظر گرفته نشود. بی‌شک این توقع بی‌ارتباط و زیادی نیست چراکه در بسیاری از کشورها چنین تعرفه‌هایی برای ورود کالاهای چینی اعمال می شود. وی با اشاره به اینکه در سال‌های اخیر تولید ملی از دو بخش دچار رقابت نامنصفانه شده است، اظهار داشت: صنعت تایر به عنوان بخشی از تولیدکننده داخلی در ایران به هیچ وجه به دنبال اجحاف در حق مصرف کننده نبوده و معتقد به تولید کالای بی‌کیفیت برای ارائه به بازار مصرف نیست، بلکه همواره به عنوان بخشی از صنعت ملی افتخار می‌کند که بتواند تولیداتی را با کیفیت خوب و قیمت مناسب به بازار عرضه کند.

وی تاکید کرد: در این سال‌ها صنعت تایر تلاش نموده تا محصولاتی با کیفیت خوب و با تکنولوژی روز را تولید و به بازار مصرف عرضه کند.

وی گفت: با وجود تلاش‌های تولیدکنندگان تایر در حوزه تولید، متاسفانه در طول سال‌های اخیر شاهد بی‌مهری‌هایی از سوی خودروسازان داخلی بوده‌ایم که امید است این بی‌مهری‌ها خاتمه پیدا کند و خودروسازان، صنعت تایر را هم بخشی از خود بدانند. چرا باید صنایع کشور روی هم تیغ بکشند.

وی خاطرنشان کرد: باید ارکان مختلف صنعت کشور هم‌افزا باشند، از این رو انتظاری که در درجه اول از برنامه‌ریزان و مدیران صنعت کشور می‌رود ایجاد تمهیداتی در جهت هم‌افزایی صنایع کشور و حمایت و همکاری در کنار یکدیگر است که قطعا انتظار نامعقولی نیست چرا که در همه جای دنیا نیز چنین شرایطی حاکم است.

به گفته وی، متاسفانه صنعت خودرو هر چند وقت یک‌بار این هم‌افزایی را نقض می‌کند و با بهانه‌جویی‌ها و بعضا فرصت‌طلبی‌ها اقدام به کسب مجوز واردات تایر می کند.

سخنگوی انجمن صنفی تولیدکنندگان تایر همچنین افزایش لجام‌گسیخته نرخ ارز را مشکل مهم دیگر صنعت تایر در سال جدید عنوان کرد و اظهار داشت: بی شک در صورتی که تمهیدی برای این مشکل اندیشیده نشود صدمات بسیار مخربی برای صنعت کشور خواهد داشت و باید چاره‌ای برای حل این معضل در نظر گرفته شود.

حسن‌پور بیگلری:

ارتقای رتبه کسب و کار در گرو راه‌اندازی پنجره واحد است

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی تأکید دارد که برای ارتقای جایگاه فضای کسب و کار ایران باید پنجره واحد در بین مراکز تصمیم‌گیر و تصمیم‌ساز کشور راه‌اندازی شود. شهباز حسن‌پور بیگلری در گفت‌وگو با خبرگزاری خانه ملت، با بیان اینکه نمره فضای کسب و کار ایران قابل قبول نیست، اظهار داشت: در زمینه رتبه کسب و کار ایران تنها بانک مرکزی تأثیر مستقیم ندارد، بلکه همه باید تلاش کنند تا پنجره واحد که در قانون به آن تأکید شده است، راه‌اندازی شود. عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی گفت: پنجره واحد باید در کلیه وزارتخانه‌ها، استانداری‌ها و همه مراکز تصمیم‌گیری راه‌اندازی شود تا کارآفرین به جای یک سال در مدت یک هفته به پاسخ مورد نیاز خود دست پیدا کند.

استارت‌آپ

۷ اپ رایگان و ضروری برای توسعه استارت‌آپ‌ها

به قلم: کریستین لانی
ترجمه: علی آل‌علی

اگر به آمارهای مختلف در دنیای دیجیتال اعتماد کنیم، اکنون شما به عنوان یک کاربر دستگاه‌های هوشمند مختلف در حال استفاده از یک اپ یا بیشتر روی کامپیوتر یا گوشی هوشمندتان هستید. پرسش اصلی در دنیای امروز معطوف به اما و اگرهای استفاده از ابزارهای جانبی نیست. در حقیقت بحث واقعی پیرامون ضرورت و انتخاب میان طیف وسیع ابزارهاست. با توجه به عرضه ۵۳۰۰ اپ کمکی در مارکت‌های هوشمند استفاده از آنها اکنون از حالت مزیت بدل به دردسر شده است. به راستی در چنین شرایطی چگونه باید دست به انتخاب بزنیم؟ اغلب کسب‌وکارهای پیش از صرف وقت روی انتخاب و استفاده از یک اپ جدید مایل به آگاهی از کارکرد و کیفیت سرویس‌های آن هستند. برهمین اساس بسیاری از شرکت‌های کوچک به ابزارهای برندهای بزرگ و رقبای‌شان اعتماد دارند. شاید پاسخ به پرسش‌های هدفمند مانند نحوه کمک‌رسانی اپ جدید با ابزارهای فعلی به افراد در زمینه تصمیم‌گیری بهتر کمک کند. براساس پژوهش تیم hubspot عدم توجه به این نکته باعث هدررفت یک ساعت از وقت مفید ۸۲ درصد از بازاریاب‌ها و فروشندگان حرفه‌ای می‌شود. ماهیت اغلب استارت‌آپ‌ها با بودجه و زمان محدود گره خورده است. به همین دلیل امکان صرف هزینه و وقت بالا برای کشف بهترین ابزارهای موجود برای صاحبان آنها مهیا نیست. یکی از ویژگی‌های اصلی اپ کمکی کاربردی احیای زمان‌های مرده کارمندان است. در hubspot روزانه خیل عظیمی از استارت‌آپ‌ها برای دریافت مشاوره تماس برقرار می‌کنند. در این زمینه بخش قابل توجهی از درخواست‌های مشاوره معطوف به ابزارهای کمکی باکیفیت است. به همین دلیل در این مقاله کریستین لانی نگاهی دقیق به محبوب‌ترین و در عین حال کاربردی‌ترین اپ‌های کمکی انداخته است. بی‌تردید با توجه به وضعیت اغلب کسب‌وکارها در این مقاله اپ‌های رایگان معرفی شده‌اند.

۱- خودکارسازی گردش کار با Zapier

Zapier با استفاده از آخرین دستاوردهای دنیای تکنولوژی امکان خودکارسازی گردش کارها را برای صاحبان استارت‌آپ‌ها فراهم کرده است. توانایی بالای این اپ در هماهنگی با هزاران ابزار اپ جانبی مورد استفاده اهالی کسب‌وکار به‌طور چشم‌گیری بر کارایی‌اش افزوده است. نحوه استفاده از این اپ بسیار راحت است. به عنوان مثال برای به‌روزرسانی خودکار صندوق دریافت ایمیل تنها کافی است روی منو Zaps کلیک کنید. بقیه کارها را Zapier به صورت خودکار انجام خواهد داد.

۲-نظرسنجی از مشتریان با Survey Monkey

بسیاری از صاحبان کسب‌وکارها مایل به اطلاع از نظرات مشتریان در مقیاسی وسیع هستند. اگر شما نیز به دلیل عدم آگاهی از نحوه ساخت و ارسال نظرسنجی این بخش از برنامه‌تان را به عقب انداخته‌اید، با Survey Monkey مشکل‌تان حل خواهد شد. با استفاده از این اپ به‌راحتی قادر به ساخت و به اشتراک‌گذاری نظرسنجی‌های مختلف با دیگران خواهید بود. نحوه استفاده از این اپ نیازمند هیچ‌گونه دانش تخصصی نیست. تنها باید نظرسنجی‌تان را در این اپ ایجاد کرده و سپس از داخل برنامه آن را با ابزارهای پیام‌رسان یا شبکه‌های اجتماعی همگام‌سازی کنید.

۳- برگزاری ملاقات‌های مجازی با Uber Conference

پیشرفت تکنولوژی مدت‌هاست بعد مسافت را از فهرست مشکلات کسب‌وکارها خارج کرده است. امروزه با استفاده از ابزارهای مختلف امکان برقراری ارتباط زنده با دیگران در هر نقطه‌ای از جهان امکان‌پذیر است. یکی از این ابزارهای ارتباطی Uber Conference است. یکی از مزیت‌های این اپ امکان یادداشت‌برداری حین کنفرانس با استفاده از ابزارهای پنل کاربری‌اش است. با استفاده از Uber Conference پس از تنظیم زمان برگزاری کنفرانس به صورت خودکار پیام یادآوری دریافت خواهید کرد. به منظور شروع کنفرانس نیز الزامی برای استفاده انحصاری از نسخه دسکتاپ نرم‌افزار وجود ندارد. با استفاده از گوشی‌های هوشمند نیز می‌توان تجربه کنفرانسی باکیفیت را داشت.

۴- مدیریت رویدادها با Eventbrite

به‌طور معمول ابزارهای مدیریت رویداد به کاربران امکان ایجاد، زمان‌بندی و اطلاع‌رسانی در مورد رخدادهای مهم را می‌دهد. Eventbrite اما علاوه بر این ویژگی‌ها امکان جست‌وجوی رخدادهای موجود در زمینه کسب‌وکار کاربران را نیز فراهم کرده است. برای استفاده از Eventbrite کافی است زمان مشخصی را در تقویم آن مشخص کرده و سپس برنامه‌تان را با دیگران به اشتراک بگذارید. ماجرای این اپ با اتمام مراسم کاربران به پایان نمی‌رسد. به منظور برگزاری هرچه بهتر مراسم‌های بعدی این اپ سیستم نظرخواهی از دیگر کاربران حاضر در مراسم را راه‌اندازی کرده است. با این حساب هر بار با توجه به بازخوردهای دیگران کیفیت برگزاری مراسم‌تان را ارتقا خواهید داد.

۵- مشاهده نحوه تعامل کاربران با سایت‌تان به وسیله Hotjar

به لطف Hotjar دیگر نیازی به ارائه فرم‌های نسبتا طولانی به کاربران برای اطلاع از نحوه تعامل‌شان با سایت‌های‌مان نیست. با استفاده از این ابزار کمکی به‌راحتی قادر به مشاهده نحوه فعالیت و رفتار کاربران در بخش‌های مختلف سایت‌تان خواهید بود. به این ترتیب به‌راحتی با آنالیز اطلاعات به دست آمده امکان بهبود بخش‌های ضعیف وب‌سایت‌ها فراهم می‌شود. به کمک Hotjar از نحوه فعالیت کاربران در سایت‌تان آگاه خواهید شد. این امر به تنهایی ارزش چندانی ندارد. با این حال اگر در زمینه تحول سرویس‌دهی به کاربران مورد استفاده قرار گیرد، تأثیر شگرفی ایجاد خواهد کرد. اگرچه نمونه‌های مشابه زیادی از Hotjar در مارکت‌های هوشمند وجود دارد، اما ارائه این اپ به صورت رایگان مزیتی غیرقابل انکار محسوب می‌شود.

۶- ارسال و نسخه‌برداری از امضاهای الکترونیکی با Hello Sign

در دنیای مدرن امضاهای معمولی دیگر کارایی‌شان را از دست داده‌اند. به این ترتیب نسخه الکترونیکی امضاها پا به عرصه کسب‌وکار و تجارت آنلاین گذاشته‌اند. در زمینه استفاده از ابزاری جانبی برای ایجاد و مدیریت امضاهای الکترونیکی بحث امنیت اهمیت بالایی دارد. در حقیقت امکان اعتماد به هر اپی در این مورد به‌خصوص وجود ندارد. بر همین اساس به هنگام انتخاب نباید فقط به شهرت یک اپ خیره شد. Hello Sign با استفاده از تیم فنی مجرب و ارائه خدمات امنیتی گسترده علاوه بر کسب شهرت فراوان در میان مردم، اعتماد کسب‌وکارهای مختلف را نیز جلب کرده است. استفاده از این ابزار بسیار راحت و در عین حال ایمن است. براین اساس تنها باید وارد اپ Hello Sign شده و از طریق آن امضای‌تان را ایجاد کنید. سپس با استفاده از محیط داخلی نرم‌افزار امکان به اشتراک‌گذاری و ارسال امضای ایجاد شده وجود خواهد داشت.

۷-پیگیری پیشرفت پروژه‌ها و به اشتراک‌گذاری گزارشات با Databox

دسترسی به گزارشات و پیام‌های مهم در دنیای پرسرعت کسب‌وکار برای هر شرکت و فردی مزیتی غیرقابل چشم‌پوشی محسوب می‌شود. بر همین اساس در این بخش سراغ اپ Databox رفته‌ایم. با استفاده از این اپ امکان مشاهده آخرین وضعیت پروژه‌های مختلف و همچنین به اشتراک‌گذاری گزارش‌ها با طیف وسیعی از افراد امکان‌پذیر است. سیستم آنلاین این اپ شما را در مواقعی که دستگاه هوشمندتان را همراه ندارید نیز تنها نخواهد گذاشت. براین اساس با ایجاد رمزی مطمئن و چند مرحله‌ای با استفاده از سایر دستگاه‌ها نیز امکان ورود به پنل شخصی وجود دارد. استفاده از این اپ به دلیل پشتیبانی از اغلب دستگاه‌های هوشمند بسیار ساده است. بر این اساس اطلاعات ارائه شده از سوی Databox را می‌توان روی تلویزیون، گوشی‌های هوشمند، ساعت اپل و دسکتاپ مشاهده کرد.

منبع: hubspot

آموزش زنان روستایی برای ورود به بازار کسب و کار ضروری است

مشاور وزیر و مدیرکل دفتر امور زنان روستایی و عشایری وزارت جهاد کشاورزی آموزش زنان روستایی برای ورود به بازار کسب و کار را امری ضروری دانست. به گزارش ایسنا، فروغ‌السادات بنی‌هاشم در جلسه شورای هماهنگی سازمان جهاد کشاورزی کردستان اظهار کرد: یکی از اهداف نظام نوین ترویج تقویت منابع انسانی مراکز جهاد کشاورزی است. وی افزود: با توجه به اهمیت حضور بانوان کارشناس به عنوان ناظر یا هماهنگ‌کننده امور زنان در مراکز با درخواست حضور بانوان کارشناس در مراکز از سال ۹۴ موافقت شد. مشاور وزیر و مدیرکل دفتر امور زنان روستایی و عشایری وزارت جهاد کشاورزی گفت: یکی از ویژگی‌های پروژه‌های حوزه زنان ارتباط بانوان کارشناس در مراکز با زنان روستایی است و برای اجرای برنامه‌های آموزشی زمینه‌های لازم مهیا می‌شود. وی ادامه داد: یکی از اقدامات ارزشمندی که در حوزه بانوان روستایی انجام شد، آموزش زنان روستایی در راستای ایجاد صندوق‌های خرد است که مشارکت بانوان در ایجاد این صندوق‌ها بسیار تأثیرگذار بود. فروغ‌السادات بنی‌هاشم تأکید کرد: تولید محصول سالم به عنوان یک مبحث اولویت‌دار مورد اهمیت است که استان کردستان در این مورد تجربیات ارزشمندی کسب کرد. وی عنوان کرد: اساسا اولویت دیگر توانمندسازی کارشناسان مراکز برای دستیابی به اهداف پروژه و برنامه‌های امور زنان تسهیلگری است که نحوه برخورد و ارتباط با مردم را می‌آموزند. وی همچنین توسعه کسب و کار کشاورزی را برای بانوان لازم و ضروری عنوان و خاطرنشان کرد: یکی از برنامه‌های ترویج در کنار توسعه کشاورزی توجه به کسب و کار کوچک و خانگی کشاورزی است که بانوان روستایی با کسب اطلاعات حوزه کسب و کار و شناخت کارآفرینی و بازار برای خانواده منبع درآمد می‌شوند. مشاور وزیر و مدیرکل دفتر امور زنان روستایی و عشایری وزارت جهاد کشاورزی یادآور شد: استان کردستان در اجرای صندوق خرد زنان موفق عمل کرده و انتظار می‌رود در راستای نظام نوین ترویج با اجرای طرح آموزش مهارت‌افزایی کارشناسان جدیدالاستخدام (کارشناسان پهنه) نیز موفق باشد.

۷ کارگاه آموزشی بورس کالا در فاینکس ۲۰۱۸ برگزار می‌شود

بورس کالای ایران در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه (فاینکس۲۰۱۸) با برگزاری هفت کارگاه آموزشی و ارائه چهار مقاله حضور پررنگی خواهد داشت. به گزارش سنا، بورس کالا امسال همانند سال‌های گذشته برنامه‌های گسترده‌ای را برای حضور موثرتر در نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه در نظر گرفته است. به این ترتیب بورس کالا هفت کارگاه آموزشی را برای علاقه‌مندان و بازدیدکنندگان نمایشگاه برگزار خواهد کرد. آشنایی با «بورس کالای ایران، کارکردهای آن و نحوه انجام معاملات»، «معاملات طلا و سکه با استفاده از ابزارهای نوین معاملاتی همچون قرارداد آتی، قرارداد اختیار معامله، معاملات گواهی سپرده کالایی و صندوق‌های کالایی» در سه نوبت و «روش‌های جدید معاملات در بورس کالای ایران همچون مناقصه، فوروارد، کشف پریمیوم و تأمین مالی» از جمله موضوعات کارگاه‌های آموزشی بورس کالا است. از دیگر موضوعات این کارگاه‌ها نیز می‌توان به آشنایی با «ابزارهای اجرای سیاست‌های حمایتی دولت در بخش کشاورزی در بورس کالای ایران» و «انواع معامله در بورس کالا و بهره‌مندی از معافیت مالیاتی و معافیت از تشریفات مزایده و مناقصه» اشاره کرد. از سوی دیگر در یازدهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه مقالاتی با عنوان امکان‌سنجی استفاده از اوراق سلف در تأمین مالی مسکن، «لزوم استفاده از روش‌های نوین در زنجیره تأمین غلات (نهاده‌های دام و طیور) کشور با تکیه بر ظرفیت‌های بورس کالا»، «طراحی سیستم هوشمند معاملات الگوریتمی برای قرارداد آتی سکه طلا مبتنی بر داده‌های درون‌روزی» و «همچنین اختیار معامله دامنکی به عنوان یک ابزار مالی توانمند در پوشش ریسک بازارهای کالایی» ارائه می‌شود.

علاوه بر حضور مدیرعامل بورس کالای ایران در این نمایشگاه، مدیران بورس کالا در حوزه‌های مختلف نیز در ایام برگزاری نمایشگاه به تناوب در غرفه این بورس حضور خواهند داشت. علاوه بر این کارشناسان بخش‌های مختلف بورس کالای ایران نیز به صورت تمام‌وقت در غرفه این شرکت پاسخگوی مراجعان و علاقه‌مندان خواهند بود.

متن شهادت‌نامه زاکربرگ در برابر کنگره آمریکا منتشر شد

پس از هفته‌ها انتقاد، مارک زاکربرگ، بنیانگذار فیس‌بوک عازم واشنگتن دی‌سی می‌شود تا به پرسش‌های اعضای کلیدی کنگره آمریکا در مورد مسائلی پاسخ دهد که این اواخر حریم خصوصی کاربران این شبکه اجتماعی را به شدت تحت تأثیر قرار داد و رسوایی Cambridge Analytica را به بار آورد.

به گزارش دیجیاتو، حالا اما به لطف متن شهادت‌نامه زاکربرگ که کمیته بازرگانی و انرژی آمریکا از اظهارات احتمالی وی پیش از جلسه رسمی این کمیته در روز چهارشنبه منتشر کرده تا حدودی می‌دانیم که این مدیرعامل جوان قرار است در دفاع از خود چه بگوید.

در متن شهادت‌نامه زاکربرگ آمده است:

فیس‌بوک شرکتی ایده‌آل‌گرا و مثبت‌نگر است. ما [نیز به همین خاطر] تمام تلاش‌مان را به کار گرفتیم تا روی تمامی برآیندهای مثبت متصل کردن مردم دنیا به یکدیگر کار کنیم، اما حالا روشن شده که تلاش ما برای پیشگیری از سوءاستفاده غیر از این ابزارها کافی نبوده است.

زاکربرگ در روزهای اخیر تمام تمرکز خود را روی عذرخواهی از کاربرانش قرار داده تا به نحوی از آنها دلجویی کند و شهادت‌نامه ۲۸۰۰ کلمه‌ای که وی برای توضیح این اتفاقات منتشر کرده نیز در همین رابطه تدوین شده است.

در همین راستا نیز زاکربرگ جوان شخصا تمامی بررسی‌های انجام‌شده روی فیس‌بوک یا آپدیت‌های ارائه‌شده برای آن در هفته‌های اخیر را مورد بازنگری قرار داده تا از بروز مجدد رسوایی‌های مشابه پیشگیری کند.

در ادامه این شهادت‌نامه می‌خوانیم:

اولویت اصلی من همواره ارتباط‌دادن مردم به یکدیگر، ایجاد جوامع کاربری و نزدیک‌کردن مردم در اقصی‌نقاط دنیا به یکدیگر بوده است. شرکت‌های تبلیغاتی و توسعه‌دهندگان تا زمانی که سکان هدایت فیس‌بوک در دستان من باشد هیچ‌گاه این اولویت را زیر پا نمی‌گذارند.

با این حال اما به نظر می‌رسد که صرفا متصل‌کردن مردم به یکدیگر کافی نیست و ما باید مطمئن شویم که این ارتباطات مثبت هستند. ما باید مطمئن شویم که مردم از این امکان برای آسیب‌زدن به دیگران یا نشر اکاذیب استفاده نمی‌کنند. واگذاری کنترل ارتباطات به مردم نیز کافی نیست و ما باید مطمئن شویم توسعه‌دهندگان دست‌اندرکار نیز از آن اطلاعات حفاظت می‌کنند.

مداخله روسیه در انتخابات آمریکا

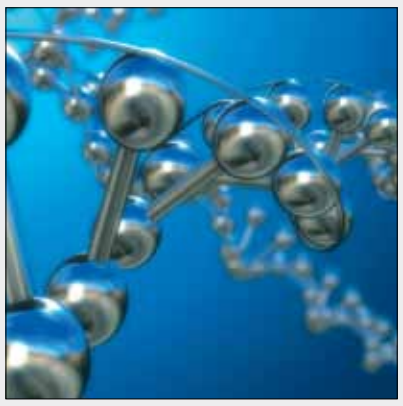
بخش‌هایی از این شهادت‌نامه نیز به مداخله روسیه در انتخابات آمریکا با کمک فیس‌بوک مربوط می‌شود.

او در اظهاراتش آورده است: ما در تشخیص و واکنش به مداخله روسیه بسیار کند عمل کردیم و حالا با تمام توان کار می‌کنیم تا بهتر شویم. پیچیدگی مدیریت این تهدیدات نیز مرتبا در حال افزایش است و ما نیز به همین نسبت خود را بهبود می‌دهیم. ما همچنان به همکاری به دولت ادامه می‌دهیم تا درک بهتری از مداخله روسیه پیدا کنیم.

در ادامه نیز زاکربرگ به تبیین آنچه رخ‌داده و همچنین راهکارهای فیس‌بوک برای پیشگیری از وقوع دوباره این ماجرا پرداخته است.

در پارک فناوری پردیس برگزار شد

نخستین المپیاد بین‌المللی فناوری نانو



نخستین المپیاد بین‌المللی فناوری نانو ۲۱فروردین‌ماه در پارک فناوری پردیس برگزار شد. ۲۱ فروردین ۱۳۹۷، ایران میزبان اولین المپیاد جهانی فناوری نانو بود؛ المپیادی که هشت کشور آسیایی و اروپا برای رقابتی تنگاتنگ در آن، اعلام آمادگی کرده‌اند. این المپیاد به مدت شش روز در پارک فناوری پردیس برگزار خواهد شد. به گزارش مهر، در این المپیاد نمایندگانی از کشورهای تایوان، مالزی، روسیه، کره‌جنوبی، ایران، انگلستان، ایتالیا و آلمان شرکت دارند. جمهوری اسلامی ایران، دبیرخانه دائمی المپیاد فناوری نانو بوده که میزبانی اولین دوره این رقابت‌ها را نیز به عهده گرفته و بر المپیادهای آتی این حوزه نیز نظارت خواهد داشت. از سوی دیگر، اتحادیه اروپا در برگزاری این المپیاد مشارکت داشته و نمایندگانی از این قاره برای شرکت در این رقابت‌ها معرفی شده‌اند که این نمایندگان از کشورهای انگلستان، ایتالیا و آلمان هستند.

یادداشت

دو کلید موفقیت در کسب وکارهای کوچک

آنقدر هم پیچیده نیست!

تیم دیویس، مدیرعامل فروشگاه یو پی اس
مترجم:سعیده کریمی

براساس تجربه‌ای که من در کسب‌وکارهای کوچک دارم، اغلب مردم تصور می‌کنند که برای داشتن کسب‌وکار موفق تنها لازم است باهوش باشید. اگرچه باهوش بودن مؤثر است و برخورداری از فکر خوب کمک می‌کند تا آسان‌تر تصمیم‌گیری کنید، اما دو عضو دیگر بدن بهتر نشان می‌دهند که آیا می‌توانید تصمیم خوبی بگیرید یا خیر.

آنچه بیشتر اهمیت دارد عبارتند از:

۱- قلب شما.

۲- گوش‌های شما.

نخست، بدون وجود انگیزه در قلب‌تان، اشتیاقی نخواهید داشت. اگر شور و شوقی نداشته باشد تا بر موانع غلبه کنید یا در زمان ملالت و سختی شما را به هیجان آورد، عزم کافی برای قدم برداشتن در مسافت‌های طولانی را نخواهید داشت. اساساً کارآفرینی بیشتر به داشتن عزم راسخ و انگیزه وابسته است. باید بپذیریم که در دنیای سراسر سختکوشی برای ایجاد کارآفرینی، بدون داشتن انگیزه و اشتیاق تنها چیزی که برایتان می‌ماند، کار طاقت‌فرسایی خواهد بود. چه کسی بیشتر متوجه این مسئله خواهد شد؟ مشتریان شما و آشنایانتان. بسیار دیده‌ام که انگیزه و اشتیاق قلبی موجب موفقیت کسب‌وکارهای کوچک شده است حال آنکه تشکل‌های ضعیف‌تر خیلی زودتر از اینها تسلیم می‌شوند.

نکته دوم، گوش‌های شماست. بدون گوش کردن نمی‌توانید کسب‌وکارتان را شخصی‌سازی کنید. مشتریان شما حرف‌های زیادی برای گفتن دارند که لازم است بشنوید. بله، درست است گاهی لازم است با مشتریانتان صحبت کنید. گاه مجبور می‌شوید مشتریان را جذب کنید تا محصولات یا خدمات شما را خریداری کنند. اما در مسیر تجارت اگر به دقت گوش کنید مشتریان ارزشمندترین اطلاعاتی را که برای توسعه کسب‌وکارتان نیاز دارید به شما منتقل خواهند کرد. برای مثال، یک صاحب کسب‌وکار شکایت مشتری را می‌شنود اما یک صاحب کسب‌وکار موفق این شکایت را فرصتی برای بهبود بخشیدن به خدمات، معرفی ویژگی‌های جدید، یا کسب یک مشتری دایمی با اصلاح یک اشتباه می‌بیند.

به عنوان مدیرعامل فروشگاه یو پی اس، به خوبی دریافته‌ام که این ویژگی‌ها در کارهای هرروزه اهمیت بسیار دارند. می‌بینم که نمایندگی‌های صاحب امتیاز ما ناگزیر با چه مسائلی روبه‌رو می‌شوند که خودشان انتظار ندارند. می‌دانم برای هر کسی دشوار است که مهارت‌های گوناگونی را در خود توسعه دهد؛ مهارت‌های مدیریتی، بازاریابی، حسابداری، آی‌تی و امثال آن که برای رونق حتی یک نمایندگی صاحب امتیاز کوچک هم ضروری است.

همچنین افرادی را می‌بینم که قادرند بر این چالش‌ها غلبه کنند. درواقع رضایت‌بخش‌ترین بخش حرفه من کمک کردن به صاحبان کسب‌وکارهایی است که با نیازهای همیشه متغیر و همیشه حساس شغل‌شان سروکار دارند. هیچ چیز هیجان‌انگیزتر از این نیست که می‌شنوم نماینده‌ای که چندی پیش با مسائل گوناگون دست و پنجه نرم می‌کرد حال به خوبی از عهده مشکلات برآمده و تصمیم دارد شعبه دیگری بازگشایی کند.

گاهی فکر می‌کنم در نوجوانی بسیار خوش‌شانس بوده‌ام که در یک شرکت کوچک به نام یو اس پیتزا در آرکانزاس کار می‌کردم. این کسب‌وکار تنها با تعدادی میز و صندلی در یک فروشگاه ساعت‌فروشی کهنه شروع به کار کرد و صاحب آن خانمی بود به نام جودی وِالِر بریس.

جودی نمونه کاملی بود از آنچه برای موفقیت یک کسب‌وکار کوچک لازم است. جودی زمانی‌که شروع به‌کار کرد حدود ۲۰ سال سن داشت. او در مزرعه بزرگ شده بود و از ارزش‌های اخلاقی که بین این مردم درستکار دیده می‌شود بهره‌مند بود. جودی می‌دانست چیزهای زیادی هست که باید در مورد کسب‌وکار بیاموزد و شور فراوانش او را واداشت تا روزها ۱۷ ساعت را به یادگیری بگذراند. آتش اشتیاق همیشه در قلبش شعله‌ور بود و من برای اولین بار در نوجوانی‌ام دیدم چطور جودی از این اشتیاق برای رشد و موفقیت در کارهای روزانه‌اش بهره می‌برد.

جودی همیشه مراقب بود. هیچ چیز از چشمش نمی‌افتاد. او تمام کارهایی را که کارمندانش انجام می‌دادند می‌دید و هر اشتباهی را گوشزد می‌کرد، البته نه طوری که ناراحت‌کننده باشد، او می‌گفت «تمام جزییات اهمیت دارد و من به‌خاطر احترامی که برای شما قایل هستم می‌خواهم کمک کنم تا بهتر کارها را انجام دهی.» او بیشتر از آنچه از دیگران توقع داشته باشد از خودش انتظار داشت. او هر کاری در یو اس پیتزا می‌کرد از جمله آشپزی.

جودی به همه چیز توجه می‌کرد. او به حرف‌های مشتریانش گوش می‌کرد و این کار برایش یک عادت شده بود تا دریابد مشتریان درمورد غذایی که تجربه کرده‌اند چه نظری دارند. گاهی کنار مشتریان دایمی‌اش می‌نشست تا گفت‌وگویی نزدیک با آنها داشته باشد. او معتقد بود مشتریان با گفتن نظرات حقیقی‌شان زندگی او را آسان کرده‌اند. در این مورد هم حق با جودی بود. بازخورد صادقانه و در زمان واقعی برای رشد و توسعه ضروری است. من خودم این مسئله را تجربه کردم هفت سال پیش از اینکه وارد دنیای تجارت شوم، زمانی‌که در سپاه تفنگداران دریایی بودم. در ارتش فرمانده‌ها دایما با نگاهی نکته‌سنج تو را نقد می‌کنند. این انتقاد بخشی از فرهنگ ارتش است، جایی که بازخورد به بهبود و اصلاح منجر می‌شود و می‌تواند جان انسان‌ها را نجات دهد. فکر می‌کنم همین مسئله به خوبی نشان می‌دهد که چرا افرادی با پشتوانه کارهای ارتشی/نظامی گزینه‌های مناسبی برای دریافت حق امتیاز و تصاحب کسب‌وکارهای کوچک هستند.

به هرحال، احتمال اینکه صاحبان کسب‌وکار بازخوردی جامع و صادق دریافت کنند به ماهیت ارتباط ایشان با مشتریان بستگی دارد. برقراری ارتباط و پیوندی شخصی – از همان دست ارتباطی که جودی با نشستن کنار مشتریان دایمی‌اش برقرار می‌کرد- صداقت را افزایش می‌دهد.

از طرفی چنین ارتباطی همان چیزی است که مشتریان می‌خواهند. مشتریان دوست دارند حس کنند که صاحبان کسب‌وکار به ایشان اهمیت می‌دهند و نسبت به موفقیت خود احساس مسئولیت و تعهد می‌کنند و حس کنند که صاحبان دوست و پشتیبان آنها هستند. در مورد کسب‌وکارهای کوچک نیز بخش عمده لذت کارآفرینی از برقراری همین دست ارتباطات قوی مردمی حاصل می‌شود. این مسئله هیچ ارتباطی با پول ندارد. رضایتی که صاحبان کسب‌وکارهای کوچک از کمک به مشتریان و عموم جامعه دریافت می‌کنند، بی‌حد و حصر است.

اما این ارتباطات ایجاد نخواهد شد مگر اینکه صاحبان کسب‌وکار از گوش‌هایشان بیشتر بهره ببرند. امروزه کسب وکار کوچک جودی چندان هم کوچک نیست. کار او از یک پیتزافروشی به ۱۰ پیتزا فروشی، چهار صاحب پروانه و یک حق امتیاز درحال توسعه گسترش پیدا کرده است.

همانطور که می‌بینید آنقدرها پیچیده نیست: اشتیاق قلبی و گوش‌های شنوا. اگر با این دو مورد وارد کسب‌وکارهای کوچک شوید مهم‌ترین عناصری را که برای رشد و توسعه کار نیاز است به همراه دارید.

منبع: inc

اپراتور برتر ارتباطات ثابت کشور به صورت رسمی اعلام شد

به گزارش روابط عمومی شرکت انتقال داده‌های آسیاتک، سازمان تنظیم ارتباطات و مقررات رادیویی کشور در مراسمی به تاریخ ۲۱ اسفندماه ۱۳۹۶ اقدام به معرفی ارزیابی، رتبه‌بندی و انتخاب اپراتور برتر ارتباطات ثابت کشور کرد. در این مراسم که همزمان با صدوچهل‌ویکمین سالگرد تأسیس وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در سالن شهید قندی این وزارتخانه تشکیل شده بود، سازمان تنظیم ارتباطات و مقررات رادیویی رتبه‌های برتر اپراتورهای ارتباطات ثابت کشور را اعلام کرد. مهندس جواد آذری‌جهرمی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، رمضانعلی سبحانی‌فر رئیس کمیته ارتباطات و فناوری اطلاعات مجلس شورای اسلامی، نصراله جهانگرد معاون فناوری و نوآوری وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، فلاح جوشقانی رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و داود سبوحی رئیس مرکز بازرسی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات حضور داشتند. در این رتبه‌بندی که در لینک http://yon.ir/gnbCP قابل مشاهده است شرکت انتقال داده‌های آسیاتک برای چهارمین مرتبه در دهه ۹۰ و سومین بار پیاپی، رتبه اپراتور برتر را کسب کرده و مهندس محمدعلی یوسفی‌زاده، مدیرعامل این شرکت تقدیرنامه چهارستاره کیفیت سطح تعالی را از وزیر ارتباطات دریافت کرد.

سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی سیستم جامع ارزیابی خود را براساس الگوی بومی و با محوریت هر اپراتور یک ناظر و هر کاربر یک ناظر تدوین کرده است. این الگو بر اساس نیازهای احصاء شده و تجربیات بین‌المللی و بر مبنای اصول سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی بنا شده است و در نهایت موجب تعالی صنعت مخابرات با ایجاد یک فضای رقابتی سالم خواهد شد.

خاطرنشان می‌سازد شرکت آسیاتک در ارزیابی سال ۱۳۹۶ نیز از امتیازات لازم برای کسب تندیس برخوردار بود و با تمهیداتی که اندیشده، به همراه برنامه‌ریزی دقیق، استفاده از همه ظرفیت‌ها و تلاش منسجم در راه کسب موفقیت‌های بیشتر و کسب تندیس سطح تعالی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی (CRA) گام برمی‌دارد.

مشاور رئیس مرکز رسانه‌های دیجیتال:

استارت‌آپ‌ها از پشتوانه صنفی برخوردار نیستند

مهندس احمدی ناقدی گفت وقتی استارت‌آپ‌ها شکل می‌گیرند پشتوانه صنفی ندارند، بنابراین پیگیری بن‌های کتاب و نمایشگاه باید از سوی صنف مربوطه انجام شود که طبیعتا اصناف قدرتمند سهم بیشتری را از آن خود می‌کنند. برنامه «گفت‌وگوی فرهنگی» رادیو گفت‌وگو با موضوع چالش‌ها و برنامه‌ریزی‌های پیش روی استارت‌آپ‌های فرهنگی و با حضور مهندس علی احمدی‌ناقدی مشاور رئیس مرکز رسانه‌های دیجیتال به روی آنتن رفت. احمدی ناقدی در این‌باره اظهار داشت: کارهایی که با دو عنصر نوآوری و جسارت در فضای مجازی انجام شود استارت‌آپ نام دارد و متأسفانه صنف مشخصی هم برای این کار نیست. وی افزود: بخشی از مشکلات این حوزه به دولت و بخشی هم به صنف ما برمی‌گردد. وقتی استارت‌آپ‌ها شکل می‌گیرند پشتوانه صنفی ندارند. پیگیری بن‌های کتاب و نمایشگاه باید از سوی صنف مربوطه انجام شود که طبیعتا صنف قدرتمندی مانند ناشران و چاپخانه‌ها سهم بیشتری را از آن خود می‌کنند. مشاور رئیس مرکز رسانه‌های دیجیتال خاطرنشان کرد: ما در وزارت ارشاد اقداماتی را در این حوزه به انجام رسانده‌ایم. در حال حاضر نوع مجوزها در حوزه کسب و کار نوپا در حال بازنگری است و سعی می‌کنیم مجوزها را مستقل تعریف کنیم. احمدی‌ناقدی گفت: متأسفانه فرآیند تصویب قانون و فراهم‌کردن زیرساخت روندی است به کندی پیش می‌رود. وی یادآور شد: قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار مصوبه مجلس در سال ۹۰ است که ظرفیت‌های زیادی دارد و وجه تمایز این قانون هم توجه ویژه آن به تشکل‌های بخش‌خصوصی برای تصمیم‌گیری‌ها است. مشاور رئیس مرکز رسانه‌های دیجیتال مطرح کرد: علاوه بر این، نهادهای نظارتی و تصمیم‌گیر را داریم. ضمن اینکه ما هنوز از ظرفیت‌های قانونی که در اختیار داریم به‌طور کامل استفاده نکرده‌ایم و آن هم به دلیل عدم اطلاع‌رسانی است. احمدی‌ناقدی در خاتمه اظهار داشت: ما در وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی تا حدودی وظایف خود را انجام داده‌ایم و در فرآیند صدور مجوزها خیلی سرعت پیدا کرده‌ایم، اما به همکاری و تعامل و ظرفیت‌سازی در حوزه استارت‌آپ‌ها نیاز داریم.

کلید

چگونه تصاویر بهتری برای وب‌سایت‌مان تهیه کنیم؟ (۲)

به قلم آندرس ریورا
ترجمه: علی آل‌علی

هنگامی کـه صحبت از جذب مخاطـب در فضای اینترنـت می‌شـود، صرف‌نظـر از نقش مهـم تصاویر امکان‌پذیر نیسـت. تصاویر حرفه‌ای و جذاب مخاطب را نسـبت به مشـاهده وب‌سـایت‌ها ترغیب می‌کند. براین اساس اگر از تصاویر بی‌کیفیت در وب‌سایت‌مان استفاده کنیم، کاربران به سـادگی ما را کنار خواهند گذاشت. فرقی ندارد تصاویر با چه موضوعی در سایت قرار گیرد، کیفیت و نحوه تهیه‌شان تأثیر مستقیمی بر نظر کاربران در مورد کل کسب‌وکارتان خواهد داشت. در شـماره قبل به برخی از نکات مهـم در این زمینه اشاره کردیم و در این شماره بقیه موارد را مرور خواهیم کرد.

قانون یک‌سوم

قانون یک‌سوم یکی از مهم‌ترین اصول پایه‌ای عکاسی است. به این ترتیب باید صفحه دوربین را به سه بخش مجزا تقسیم کنیم. خوشبختانه اغلب دوربین‌ها قابلیت تقسـیم صفحه را به صورت پیش‌فرض در خود دارند. براساس قانون یک‌سوم هنگام تهیه تصاویر نباید سوژه را آنقدر در مرکز قرار دهیم که تمام محیط را اشـغال کند. براین اسـاس با تقسیم محیط به سه بخش تنها یک قسمت را به موضوع اصلی تصویر اختصاص دهید. بـه این ترتیب فضای کافی برای پس‌زمینه و تغییرات جانبی روی آن در اختیار شما خواهد بود.

زوم

نـه تنها در تصاویر مربوط به وب‌سـایت‌ها، بلکه در همه موارد قابلیت زوم بسیار حیاتی و پرمصرف است. بـا این حال پرسـش اصلی در اینجـا یافتن راهکاری بـرای زوم روی تصاویـر بـدون کاهش کیفیت‌شـان است. خوشـبختانه امروزه اغلب گوشی‌های هوشمند از دوربین‌هایـی با قابلیت زوم بالا بهره می‌برند. به این ترتیب باتوجه به نوع گوشـی‌مان میزان زوم و تأثیرش روی کیفیت عکس متغیر خواهد بود. همچنین اندکی توجه به کیفیت تصویر هنگام زوم روی سوژه به خوبی شما را در یافتن مقدار مناسب راهنمایی خواهد کرد.

ویرایش تصویر نهایی

پس از ثبت تصویر نوبت به ویرایش آن می‌رسـد. در واقع بسیاری از تصاویر جذاب همانقدر که حاصل ذوق هنری عکاس در کادربندی و سـوژه‌یابی است، نتیجه ویرایش مناسـب و دقیق نیز هست. در اینجا استفاده از نرم‌افزار حرفه‌ای مانند فتوشـاپ ضروری نیست. در حقیقت با اپ‌های موجود برای گوشـی‌های هوشمند نیز امکان ویرایش مطلوب تصاویر وجود دارد. مواردی نظیر تضاد رنگ‌ها، تغییر مقدار سـایه و برش تصاویر از مهم‌تریـن فرآیندهای ویرایش فیزیکی محسـوب می‌شـوند. در کنـار این بخش باید بـه انتخاب فیلتر مناسب نیز توجه داشت. علاوه بر فیلترهای اینستاگرام تمامی گوشی‌های هوشمند به‌طور پیش‌فرض نرم‌افزار ویرایش و فیلترهای جانبـی در خود دارند. همچنین اگر نسبت به زوم تصاویر و کاهش کیفیت آنها حساس هسـتید، اسـتفاده از بخش برش در قسمت ویرایش جایگزین مناسبی برای شما محسوب می‌شود.

نکاتی برای استفاده در کسب‌وکار

توجه به محل بارگذاری

هر پلتفرمی نـوع خاصی از تصاویر را طلب می‌کند. براین اسـاس هنگام ثبت تصاویر باید به وب‌سایتی که قصـد بارگذاری تصاویر در آن را داریم نیز توجه کنیم. بـه عنوان مثال، در آمازون همـه تصاویر با پس‌زمینه سفید عرضه می‌شـوند. به این ترتیب اگر تصویر شما متفاوت باشد، تأثیر منفی روی ذهنیت مخاطب خواهد گذاشت. با این حال ماجرا در وب‌سایت رسمی شرکت فرق می‌کند. در اینجا دیگر تصمیم‌گیری کاملا برعهده شماست. براین اساس طیف رنگ و تنظیمات جانبی را هرگونه که مایل هستید تهیه کنید.

عکس‌برداری از مواد غذایی

امروزه اغلب کافه‌ها و رسـتوران‌ها نیز در شبکه‌های اجتماعـی فعالیـت دارند، براین اسـاس تهیه تصاویر مناسـب بخش مهمی از فرآیند تولید محتوای چنین کسب‌وکارهایی را تشکیل خواهد داد. به منظور کسب بهترین نتیجه باید به چند نکته توجه کنید. نخسـت اینکه بیشتر از محصولات پرفروش و محبوب‌تان عکس بگیرید. همچنین هنگام عکاسـی پس‌زمینه را محیط رسـتوران‌تان قرار دهید. زاویـه تصویر باید به گونه‌ای باشـد که طیف وسیعی از محیط را در بر گیرد، به این ترتیب مخاطب با مشاهده محل رستوران بیش از پیش به خرید ترغیب خواهد شد.

افراد را فراموش نکنید

بارگـذاری تصاویـری از کارمنـدان شـرکت تأثیـر انکارناپذیری در جـذب مخاطب دارد. همچنین با ارائه تصویر افراد فرآیند برندسـازی‌تان نیز سرعت بیشتری به خـود خواهد گرفت. در این زمینـه علاوه بر رعایت قانون یک‌سـوم باید به نکات دیگری نیز توجه داشـت. به عنوان مثال توجه به چشـم‌های مخاطب به منظور اطمینان از حالت طبیعی آن ضروری است. در واقع عدم توجه به این نکته موجب تهیه تصاویری با حالت چشم غیرطبیعی سوژه می‌شود. همچنین باید مقداری فضای خالی در بالای سـر مخاطب در عکس باقی بماند. ثبت تصاویر از افراد به گونه‌ای که پس‌زمینه شـامل بیلبورد شرکت باشد، یکی از بهترین حالت‌های پیشنهادی است.

منبع: businessnewsdaily

بازاریابی مشارکتی و برندسازی مشارکتی تفاوت این دو در چیست؟

یک دست صدا ندارد

نوشته کارلی استک (Carly Stec)
مترجم: صهبا صمدی

به تمام چیزهای دوتایی فکر کنید که بدون وجود زوج‌شـان چیزی کم داشتند (مثلا کلوچه بدون شیر).

بـا متصل کردن مغزهای برتر در حوزه فعالیت‌تـان، برند شـما ایـن ظرفیت را خواهد داشت که به درجه‌ای از موفقیت برسد که به تنهایی به آن نائل نمی‌شد.

وقتـی کـه بـه فرصت‌هـای بازاریابی اشـتراکی و برندسـازی مشـارکتی فکر می‌کنم، داسـتان‌های زیادی از موفقیت کسب‌وکارها به ذهنم خطور می‌کند.

در هفته‌های گذشـته، اینجا در شرکت ایمپکـت (Impact) مـا از دو تـا از مشـتری‌های‌مان؛ شـرکت‌های Force Management و Newport Board Group خواسـتیم کـه در وبلاگ ما حضور افتخاری داشـته باشـند. این فعالیت مشترک در زمینه بازاریابی به مشـتریان ما فرصت داد تا مخاطبان خود را افزایش دهنـد و در عین حال، محتوای جدید و آگاهی‌دهنده به خوانندگان ما ارائه دهند. ما هم با قـرار دادن چند لینک به وب‌سـایت این مشتریان، برای خوانندگان خود خوراک خبری مناسب فراهم کردیم و اعتبار خودمان را به عنوان یک منبع خبری آگاه و قابل اعتماد افزایش دادیم.

چه مثـل ما رویکـردی سـاده در پیش بگیرید یا بـا برندهای دیگر وارد یک پویش مشترک برندسازی شوید، بازاریابی بر اساس ارتباط‌سـازی راه بسـیار خوبی برای مطرح کردن بیشـتر برند شماسـت. بـا به خاطر داشـتن این نکته، ما یک راهنمای بازاریابی و برندسـازی مشـارکتی برای شـما فراهم کرده‌ایم تا مقدمات این حوزه را به زبان ساده بیان و منافع بالقوه این دو را آشکار کنیم.

تفاوت بازاریابی مشارکتی و برندسازی مشارکتی چیست؟

گرچـه مشـارکت بین دو برنـد که به دنبـال افزایش موفقیت‌های فردی‌شـان در بازار هسـتند مشـخصه مشترک این رویکردهاسـت، برندسـازی مشارکتی و بازاریابـی مشـارکتی در مرحله عمل از یکدیگر فاصله می‌گیرند.

بازارسازی مشارکتی (Co-Marketing)

بازارسـازی مشـارکتی هنگامـی رخ می‌دهـد کـه دو برند بـا تفکر مشـابه، فعالیت‌هـای بازاریابی خود را به یکدیگر پیونـد می‌زننـد تا خدمات یـا محصول یکدیگر را ترویج کننـد. در این رویکرد، محصول یـا خدمات مشـترکی تولید یا عرضه نمی‌شـود، اما تعهدات هر دو برند ایجـاب می‌کند که فعالیت‌های خود را با یکدیگر هماهنگ کنند.

برندسازی مشارکتی (Co-Branding)

برندسـازی مشـارکتی بـه توافقی در زمینـه بازاریابـی اطـلاق می‌شـود که طـی آن دو برند بـرای تولید یک کالا یا خدمات مشـترک که دربردارنده هویت هـر دو آنها باشـد متحد می‌شـوند. این رویکـرد، فرصتـی را بـرای هـر یک از برندهای مشـارکت‌کننده ایجاد می‌کند تا کالا یـا خدمات خود را به طرفداران و مشتریان برند دیگر معرفی کنند.

یافتن شریک مناسب بازاریابی مشارکتی

اگر برند شـما می‌خواهـد در بازاریابی مشـارکتی وارد شـود، ایجاد فهرستی از برندهایی که به همکاری با آنها علاقه‌مند هسـتید، نقطه شـروع مناسـبی است. ایـن فهرسـت می‌تواند به انتخاب شـما مختصر یا طولانی باشـد، البته پیشنهاد ما این اسـت که هر تعـداد برندی را که می‌توانیـد در این فهرسـت بگنجانید و سـپس بر اسـاس میزان تأثیـر و عملی بودن مشارکت، از بین آنها گلچین کنید.

گرچه احتمالا تمایل دارید با برندهایی فعال در حـوزه کاری‌تان همکاری کنید، امـا از آنجـا کـه احتمـالا نمی‌خواهید همکاری شـما جنبه رقابتی پیدا کند و ترجیح می‌دهید فعالیت‌های هر دو برند، مکمل یکدیگر باشد، بهتر است از رقبای مستقیم فاصله بگیرید.

برندهایـی کـه دارای خریدارانـی بـا سلیقه‌ها و هویت‌های مشابه هستند و در زمینه بازاریابی از لحاظ فکری شبیه هم هسـتند، اما محصول یا خدمات متفاوتی عرضـه می‌کننـد، در عرصـه بازاریابـی مشـارکتی به بیشـترین موفقیت دست پیدا خواهند کرد.

برندسازی مشارکتی

انتخاب یک شـریک برای برندسـازی مشـارکتی از لحاظ معیارهـای انتخاب، شـبیه بازارسازی مشـارکتی است. البته آسـان‌تر این اسـت که ابتدا محصول یا خدماتی را که می‌خواهیـد تولید کنید، مشـخص و سپس بر اساس نوع محصول یا خدمات، برند مناسب را برای همکاری انتخاب کنید.

یک شـریک مناسـب برای برندسازی احتمالا شـرکتی اسـت که مانند شما از ارائه آن خدمات یا محصول سـود می‌برد و منابع مالی کافی را برای ایفای تعهدات خود تـا انتهای مدت همکاری در اختیار دارد. نکته مهم این اسـت که هویت برند شـریک باید برای خریداران شما جذاب باشد یا بالعکس.

کسب منافع

بعد از انتخاب شریک مناسب، مهم آن است که پیش از هر کاری، حوزه فعالیت مشترک را مشخص کنید.

با توجه بـه جزییات، از بـروز هرگونه ابهام در مورد انتظارات متقابل جلوگیری می‌کنیـد. همچنین تعیین زمان و مکان انجـام تعهدات هـر یـک از طرفین نیز مهم اسـت و کارکنان هر دو شرکت باید با توجه بـه این زمان‌بندی‌هـای برنامه کاری‌شان را تنظیم کنند.

وقتـی محصـول یا خدمـات نهایی به مرحلـه بهره‌بـرداری رسـید، می‌توانید فعالیت بازاریابی را شـروع کنید. بسـته به توافقات صورت گرفته، منافع مختلفی بـرای پویش‌های مشـترک قابـل تصور است:

بازاریابی مشارکتی: آشکارسازی آدرس‌های ایمیل

اگر هـر دو برند، فهرسـتی طولانی از آدرس ایمیـل خریـداران و مخاطبـان داشـته باشـند، می‌توانند با اسـتفاده از بانـک داده‌هـای یکدیگر، برنـد خود را بـه مخاطبان برند همـکار معرفی کنند. این نوع آشکارسـازی ایجاد فرصت‌های ارتباطـی جدیـد را تسـهیل و حـوزه دسترسـی و تأثیر هر یک از شرکا را دو برابر می‌کند.

دسترسی بیشتر به منابع

گرچه برندهای همکار باید در شـرایط مسـاوی و منصفانه وارد همکاری شوند، اما هـر یک از آنها ممکن اسـت منابعی در اختیار داشـته باشـند که دیگری از آن بی‌خبر باشد. این منابع می‌تواند یک نرم‌افزار باشد یا روابط گسترده با مدیران تجاری یا راهبردهای جدید بازاریابی، اما نکته مهم این اسـت که برند شـما باید از هـر فرصتی بـرای اسـتفاده از منابع شریک‌تان برای موفقیت کمپین استفاده کند.

افزایش اعتبار

فعالیت‌های بازاریابی مشـارکتی باعث افزایش اعتبار یک برند می‌شـوند و اسم شـما را بر سـر زبان‌هـا می‌اندازند. این همکاری نه‌تنها باعث بیشـتر دیده شدن یک برند می‌شـود، بلکه توافقات صورت گرفته بین شما و شریک‌تان، نشان‌دهنده سطح اعتماد طرفین به یکدیگر است که متعاقبا باعث اعتماد بیشـتر مشـتریان خواهد شد.

صرفه‌جویی در زمان

بازاریابی مشارکتی به برند شما امکان دسترسی آنی به بانک داده‌های مشتریان جدید را می‌دهد. تهیه دسـتی این بانک اطلاعاتـی می‌تواند زمان زیـادی بگیرد، بنابرایـن بازاریابـی مشـارکتی از لحاظ صرفه‌جویی در زمان، بسیار کارآمد است و ارتباط با بازار هدف را با صرف کمترین هزینه به میـزان قابل توجهـی افزایش می‌دهد.

برندسازی مشارکتی هزینه کمتر

درحالی‌کـه بازاریابی یـک محصول یا خدمـات جدید بـه ازای هـر مخاطب، بـرای هـر بند بـا هزینه زیـادی همراه است، برندسازی اشـتراکی ظرفیت برند شـما را برای ورود بـه قلمروهای بکر و دسـتیابی به مخاطبان جدیـد، افزایش می‌دهد. دسترسـی به بازار برند شریک، احتمال جذب مشتریان جدید را افزایش خواهد داد و به شـما اجازه می‌دهد که با مشتریان جدید وارد ارتباط شوید.

هیجان دوبرابر در زمان رونمایی از یک محصول یا خدمات

وقتـی کـه دو برنـد بـرای ارائه یک محصـول یا خدمت جدیـد با یکدیگر به همـکاری می‌پردازند، طبیعی اسـت که افراد در مـورد خروجی کار آنها کنجکاو می‌شـوند. این نوع کنجـکاوی و هیجان می‌تواند توسط شـبکه‌های اجتماعی هر دو برنـد تقویت شـود و مخاطبان را به تعامل بیشـتر و گفت‌وگـو در مورد این همـکاری و نتیجه آن تشـویق کند. دو برابر شـدن این هیجان و انتظار می‌تواند در زمان رونمایی از محصول مشترک دو برند، موفقیت بیشـتری را برای هر دوی آنها به همراه داشته باشد.

منبع: impactbnd

تبلیغات خلاق

کارگاه برندینگ

خلق تمایزی حساب شده

شروین ذاکری

یـک وقتی، جایی وینسـتول چرچیـل گفت که ما سـاختمان‌ها را طراحی می‌کنیـم و پس از آن، آنها ما را فرم می‌دهنـد (نقل به مضمون). زمانی‌که به عنوان مدیر روابط عمومی شرکت لبنی دوشه (هراز) فعالیتم را در این حوزه آغاز کردم، یکی از نخستین پرسش‌هایی که برایم مطرح شـد رابطه بین طرح و برند بود. مانند قصه اولویت زمانی خلق مرغ و تخم مرغ، پرسـش من نیـز این بود کـه آیا برندینگ محل تولـد طرح بود یا برندینگ در آغوش طرح متولد شـد! ؟ راستش هنوز هم پاسخ دقیقی برای این پرسش ندارم. به عقیده من برندینگ جذاب‌ترین شغل یک سازمان است، و خیلی هـم درگیر نظم و بوروکراسـی‌های ملالت‌آور متداول سازمان‌ها نیست. فی‌الواقع شما در این شغل، برندینگ نمی‌کنید، بلکه فرآیندهای بسیاری را مدیریت می‌کنید و فعالیت‌های متنوعی را انجام می‌دهید که نهایتا منجر به توسعه برند می‌شود.

برندینـگ مجموعه‌ای از فعالیت‌ها و فرآیندهاسـت که مفهومی را خلق می‌کند. در حقیقت ما سـازه‌هایی از صفت‌های مشـخص را اطراف یک برند می‌سـازیم، سـپس طی فرآیندهایی مخاطبان‌مـان آن صفات را می‌پذیرند. طرح، مسئولیت انتقال آن مفهوم را برعهده دارد. برندینگ توانایی درک و شناخت اصل و واقعیت محصول یا خدمت را می‌دهـد و طرح حس اینکه آن محصول یا خدمت دقیقا چه کاری انجام می‌دهد.

برندینگ با پررنگ‌ترین وضعیت، رفتارها و ایده‌های بیزینس آغاز شـده و کوچک‌ترین اجـزای آن را در بر می‌گیرد. اساسا کاراترین برنامه برای ساخت یک برند، درک نیت و مفهوم آن برند و ساخت آن بر همان پلتفرم است. به‌طور مثال چرا اساسا ما به یک برند دیگر لبنی، آب معدنی یا شکلات نیاز داریم؟ زمانی‌که بازار مملو از برندهای تلفن همراه است چرا اساسا به برند دیگر نیاز داریم؟ یک برند برای زیستن حتما باید دلیل محکمی برای ارائه داشته باشد. من هستم، زیرا من...

دبـی میلمن نویسـنده تعریـف سـاده و کوتاهی از برندینگ دارد: برندینگ خلق تمایزی حساب شده است. خلق یک تمایز حسـاب شـده نتیجه جایگاه سازی‌ای حساب شـده و استراتژیک اسـت. مقصود از «حساب شـده و با نیت قبلی» یعنی آن چیزی اسـت که شما می‌خواهیـد اتفاق بیفتد و قصد و نیت خلقش را دارید. مفهومی که در همان آغاز راه ضوابط و صفات متمایزی دارد. حال به لغت اسـتراتژیک توجـه کنید. زمانی‌که شـما در سـازمان از این لغت در مکاتبات، مکالمات و گفت‌وگوهای‌تان اسـتفاده می‌کنید هـر کس به ظن خود مفهـوم آن‌را دریافت می‌کند، درحالی که مقصود میلمن مفهوم کلاسیک مایکل پورتر از استراتژی است. پورتر استراتژی را در دو کالبد تعریف می‌کند. استراتژی انتخاب اجرای متفات فعالیت‌هاسـت یا اساسـا اجرای فعالیت‌های متفاوت و ممتاز نسبت به رقباست. اجرای متفاوت فعالیت‌ها به‌طور مثال پلنی است که استارباکس بر آن اساس برند خود را لانچ کرد. حتی پیش از آغاز به کار استارباکس کافی‌شاپ‌های بسیاری وجود داشت، اما اسـتارباکس تجربه جدیدی از انتظارات شما از قهوه‌ای را که می‌نوشـید از نو خلق کرد. در آن سـو اپل نمونه مناسـبی اسـت از اجرای فعالیت‌های ممتاز و متفاوت نسـبت به آنچه رقبا انجام می‌دهند. زمانی‌که اسـتیو جابز در نخستین سال نخستین دهه قرن ۲۱ از آی‌پد رونمایی کرد، ام‌پی‌تری پلیرهای متنوعی در بازار وجود داشت، اما آن چیزی که به‌طورکامل روند بازی را تغییر داد، خلق آی‌تونـز بود؛ اتفاقی که تقریبا همه برندهای موجود در بازار را به گوشه‌ای راند و آغاز سلطنت آی‌پد را اعلام کرد. جایگاه‌سازی درباره سفری است که برند را به مشتری می‌رساند. برندسازی درباره جایگاه‌سازی‌ای استراتژیک است که به شما اجازه می‌دهد به‌طور حساب شده‌ای تعیین کنید که مقصدتان در آینده کجاست و قرار است به کدام سو و به کجا بروید. آن سفر، منجر به توسعه برند می‌شود.

در فرآیند برندینگ حتما چهار عنصر زیر را در نظر بگیرید

۱. مردم‌شناسی فرهنگی: دریابید چه اتفاقی در دنیا در حال وقوع است تا متعاقبا چارچوب‌ها، یا ساختارها و واقعیات را دریابید.

۲. روان‌شناسـی رفتاری: اگر نتوانید درک کنید که چرا مشتری چیزی را می‌خواهد یا چرا مشتریان از شما چیزی را خواستارند، آنگاه هرگز نمی‌توانید به تصورات و تخیلات آنها راه یابید و با آنها ارتباط برقرارکنید.

۳. اقتصـاد: دریابیـد چه چیزی ارزشـمند اسـت. مشـتریان چیزی را می‌خواهند که معتقد و باورمند به ارزشـمند بودن آن هستند و حتما راهی برای به‌دست آوردنش خواهند یافت.

۴. خلاقیت: ما فقط توانایی درک و به‌خاطر سپردن تقریبا فقط ۴۰ تصویر از ۱۰ میلیون تصویری را که طی روز می‌بینیم داریم. پس شما به طرحی نیاز دارید که با روح مشتریان ارتباط برقرار کند.

ما در دوران شگفت‌انگیزی زندگی می‌کنیم و مانند همه دنیا در کشـورمان نیز برندینگ در صنعت به‌طور پررنگی درحال توسـعه و همگانی شـدن است. دیگر برندینگ در مورد سـود بیشتر یا ارزش بیشتر سهم از مارکت نیست. میلمن معتقد است که برندینگ مانند تعلق به یک طایفه، به یک نژاد، به یک مذهب و به یک خانواده اسـت. توانایی ما در ساخت برند باورهای‌مان، همان احساس تعلق را هدیه می‌دهد.

منبع: brandabout

بازاریابی نوین

۱۰ کمپین به شیوه بازاریابی تأثیرگذاری برای الهام‌گیری و شروع پروژه خودمان

موفقیت در بازاریابی با شیوه تأثیرگذاری(۱)

به قلم: کارلا کوک
ترجمه: علی آل‌علی

در حال حاضر همه جا صحبت از اهمیت بازاریابی به شیوه تأثیرگذاری در میان است. در واقع به هر گوشه و کناری که نگاه کنیم، زمزمه‌هایی در این مورد خواهیم شنید. با این حال هنوز هم تردیدهای زیادی در مورد استفاده از این مدل بازاریابی وجود دارد. به راستی، آیا بازاریابی تأثیرگذاری ارزش اختصاص زمان و هزینه‌مان را دارد؟

باتوجه به پژوهش اخیر مؤسسه Linqia که در آن مقایسه‌ای میان بازاریاب‌های کسب‌وکارهای مختلف صورت گرفته است، نتایج از رضایت ۹۴درصدی بازاریاب‌ها از شیوه بازاریابی تأثیرگذاری حکایت دارد. به این ترتیب ۹۴درصد بازاریاب‌ها در کسب‌وکارهای گوناگون معتقدند که استفاده از این شیوه، نتایج مطلوب به همراه خواهد داشت. بی‌تردید نتایج پژوهش Linqia خبر بسیار خوبی برای سایر بازاریاب‌هاست، اما اگر اندکی دست نگه داریم، همه چیز اینقدرها هم ساده و واضح نخواهد بود. این واقعیت که خیل عظیمی از بازاریاب‌ها نظر مساعدی نسبت به نوع خاصی از شیوه بازاریابی دارند از مشکلات و چالش‌های اجرای آن نخواهد کاست. در حقیقت ۷۸درصد بازاریاب‌ها بزرگ‌ترین چالش پیشروی‌شان در سال جاری را کسب موفقیت با استفاده از شیوه بازاریابی تأثیرگذاری توصیف کرده‌اند. برهمین اساس حتی با توجه به تأثیرات مثبت این شیوه نظیر جذب مخاطب بیشتر، افزایش ترافیک سایت و تولید محتوای جذاب باز هم کار زیادی برای دستیابی به موفقیت پیش رو خواهد بود. همین امر استفاده از بازاریابی تأثیرگذاری را برای آژانس‌های این حوزه بدل به رنج و محنتی پایان‌ناپذیر کرده است.

بازاریابی تأثیرگذاری چیست؟

در گام نخست باید تعریف واضحی از شیوه مدنظرمان ارائه دهیم. بازاریابی تأثیرگذاری طرحی است که براساس آن روی مخاطب‌های یک شبکه اجتماعی بدون ایجاد تغییرات ساختاری و محتوایی محسوس تأثیرگذاری صورت می‌گیرد. در این راستا بیشتر شرکت‌ها و بازاریاب‌ها از افرادی با توانایی تأثیرگذاری بالا بر روی کاربران شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. این افراد می‌توانند سلبریتی‌های مشهور هالیوود، ورزشکاران و حتی شخصیت‌های کمیک محبوب در شبکه‌های اجتماعی باشند. نکته مهم در این میان مهارت افراد انتخابی در تأثیرگذاری روی کاربران است.

اجزای بازاریابی تأثیرگذاری

پیش از پرداختن به نمونه‌های مطرح در این مقاله باید لحظه‌ای درنگ کرد. به راستی دقیقا چگونه باید بازاریابی تأثیرگذار را به اجرا درآورد؟ همچنین تفاوت این شیوه با روش سنتی استفاده از سلبریتی‌ها به عنوان متکلم وحده در تبلیغات چیست؟

اگرچه برخی همپوشانی‌ها میان شیوه بازاریابی تأثیرگذار و روش سنتی استفاده از سلبریتی‌ها وجود دارد، اما مخاطب‌های بازاریابی تأثیرگذاری نوعی اطمینان عمیق به طرف مقابل دارند. برهمین اساس مخاطب گفته‌های فرد تأثیرگذار را برآمده از تجربه شخصی حاصل از استفاده محصول، صداقت و ارائه اطلاعات کارشناسی شده می‌داند. با نگاهی دقیق شیوه مذکور با روش‌های متداول دنیای بازاریابی و به ویژه گونه‌های کلاسیک کاملا در تضاد است. در روش‌های کلاسیک سلبریتی موردنظر هیچگونه تلاشی برای ایجاد اعتماد عمیق میان خود و مخاطب نکرده و صرفا یک نمایش تبلیغاتی صورت می‌پذیرفت. همچنین اگرچه ماهیت هر دو شیوه بازاریابی مبتنی بر تلاش برای اقناع مخاطب و فروش محصولات است، با این حال در شیوه تأثیرگذاری فرد تأثیرگذار به صورت سختگیرانه‌ای انتخاب می‌شود. به علاوه خود فرد نیز به عنوان یک سلبریتی به دنبال همکاری با برندهایی است که به خوبی بیانگر شخصیت منحصر به فرد وی باشند. مهم‌تر از همه، به عنوان یک سلبریتی هیچکس به دنبال بازی با آبروی حرفه‌اش در ازای دستمزدی هرچند گزاف نیست. باتوجه به آنچه گفته شد، به هنگام اجرای پروژه بازاریابی تأثیرگذار باید چهار نکته زیر را مدنظر داشت:

- تجربه و تخصص: آیا کمپین شما با استفاده از فرد تأثیرگذار انتخاب شده، موجه و قابل قبول از سوی مخاطب خواهد بود؟ در حقیقت پرسش اصلی در این گام هماهنگی ماهیت کمپین شما با علت شهرت فرد مدنظر است.

- دستیابی به مخاطب: آیا فرد تأثیرگذار شما توانایی جذب مخاطب را دارد؟ آیا وی فعالیت قابل توجهی در شبکه‌اجتماعی موردعلاقه مخاطب هدف شما دارد؟

- شباهت دوطرفه: آیا فرد تأثیرگذار شما سلایق مشترکی با مخاطب‌های هدفتان دارد؟ انتخاب فردی با انگیزه و سلیقه‌های متفاوت از مخاطب‌ها به هیچ وجه نتیجه مطلوب و تأثیرگذاری مدنظرمان را به ارمغان نخواهد آورد.

- شهرت: آیا فردمدنظر شما از شهرت مناسبی برخوردار است؟ در این میان باید تمایز قاطعی میان شهرت مثبت و منفی قایل شویم. شهرت مثبت مانند تأثیرگذاری تام کروز بر روی علاقه‌مندانش است. شهرت منفی اما فقط به دلیل انجام فعالیت‌ها ناشایست حاصل می‌شود. بدیهی است که شهرت منفی در عرصه بازاریابی توان جذب و اقناع مخاطب را ندارد.

به بیانی دیگر، استفاده از سلبریتی‌ها در بازاریابی تأثیرگذار کمتر معطوف به شهرت همه‌گیر وی و بیشتر مربوط به ویژگی‌های مشترک وی و مخاطب هدف برندمان است. با این حال چنین نکته‌ای تنها یک سوی ماجراست. در سوی دیگر برندها با عطشی سیری‌ناپذیر برای همکاری با چهره‌های هرچه مشهورتر حضور دارند. به این ترتیب برندها تمایل بسیاری به همکاری با سلبریتی‌هایی با علایق مشترک با مخاطب‌های‌شان دارند که شهرتی هرچه عام‌تر و بیشتر داشته باشند. **ادامه دارد...**

منبع: hubspot

چگونه مشتریان‌تان را به حامیان خود تبدیل می‌کنید؟

مترجم: مژگان گوران

شرکت‌هایی که مشتریان خود را شاد می‌کنند، بازاریابی دهان به دهان رایگانی به دست می‌آورند که رقبای‌شان ندارند. یک حرکت چهار مرحله‌ای برای انتشار صحبت‌ها توسط مشتریان وجود دارد.

شرکت‌هایی که مشتریان را ترغیب به حمایت از خود می‌کنند- به این معنا که در صحبت کردن رسمی و غیررسمی در مورد یک شرکت، آزاد هستند- از بازاریابی آزاد بهره می‌برند که رقبا از آن بی‌بهره‌اند. بازاریابان در حال آشنا شدن با این کار هستند.

بر اساس گزارش جدید از تحقیقات IDC، در سال ۲۰۱۶، فقط ۱۰درصد از شرکت‌های بنگاه به بنگاه (B2B) حاضر در مطالعه، برنامه‌های حمایت مشتریان داشتند. در سال ۲۰۱۷، این رقم به ۶۷درصد افزایش یافت. این نتایج نباید کسی را متعجب کند. در عصر بی‌سابقه اطلاعات و دستیابی آسان به آن، آگاهی مشتریان نسبت به قبل بیشتر شده است. به هر حال، با اینکه اغلب افراد به حمایت از برندهای مورد علاقه خود تمایل دارند، ممکن است برای شروع، به محرک احتیاج داشته باشند.

راهبرد حمایتی شرکت Trader Joe را به عنوان نمونه در نظر بگیرید: تمامی کارمندان آن، آموزش سختگیرانه و استقلال کافی دریافت کردند تا تجربه مثبتی را برای مشتریان‌شان در فروشگاه‌های خود ایجاد کنند. شرکت‌های دیگر، مانند Blackbaud- عرضه‌کننده غیرانتفاعی نرم‌افزار - از جلسات فردی مشتری برای کوتاه کردن چرخه‌های فروش و بستن قراردادهای بیشتر و ایجاد فرآیند مؤثرتر- فرآیندی که مورد بی‌توجهی واقع نشود- استفاده می‌کند.

در یک گزارش، واکر- مشاور تجربه مشتری- پیش‌بینی کرد که تا سال ۲۰۲۰، شخصی‌سازی و خدمات مشتری، وجه تمایزهای رقابتی قوی‌تری نسبت به قیمت خواهند بود، در چنین شرایطی، شرکت‌ها باید تجربه مشتری یا کسب‌وکار با ریسک پایین را به رقبای مصرف‌کننده- محور، ترجیح دهند.

تحول به واسطه حمایت

یک باور دیرین این بوده که مشتریان ناراضی بیشتر از مشتریان راضی، از تجربیات خود می‌گویند. به هر حال ممکن است این تغییر کند.

تحقیق Bain & Co نشان داد که شرکت‌هایی با تجربه‌های مشتری بهتر، ۸درصد بیشتر از متوسط بازار، رشد درآمد را تجربه می‌کنند. تحقیقات، این تأثیر را به ارزش طولانی مدت مشتریان راضی نسبت می‌دهد. ممکن است مشتریان ناراضی، تجربیات منفی خود را به افراد زیادی بگویند، اما مشتریان راضی، به خرید خود ادامه دهند و تمام مدت به دیگران توصیه می‌کنند. این حمایت‌کنندگان، ۱۴ برابر بیشتر از عیب‌جویان، تولید ارزش می‌کنند.

بر اساس Edelman Trust ۲۰۱۷ Barometer، ۶درصد از خریداران به دوستان و ۵۲درصد به همکاران خود اعتماد می‌کنند و تقریبا هیچ کس به مدیران ارشد اعتماد نمی‌کند. مشتریان احتمالی می‌خواهند تجربیات مردم واقعی را بشنوند. برندهایی که برای ایجاد پیام‌رسانی بازاریابی، به صدای مشتریان گوش می‌دهند، در جذب اعتماد مشتریان احتمالی و وارد کردن آنها در مکالمات فروش، بهتر عمل می‌کنند.

به دلیل دستیابی نامحدود به اطلاعات، خریداران می‌دانند انتخاب‌های‌شان وسیع‌تر شده و هزینه این انتخاب‌ها چقدر است. برای حلاجی کردن این وضعیت، آنها نه‌تنها بر اساس قیمت، بلکه بر اساس اینکه کدام شرکت‌ها از حد انتظار آنها بالاترند، تصمیم‌گیری می‌کنند. بنابراین، مشتریانی که از محصولات و تجربه شرکت راضی هستند، به دیگران می‌گویند و شرکت‌ها از کاهش هزینه‌ها و ایجاد یک تمایز رقابتی لذت می‌برند.

نحوه ایجاد حامیان بیشتر

برای کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها در بخش‌های بنگاه - به - بنگاه (B2B) و بنگاه-به - مشتری (B2C)، به دست آوردن این تمایز، چالش زودهنگامی دارد. اگرچه برخی از استارت‌آپ‌ها سعی می‌کنند از طریق آمار رضایتمندی، بر این چالش غلبه کنند، اما مشتریان بیشتر به داستان‌های با کیفیت و منحصر به فرد علاقه‌مند هستند تا به آمارها.

برای خلق چنین داستان‌هایی و پرورش مشتریان وفادار و حامی، باید از بیرون به درون کار کنید (مشتریان را در نظر بگیرید)، نه از درون به بیرون (فقط پرسنل شرکت را در نظر بگیرید). برای برنامه حمایتی مؤثر، این چهار نکته را دنبال کنید:

۱. اطلاعات را جمع‌آوری کنید و انتشار دهید: زمانی‌که مشتریان می‌توانند فواید یک محصول یا خدمات را به وضوح بفهمند و به آن دسترسی داشته باشند، احتمال اینکه از آن تعریف و به دیگران توصیه کنند، بیشتر است. EyesOnSales گزارش می‌کند که معمولا بیش از ۱۸ ماه زمان می‌برد تا چرخه‌های فروش بنگاه به بنگاه (B2B) به ثمر برسند، اما شما می‌توانید برای تبدیل مشتریان موجود به حامیان قوی، با استفاده از اطلاعات این چرخه را کوتاه کنید.

بنابراین دقت کنید که چگونه یک محصول یا خدمات بر زندگی مشتریان‌تان تأثیر می‌گذارد؛ هر روز چقدر زمان ذخیره می‌کنند؟ چقدر پول درآورده و چه قدر پس انداز می‌کنند؟ با اشاره به منابع و نشان دادن نتایج خاصی که از ارتباط مشتری با شرکت‌تان به دست می‌آید، می‌توانید ارزش واقعی را به مفاهیم قابل سنجشی تبدیل کنید که به‌راحتی فهمیده و باعث شود مشتریان بالقوه به مشتری واقعی تبدیل شوند.

۲. انرژی کارمند را متمرکز کنید: کارمندانی که استقلال کافی، آموزش درست و تمرکز دارند، تجربیات بی‌عیب و نقصی را برای مشتری رقم می‌زنند. اگر کارمندان، بر تعهد خود پایبند باشند- مانند کارمندان Zappos- تأثیر حمایت، بسیار قوی می‌شود.

Zappos، در واقع به دلیل خدمات مشتری خود و اهمیت دادن به یک تجربه مثبت و بی‌حد و حصر در هر مرحله از مسیر- از وب‌سایت خود گرفته تا فرآیندهای خرید- معروف است. کارمندان آن از همان روز اول، آماده به‌کارگیری این اصل شرکت هستند، زیرا زمانی که مشتریان، حرف‌های مثبتی در مورد کارمندان دارند، احتمال اینکه مشتریان بالقوه دیگر، در مورد دلیل تمایز شرکت شما تحقیق کنند، بیشتر است.

۳. برای سنجش حمایت از تکنولوژی استفاده کنید: به دنبال منابع نباشید. گردش کار مشتریان را در نظر بگیرید، فرصت تمجید آنها از شرکت را فراهم کنید، سپس این منابع را جمع‌آوری و سرمایه‌ای ایجاد کنید که در ابزار اتوماسیون فروش خود مورد استفاده قرار گیرد.

بر اساس گزارش research from Forrester، حامیان بالقوه در صنایع بنگاه به بنگاه (B2B)، بیشتر وقت خود را صرف ایمیل و سیستم‌های CRM می‌کنند. به جای وادار کردن حامیان به پذیرش پلتفرم جدید، باید بار مسئولیت را کم کنید و با سازگار کردن مشتریان وفادار و حامی با جریان‌های کاری موجود، فرآیند را تسهیل کنید. این نه‌تنها به ارجاعات بیشتر، بلکه به ارجاعات مثبت‌تر نیز می‌انجامد.

۴. خودتان باشید: تحقیق Nielsen نشان داد احتمال اینکه ۷۷درصد مشتریان حاضر در مطالعه، محصولی را که افراد آشنا به آنها معرفی کرده بود بخرند بیشتر از محصول معرفی شده توسط بازاریاب بود، اما مشتریان از هر شرکتی حمایت نمی‌کنند، آنها می‌خواهند از شرکت‌های معتبر حمایت کنند.

با ایجاد تجربه‌های مداوم و ارزشمند، مشتریان دلیلی برای حمایت از شما خواهند یافت. اینکه هر فرآیند، کارمند، برنامه آموزشی، ارتباط محصول و مشتری چگونه می‌تواند یک ارتباط حمایتی را ایجاد یا آن را از بین ببرد بسنجید، سپس با وفادار بودن به ماموریت شرکت، این ارتباط را بسط و توسعه دهید.

برای مثال، یک بانک انگلیسی حاضر در مطالعه Bain & Co نشان داد که تجربیات مثبت در جلوگیری از کلاهبرداری، قوی‌ترین حامیان را به وجود آورد؛ این بانک از این دیدگاه برای پیشبرد طراحی مجدد بخش مبارزه با کلاهبرداری و عمیق‌تر کردن روابطش با مشتریان خود استفاده کرد.

به‌طور کلی، مشتریانی که تبدیل به مشتریان راضی و خشنود شده‌اند، می‌توانند بازاریابی دهان به دهانی را ایجاد کنند که ارزان‌تر، سریع‌تر و مؤثرتر از هر تبلیغ دیگری است. با استفاده از اطلاعات، بهره‌مندی از تجربه کارمند و مشتری، انطباق با پلتفرم‌های مفید تکنولوژی و صادق ماندن، می‌توانید برنامه‌ای را ایجاد کنید که حامیان یا مشتریان وفادار را به تبلیغ شرکت‌تان ترغیب کند.

منبع: entrepreneur

بازاریابی خلاق

ایستگاه بازاریابی

۸ شیوه بازاریابی قدیمی که در شبکه‌های اجتماعی تأثیرگذار هستند

بازاریابی موفق با روش‌های کلاسیک(۲)

ترجمه: علی آل‌علی
به قلم: کیتی سهیل

بی‌تردید در دنیای امروز تصور اینکه دان دراپر، شخصیت مشهور سریال Mad Men، برای بررسی وضعیت آژانس تبلیغاتی استلینگ کوپر از همکارانش بخواهد با اسنپ‌چت باهم گفت‌وگو کنند، بسیار عجیب‌وغریب خواهد بود. اگرچه دیگر تکنولوژی‌های دهه ۶۰ میلادی جایی در زندگی ما ندارند، اما هنوز هم برخی از ایده‌های بازاریابی و تبلیغات آن دوره را می‌توان در عصر مدرن به کار برد. ایده‌های عصر Mad Men بیش از هرجای دیگر در شبکه‌های اجتماعی قابل اجرا هستند. بر همین اساس در این مقاله کیتی سهیل به سراغ سوژه‌های جالب و اصول تبلیغاتی دهه‌های قبل رفته است. در شماره قبل به دو ایده اول اشاره کردیم. در ادامه برخی دیگر از این ایده‌ها را با یکدیگر مرور خواهیم کرد.

۳- ارائه محتوای واقع‌گرایانه

دهه‌ها پیش از آنکه دنیای تبلیغات به تسخیر مردها درآید، لنسدُن ریزر با ایده‌های خود دنیا را تحت تأثیر قرار داده بود. اعتقاد اصلی وی بر این بود که «تبلیغات باید باورپذیر باشد». با نگاهی به آثار لنسدن پایداری‌اش به این موضوع را به خوبی درخواهیم یافت. تبلیغات وی برای شرکت تولید سوپ Woodbury برخلاف تبلیغات دهه ۱۹۱۰ دارای المان‌های جادویی نبود. تأکید اصلی کمپین‌های «پوستی که دوست‌داری لمس‌اش کنی» و «پوستی که می‌سازی» بر روی تأثیر مواد غذایی بر روی سلامت پوست بود.

بازاریاب‌های عرصه شبکه‌های اجتماعی به دو طریق امکان استفاده از روش لنسدن را دارند. نخست اینکه تبلیغات‌شان نباید خیلی اغراق‌آمیز باشد، به ویژه اینکه اکنون نوجوانان بیشتر از هر زمان دیگری نسبت به تبلیغات بدبین هستند. راهکار دوم نیز پرهیز از دروغگویی است.

۴- قلب مفاهیم را هدف بگیرید

شاید سخت باشد باور کنیم شعار مشهور «من نیویورک را دوست دارم» که به جای واژه دوست داشتن از لوگوی قلب بهره می‌برد، دهه‌ها پیش از ورود اموجی‌ها به زندگی‌مان طراحی شده است. در حقیقت این لوگو به وسیله جین مَس، کارگردان مشهور تبلیغاتی، ارائه شده است.

در کتاب «چگونه تبلیغ کنیم» که اثر مشترک مَس و کنت رومن است وی به یکی از مهم‌ترین نکات تبلیغاتی اشاره می‌کند: «جلب توجه در دنیای تبلیغات یک نوع معماری نیست. هیچگاه در طول کلیپ تبلیغاتی علاقه مخاطب بیشتر نمی‌شود. هر سطحی که در پنج ثانیه ابتدایی تبلیغ‌تان به دست می‌آورید، حداکثر توان شما محسوب می‌شود. بنابراین مشت‌های خود را برای زمانی طولانی نگه ندارید».

توصیه کتاب «چگونه تبلیغ کنیم» هیچگاه ناکارآمد نشده است. در واقع در دنیای دیجیتالی و تبلیغات ویدئویی اهمیت آن افزایش نیز یافته است. از آنجا که میزان توجه مخاطب به ویدئوهای تبلیغاتی روز به روز کاهش می‌یابد، ارائه پیام اصلی در لحظات ابتدایی رواج یافته است. به این ترتیب دیگر شاهد تبلیغات طولانی نیستیم. در عوض آگهی‌های کوتاه و جذاب‌تری را مشاهده می‌کنیم. مسئله اصلی در اینجا جلب توجه مخاطب در اولین فرصت یا از دست دادن‌شان است.

۵- استفاده از جلوه‌های بصری مناسب

استفاده از جلوه‌های بصری همیشه یکی از مهم‌ترین بخش‌های تبلیغات بوده است. از دهه ۲۰ میلادی و کمپین‌های جان گیلروی گرفته تا دوره مدرن، مخاطب همیشه به تصاویر توجه خاصی داشته است. یکی از بهترین نمونه‌های استفاده بهینه از تصاویر در عرصه تبلیغات مربوط به جان گیلروی است. به‌طور معمول در دهه ۲۰ انتظار چندانی از عرصه تبلیغات برای تأکید بر جلوه‌های بصری نداریم. در واقع در آن زمان هنوز ابزارهای جانبی برای خلق تصاویر باکیفیت وجود نداشت. با این حال گیلروی از همان امکانات موجود نیز به بهترین شکل استفاده کرد. حاصل کار پوستر مشهوری است که در آن یک شترمرغ بطری نوشیدنی را به‌طور کامل بلعیده است.

استفاده از طنزهای ساده و همه فهم همیشه جزو یکی از تکنیک‌های کاربردی در عرصه تبلیغات بوده است. براین اساس هیچ پلتفرمی بهتر از تصاویر و کاریکاتورها قادر به انتقال بار طنز تبلیغات نیست. در این زمینه نیز جان گیلروی یکه تاز کلاسیک محسوب می‌شود. وی با طراحی پوسترهای مختلف جان تازه‌ای به تبلیغات در بین سال‌های میان دو جنگ جهانی بخشید.

امروزه با پیشرفت ابزارهای طراحی تصاویر کار برای بازاریاب‌ها راحت‌تر شده است. با این حال اکنون طراحان تبلیغات باید از هماهنگی محصول نهایی با شعار و تعهدات شرکت متبوع اطمینان حاصل کنند. در حقیقت اکنون کانون توجه بیش از ایده آگهی روی هماهنگی آن با ماهیت شرکت موردنظر قرار دارد.

ادامه دارد...

منبع: hootsuite

دریچه

چگونه مدیر محصول شوید؟

به قلم آرت پتی

مترجم: نسیم سادات حسینی

افراد متخصصی که به دنبال ارائه گسترده توانایی‌های خود در سازمان و کسب تجربه مدیریتی هستند، روز به روز بیشتر خواهان نقش چالش‌برانگیز مدیر محصول می‌شوند. مسئولیت‌های یک مدیر محصول سراسر سازمان را پوشش می‌دهد و تا بازار نیز گسترش می‌یابد که معمولا بر یک یا چند صنعت و گروه‌های مشتریان تمرکز دارد. کار مدیران محصول شناخت نیازها و چالش‌های مشتریان هدف و تبدیل آن نیازها به ایده‌هایی برای سرمایه‌گذاری و تولید محصول جدید یا ارتقای محصولات فعلی است. آنها به مطالعه کسب و کار یا تدوین طرح‌های تجاری برای ایده‌های سرمایه‌گذاری پرداخته و پس از تأیید آنها از سوی مدیریت، به منظور شناسایی نیازها و پشتیبانی از فرآیند تبدیل ایده به محصول جدید، دست به همکاری نزدیک با گروه‌های مهندسی یا تحقیق و توسعه می‌زنند. به محض اینکه یک محصول مراحل تولید را پشت سر می‌گذارد، مدیر محصول کارش را به‌منظور یاری رساندن به آماده‌سازی سازمان برای بازاریابی، فروش و حمایت از عرضه محصول آغاز می‌کند. در طول حیات محصول، مدیر محصول درگیر پایش عملکرد آن، ارائه پیشنهاد در جهت تنظیم قیمت‌ها یا ارتقای کیفیت برای مقابله با اقدامات رقیب و همکاری با مشتریان به‌منظور شناسایی بهبودهای احتمالی است. در نهایت باید گفت مدیر محصول در حین مدیریت روند توقف عرضه محصول قدیمی، تولید محصول جایگزین را نیز طرح‌ریزی می‌کند. مدیران محصول در بازارها و فناوری‌های مربوط به خود تبدیل به متخصصان فن می‌شوند و اغلب ملاقات با مشتریان یا مشتریان احتمالی، صحبت در رویدادهای صنعتی و یا همکاری با مطبوعات و انتشارات این حوزه به عهده آنها گذاشته می‌شود؛ آنها نیز همه این کارها را با هدایت، رهبری و تعهد به افراد و وظایف در سرتاسر سازمان به انجام می‌رسانند، بدون آنکه اختیارات رسمی‌شان چیزی بیش از امکان متقاعد ساختن دیگران برای حمایت از ایده‌های‌شان باشد. مدیریت محصول شغلی چالش‌برانگیز و دشوار است که در عین حال فارغ‌التحصیلان تازه دانشگاه و رشته MBA روز به روز بیشتر به دنبال آن هستند. کار به عنوان مدیر محصول فرصت زیادی برای دیده‌شدن در سازمان و پرورش مهارت‌ها و کسب اعتبار لازم برای پیشرفت در نقش‌های مدیریتی آینده در اختیار فرد می‌گذارد.

نقش مدیر محصول در حال تغییر و تحول است:

نقش کلاسیک مدیران محصول از شرکت‌های محصولات مصرفی، مانند پروکتراند گمبل یا یونیلور نشأت می‌گیرد که این قهرمانان عرصه محصول به عنوان مدیرعامل در این شرکت‌ها کار می‌کردند. آنها پیشنهادهای این شرکت برای رشد و منفعت را از پژوهش بازار گرفته تا تولید محصول، بسته‌بندی، تبلیغ و فروش مدیریت کردند.

با گذشت زمان، تمام بخش‌های صنعتی عملا ابعادی از نقش مدیر محصول را اختیار کرده‌اند. حتی مؤسسه‌های خدماتی نیز برای برگردان نیازها و بینش مشتری به ارائه خدمات بر گونه‌ای از نقش مدیریت محصول تکیه می‌کنند.

در برخی بازارها، این نقش به دو حوزه مدیریت محصول و مدیریت بازاریابی محصول تقسیم می‌شود.

مدیر بازاریابی محصول بیشتر بر بازاریابی و هماهنگی برون‌گرا تمرکز دارد، درحالی‌که مدیر محصول بخش اعظم تلاش‌های خود را بر هماهنگی داخلی، خصوصا با گروه‌های تحقیق و توسعه و مهندسی، متمرکز می‌کند. هر دوی این نقش‌ها به منظور تضمین انسجام و هماهنگی در گروه‌های ذی‌نفع همکاری تنگاتنگی با یکدیگر دارند.

مدیریت محصول مدیریت پروژه نیست!

با آنکه شغل مدیریت محصول نیز شامل انجام هماهنگی‌های درون‌گروهی بسیاری است، نباید آن را با مدیریت پروژه اشتباه گرفت. مدیر پروژه مسئولیت هماهنگی و راهنمایی گروه‌هایی را بر عهده دارد که روی نوآوری‌های موقت و منحصربه‌فرد کار می‌کنند، اما مدیر محصول پیشنهادات خود را از طریق مطالعه تجاری و از منظر مدیریتی ارائه می‌دهد. مزیت مدیریت پروژه در این است که استانداردهای صنعتی و اقدامات تأییدکننده آن به خوبی تعریف شده و مشخص هستند، درحالی‌که نقش مدیر محصول به‌طور قابل‌توجهی در مقیاس صنعتی تعریف‌نشده باقی مانده است. معدود مؤسساتی هستند که به آموزش مدیران محصول می‌پردازند، اما برخلاف نهادهایی که در حوزه مدیریت پروژه وجود دارند، در حوزه مدیریت محصول هیچ پیکره دانش استاندارد یا هیچ نهاد تأییدکننده‌ای وجود ندارد. هم برای مدیر محصول و هم برای مدیر پروژه امر رایجی است که برای تولید محصول جدید یا مقدمات ارتقای محصولات فعلی در کنار هم کار کنند.

مهارت‌های لازم برای موفقیت در حرفه مدیریت محصول:

با توجه به گستره وسیع وظایف مدیر محصول، برای موفقیت در این زمینه به مجموعه‌ای از مهارت‌های گوناگون نیاز است که عبارتند از:

- توانایی درک عمیق یک بخش خاص از بازار یا گروه‌بندی مشتریان؛
- آشنایی با کاربرد خاص محصولات برای مشتریان؛
- کنجکاوی برای کشف و شناسایی چالش‌های مشتری و برگردان آن چالش‌ها به ایده‌هایی برای محصولات یا خدمات؛
- توانایی طراحی یک طرح تجاری سرمایه‌گذاری برای تولید محصول جدید یا ارتقای محصول فعلی؛ داشتن مدرک تحصیلی در حوزه بازرگانی، به‌ویژه در رشته MBA، برای این شغل بسیار مفید است.
- مهارت‌های تفکر انتقادی که برای ارزیابی نیازهای مشتری، پیشنهادات رقیب و گرایش‌های اصلی روز و برگردان این اطلاعات به طرح‌های سرمایه‌گذاری ضروری‌اند؛
- توانایی هدایت و رهبری غیررسمی اطرافیان، یعنی بدون نیاز به ارائه گزارش رسمی به مسئولان بالادستی؛
- مهارت‌های ارتباطی نوشتاری و گفتاری بسیار خوب، با تأکید بر مهارت‌های متقاعدسازی.

ممکن است بر حسب ماهیت پیشنهادها، به سطح بالایی از تخصص فنی نیز نیاز باشد. بسیاری از مدیران محصول دارای سوابق فنی، از جمله مدرک مهندسی، هستند.

منبع: thebalance

۵عادت عالی موفق‌ترین افراد جهان

مترجم: امیر آل‌علی

به عقیده اسکار وایلد، هر کسی باید منحصر به فرد باشد و از کپی‌برداری از فردی دیگر خودداری کند. با نگاهی به زندگی افرادی موفق نیز به درستی این گفته پی خواهید برد. در واقع این دسته از افراد هیچ گاه مطابق گام‌های فردی دیگر قدم برنداشته و خود خالق داستانی جدید هستند. درواقع توجه به این امر بسیار مهم است که هر فردی موقعیت خاص خود و محدوده توانایی‌های مشخصی دارد. به همین دلیل کپی‌برداری از اقدامات فردی دیگر که به واسطه آن توانسته به موفقیتی چشمگیر دست پیدا کند، در بهترین حالت ممکن هم باعث نخواهد شد تا شما به فردی بزرگ‌تر از الگوی خود تبدیل شوید. با این حال در این رابطه نگاهی به زندگی و اقدامات صورت گرفته افراد می‌تواند به ایجاد چارچوب فکری شما کمک شایانی کند و از بروز خطاهای احتمالی بکاهد. در این راستا و در ادامه به بررسی پنج عادت عالی موفق‌ترین افراد جهان خواهیم پرداخت که بدون شک رعایت آن می‌تواند شما را در مسیر درست قرار دهد. با این حال توجه داشته باشید که در رابطه با هر موضوعی لازم است شرایط خود را مدنظر قرار دهید و از اعمال تغییرات لازم در آنها واهمه‌ای نداشته باشید.

۱- آنها با کمک به دیگران به اعتبار خود می‌افزایند

در صورتی‌که بتوانید در رابطه با موضوعی به فردی دیگر کمک کنید، این اقدام بیانگر این واقعیت خواهد بود که شما در رابطه با مورد مذکور در جایگاه مناسبی قرار داشته و صاحب‌نظر هستید. تحت این شرایط اعتبار شما به شدت افزایش پیدا خواهد کرد. برای مثال اپرا وینفری که از شناخته شده‌ترین مجریان حال حاضر جهان محسوب می‌شود به مجری‌ای جوان و تازه کار برای رفع مشکل خود کمک کند، در واقع مهارت خود را در معرض نمایش قرار داده است. به همین خاطر نباید به باورهای غلطی نظیر اینکه نباید دانسته‌های خود را با دیگران به اشتراک گذاشت زیرا ممکن است آنها در آینده به رقیبان شما تبدیل شوند، اعتنایی داشته باشید. همچنین توجه داشته باشید که اعتبار شما زمانی‌که تلاش برای اعتبار بخشی به فرد دیگری را داشته باشید به علت اینکه اقدامی مناسب در جامعه تلقی می‌شود، باعث افزایش فوق‌العاده محبوبیت شما و در نهایت رشد اعتبار شخصی خواهد شد.

۲- آنها با افراد منفی ارتباطی ندارند

این امر یک واقعیت غیرقابل انکار است که همنشینان بر ما تأثیر خواهند گذاشت. به همین دلیل بسیار مهم است که دایره روابط خود را با چه کسانی پر می‌کنید. در این رابطه افراد موفق به شکلی حرفه‌ای عمل می‌کنند و ارتباط خود را با افرادی که همواره بار منفی برای آنها به همراه خواهند داشت، قطع می‌کنند. همچنین همواره مشاهده شده است که اطرافیان و خصوصا همکاران افراد موفق از تأثیرات مثبتی که آنها به وجود آورده‌اند سخن می‌گویند. به همین دلیل اگر خواهان این هستید که به گروه موفق‌ترین افراد جهان ملحق شوید لازم است همواره تأثیر مثبتی روی اطرافیان خود داشته باشید. در نهایت افزایش سطح اطرافیان شما و به خصوص تیم کاری به بهبود جایگاه شما نیز کمک خواهد کرد.

۳- آنها تنها باور قلبی خود را بیان می‌کنند

تقریبا تمامی افراد برای ارائه الگوهای رفتاری متنوع در شرایط گوناگون تلاش می‌کنند. با این حال این امر یک واقعیت است که موفق‌ترین افراد در بسیاری از جنبه‌های زندگی نسبت به سایرین متفاوت عمل می‌کنند. در واقع اینکه عقیده خود را با توجه به شرایط گوناگون و موقعیت‌های متنوع تغییر دهید، باعث خواهد شد تا در دستیابی به الگوی رفتاری منحصر به فرد خود ناامید باشید. همچنین اینکه حرف و نظر شما در مکان‌های گوناگون تغییر داشته باشد در نهایت محبوبیت شما را در جامعه کاهش خواهد داد. به همین دلیل همواره آن‌چیزی را که خود به آن باور قلبی دارید بدون توجه به اینکه ممکن است چه واکنش‌هایی را به همراه داشته باشد، مطرح سازید.

۴- آنها اعتماد به نفس دارند

ریشه بسیاری از استرس‌ها و تردیدهای افراد در عدم اعتماد به نفس کافی است. به همین دلیل بسیار مهم است تا این موضوع را در خود تقویت کنید. باور غلط مردم در این رابطه این است که برخی دارای ناتوانایی بوده و برخی دیگر از وجود آن بهره‌مند نیستند. با این حال این از جمله مهارت‌هایی است که افراد می‌توانند آن را در خود تقویت کنند. اگرچه برخی از وجود آن بیشتر برخوردار هستند، با این حال نباید به مانعی برای شما در این رابطه تبدیل شود. بدون شک هر فردی اعتماد به نفس دارد، با این حال لازم است با انجام تمرین‌هایی به شکوفایی و تقویت آن کمک کند. با نگاهی به رفتار افراد موفق نیز به این نکته پی خواهید برد که آنها در این رابطه کاملا قدرتمند هستند. درواقع آنها ترسی از نشان دادن آن چیزی که در حقیقت هستند ندارند و اینکه نیازی به پنهان کاری و یا ظاهرسازی ندارند، باعث می‌شود فشار کمتری را حس کنند و تمرکز خود را روی کارهای مهم‌تری بگذارند.

۵- آنها به سخنان عمیق تمایل بیشتری دارند

آن‌چیزی که شما بیان می‌کنید، اندیشه‌ها و حقیقت شما را فاش خواهد ساخت. به همین دلیل هم است که موفق‌ترین افراد در گفته‌های خود کاملا عمیق و در عین حال دقیق بوده و از بیان هرچیزی اجتناب می‌کنند. در این راستا لازم است تا از همین امروز نسبت به گفته‌های خود بازبینی‌های لازم را انجام داده و سعی در افزایش بار معنایی جملات خود داشته باشید.

منبع: cnbc

کارآفرینی

۷عاملی که نشان می‌دهد شما به سمت موفقیت گام برمی دارید

به قلم Martin Zwilling

سعیده کریمی

اگر شما یک کارآفرین سریالی با کوله‌باری از موفقیت‌ها نیستید، لازم است که یک طرح تجاری داشته باشید تا بتوانید سرمایه‌گذاران را متقاعد کنید که قادرید از یک رؤیا کسب‌وکاری بسازید که به کمک آن دنیا را عوض کنید.

این افسانه موهوم را باور نکنید که تنها کاری که برای موفقیت لازم است این است که طرحی از ایده خود را بر روی یک دستمال کاغذی طراحی کنید و بعد سرمایه‌گذاران صف خواهند بست که با شما همکاری کنند و به شما پول دهند.

بر اساس تجربه‌ای که من به عنوان فراهم آورنده شرکت‌های نوپا و مشاور تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران کسب کرده‌ام، نداشتن طرح تجاری شما را آدمی خیال‌باف یا در بهترین حالت فردی اهل چالش معرفی خواهد کرد.

سریع بگویم نیازی نیست برنامه تجاری یک کتاب شود، بلکه بهتر است با یک «ارائه کوتاه استارت‌آپی» تعدادی اسلاید را دربر بگیرد و پایه و مبنای کار را پوشش دهد. همین برای شروع کافی است. بعد می‌توانید جزییات را اضافه کنید.

حال بگذارید درمورد مبانی کاری که باید پوشش دهید صحبت کنیم. در این نوشته سعی کرده‌ام از اصطلاحات و لغاتی استفاده کنم که با مجموع مشتریان، سرمایه‌گذاران و شرکای تجاری مطابقت داشته باشد و از کلمات اختصاری و لغات فنی پرهیز کنم.

ارائه خود را با پرسش یا عبارتی آغاز کنید که توجه سرمایه‌گذار را جلب کند، عبارتی که اشتیاق ایشان را برانگیزد، سپس به مبانی کلیدی زیر اشاره کنید:

۱- تعریف مشکل مشتری و ارائه راه‌حلی برای آن

برای ارزیابی ارزش و سختی، از واژگانی ملموس و قابل درک استفاده کنید. برای مثال بگویید: «من برای گوشی همراه تکنولوژی جدیدی به ثبت رسانده‌ام که با صرف نصف هزینه، عمر باتری را دوبرابر می‌کند. دیگر در میانه تماس تلفنی، همراه‌تان خاموش نخواهد شد». شما باید بتوانید چنین ارائه‌ای را ظرف ۳۰ ثانیه بیان کنید.

۲- بخش‌بندی فرصت‌ها و محیط رقابتی

درمورد راه حلی که ارائه می‌دهید باید محدوده بازار را با استفاده از عبارات غیرفنی تعیین کنید و از اطلاعات موثقی استفاده کنید که از جانب متخصصان صنعت نقل شده باشد نه اینکه نظریات خود را بیان کنید.

لیستی از رقبای اصلی تهیه کنید، مزیت‌های پایدار رقابتی مانند حق انحصاری و نشان تجاری را پررنگ کنید.

۳- ارائه جزییات در مورد مدل تجاری و جریان نقدینگی

هر تجارتی، از جمله سازمان‌های غیرانتفاعی، برای باقی ماندن نیاز به یک مدل تجاری دارند. ارائه رایگان محصولات یا خدمات به مشتریان شاید در بازاریابی مواد جذاب به نظر برسد، اما شما برای بقا به منابع درآمدزا نیاز دارید. کلمه رایگان برای سرمایه‌گذاران حرف غیر قابل پذیرشی است، چرا که سخت می‌توان از محصول رایگان بازدهی مالی داشت.

۴- تأکید کنید که چرا تیم شما برای این چالش بهترین گزینه است

نام مشاوران و افراد کلیدی را که با شما همکاری می‌کنند حتما عنوان کنید و اگر پیش از این تجربه راه‌اندازی یک استارت‌آپ یا رهبری در حوزه تجاری مربوطه داشتید، بیان کنید

با اینکه تنها عناوین شغلی حال و گذشته افراد چنین اطلاعاتی را منتقل نمی‌کند، اما سرمایه‌گذاران حرفه‌ای همواره بیش از محصول مناسب به دنبال افراد مناسب هستند

۵- بازاریابی، حراج و تجربه مشتری

تصور می‌کنم که اغلب شما این عوامل را برای یک تجارت موفق ضروری می‌دانید، اما نه برای سرگرمی.

با این حال درخواست‌های بسیاری برای سرمایه‌گذاری دریافت می‌کنم که هیچکدام به برنامه‌ای خاص یا هزینه‌های همراه این عوامل اشاره‌ای نمی‌کنند و معمولا اشاره نکردن این مسائل به معنای نداشتن برنامه و عدم توانایی برای رقابت‌پذیری است.

۶- درآمدهای پروژه، هزینه‌ها و نیازهای سرمایه‌گذاری

اگر به تعیین اهداف علاقه‌ای ندارد، چندان انتظار نداشته باشید که سرمایه‌گذاران منابع مالی‌شان را در اختیار شما بگذارند. رویدادهای مهم این مسیر باید به‌طور کلی تعیین شوند.

هنگام برآورد درخواست مالی از ارزش استارت‌آپ خود در آن زمان آگاهی داشته باشید، زیرا سرمایه‌گذاران در مقابل همکاری‌های‌شان انتظار سهم منصفانه‌ای خواهند داشت.

۷- طرح کلی بازگشت سرمایه و فرآیند بازپرداخت

بهترین شیوه برای این کار این است که فرآیند بازپرداخت جدیدی در یک شرکت مشابه را به سرمایه‌گذاران نشان دهید. سرمایه‌گذاران به دنبال شرکت‌هایی هستند که از ظرفیت بالایی در توسعه برخوردار باشند و بتوانند درآمدهای سالانه خود را افزایش دهند، ضریب افزایش بالایی در فروش داشته باشند و بتوانند نرخ بازگشت سرمایه را تا ۱۰ برابر نیز افزایش دهند.

اگر وقتی برای نوشتن تمام جزییات ندارید، یا مهارت‌های نوشتاریکتان آنچنان که باید نیست، از دیگران کمک بگیرید. هیچ مدیری را نمی‌شناسم که تمام قراردادهایش را خودش بنویسد، اما هر مدیر باهوشی شخصی را دارد که برایش می‌نویسد و به تمام عوامل آگاه است.

کارآفرینی که نتواند یک برنامه‌ریزی را مدیریت کند احتمالا نخواهد توانست کسب و کار جدیدی را مدیریت کند.

منبع: inc

ایریس اپفل از تجربیات خود می‌گوید

۱۰ توصیه از مادربزرگ دنیای مد

مترجم: امیر آل‌علی

بدون تردید هر فردی که در زمینه مد اطلاعاتی داشته باشد با نام خانم ایریس آپفل آشنایی دارد. در رابطه با زندگینامه وی می‌توان گفت که وی در شهر کوئینز نیویورک در ۲۹ آگوست سال ۱۹۲۱ در خانواده‌ای یهودی به دنیا آمده است، پدر او ساموئل برل تاجر معروف شیشه و آینه و مادر وی زنی روسی و صاحب یک بوتیک بوده است. وی در رشته تاریخ هنر در دانشگاه نیویورک تحصیل کرد و در مجله Women's Wear Daily مشغول به کار شد. همچنین او دستیار رابرت گودمن تصویرساز معروف هم بود و در سال ۱۹۴۸ با کارل آپفل ازدواج کرد و آن دو با هم کارخانه پارچه بافی Old World Weavers را بنیانگذاری کردند که تا سال ۱۹۹۲ و بازنشستگی آنها پابرجا بود. جالب است بدانید که او طراحی داخلی کاخ سفید را در دوره ریاست جمهوری ترومن، آیزنهاور، کندی، جانسون، نیکسون، فورد، کارتر، ریگان و کلینتون به عهده داشته است. وی در آستانه ۱۰۰ سالگی قرار دارد، با این حال همچنان در عرصه خود فعال بوده و به همین خاطر بدون شک راز ماندگاری وی در صنعتی که همواره در حال تغییر و تحول است، خود حاوی نکاتی ارزشمند خواهد بود. در ادامه به بررسی ۱۰ توصیه از این کارآفرین و طراح خلاق خواهیم پرداخت.

۱- توجه داشته باشید که سن تنها یک عدد است

خانم ایریس همواره این جمله را در مصاحبه‌های خود عنوان کرده است که هیچ‌گاه به سن خود فکر نمی‌کند. درواقع ریشه بسیاری از عدم موفقیت افراد این است که به نظر عموم در رابطه با سن افراد و نقش‌های تعیین شده برای سنین مختلف توجه نشان داده و به همین خاطر پس از سپری شدن بخشی از عمر خود دیگر زمان را برای شروعی دوباره و با پیشرفت مناسب نمی‌دانند. همین امر هم باعث می‌شود که تا پایان عمر خود در وضعیت فعلی خود باقی بمانند. در واقع تا هنگامی که از فکر و بدن خود استفاده می‌کنید، روند تحلیل رفتن آنها با کندی محسوسی مواجه خواهد بود. به همین دلیل برای شاداب بودن در سنین بالا ضروری است تا فعالیت خود را حفظ کنید. همچنین ضروری است تا به فعالیتی که انجام می‌هید تمایل کافی داشته باشید. در غیر این صورت حتی ممکن است با نتایجی معکوس مواجه شوید.

۲- شریکی برای خود بیابید که حامی اهداف شما باشد

از دیگر دلایل موفقیت خانم ایریس را می‌توان ازدواج موفق وی دانست. او همواره بیان کرده است که همسرش بزرگ‌ترین حامی کارهایش محسوب می‌شود و هیمن امر باعث شده تا وی بتواند با انگیزه‌ای به مراتب بیشتر و به دور از دغدغه روی کار خود تمرکز داشته باشد. وی عقیده دارد که لباس‌های زنانه باید همراه با رنگ‌های شاداب و به اصطلاح خود وی حاوی طنز باشند. بدون تردید همسر وی در حفظ این روحیه و دیدگاه نقشی اساسی داشته است و خانم ایریس در مستند خود نیز به این مورد اشاره کرده است. به همین خاطر ضرورت ازدواج با فردی مناسب برای موفقیت در زمینه کاری امری مهم محسوب می‌شود.

۳- وقتی چیزی نظر شما را به خود جلب کرد حتماً سراغ آن بروید

ترس از جمله عواملی است که باعث مرگ خلاقیت خواهد شد. به همین خاطر در زندگی خود از امتحان کردن چیزهای جدید واهمه‌ای نداشته باشید. با این حال، این امر به معنای هرکاری که دوست دارید انجام دهید نیست و لازم است ملاحظاتی را با توجه به موقعیت و شرایط جامعه خود مدنظر قرار داده و طرح‌تان را ابتدا مورد آزمایش قرار دهید. خانم ایریس در ابتدای سنین جوانی هرگز تصور نمی‌کرد که روزی به یکی از نمادهای دنیای مد تبدیل شود. با این حال تمایل وی به این عرصه در نهایت به محرکی برای حضور تبدیل شد. با این حال در صورتی که وی خود را در حصار ترس‌های خود نگه می‌داشت، بدون شک امروز در جایگاه فعلی قرار نداشت و زندگی خود را در راهی سپری می‌کرد که عملا مورد علاقه وی نبود و همواره با حسرت یک کار نکرده زندگی خود را به پایان می‌برد.

۴- برای جوان ماندن باید مانند یک جوان فکر کنید

هیچ چیز قوی‌تر از اندیشه آدمی وجود ندارد. همواره آزمایشاتی صورت گرفته است که افراد تنها صرفا با تلقین توانسته‌اند بسیاری از بیماری‌ها را مداوا کنند. به همین خاطر نباید از کنار ذهن خود به سادگی گذر کنید. در صورتی که می‌خواهید کاری بزرگ را انجام دهید ابتدا لازم است ذهن خود را برای چینن شرایطی آماده سازید، در غیر این صورت در مدت زمانی کوتاه با شکست و ناامیدی مواجه خواهید شد. خانم ایریس علت این امر را که در آستانه ۱۰۰ سالگی همچنان به مانند فردی جوان رفتار می‌کند در ذهنیت خود مبنی بر اینکه باید مانند یک جوان فکر کند می‌داند و توصیه می‌کند که برای دستیابی به این مهارت از همین امروز تلاش کنید. در واقع او بر این باور است که دنیای مد را نمی‌توان با اندیشه‌های کهنه نگه داشت و لازم است خود را با شرایط جدید به خوبی هماهنگ سازید و به روز زندگی کنید.

۵- مراقب قضاوت‌های خود نسبت به سایرین باشید

در طول زندگی خود باید به نحوی عمل کنید که شما را با صفاتی مثبت بشناسند. بدون تردید هنگامی که به فردی ایرادگیر و منتقد سفت و سخت سایرین تبدیل شوید، نمی‌توانید محبوبیت را برای خود به ارمغان آورید و نام خود را به برندی محبوب تبدیل کنید. با توجه به اینکه در هر عرصه‌ای از کسب‌وکار افراد با مردم در ارتباط هستند، لازم است موارد مورد پسند جامعه را به لیست سیاست رفتاری خود اضافه کنید. بدون تردید یکی از بدترین کارهایی که یک کارآفرین می‌تواند انجام دهد، تخریب همکار یا حتی رقیب خود است. برای موفقیت تنها کافی است کاری را که به آن ایمان دارید با سعی و تلاشی مناسب و به خوبی انجام دهید. با این نگرش دیگر نیازی به بدگویی از فرد دیگر وجود ندارد. خانم ایریس خود را در صنعت مد قردی متفاوت می‌داند. با این حال این امر نباید زمینه‌ساز قضاوت‌هایی در رابطه با وی شود. همچنین او نیز تا کنون به واسطه سبک خاص خود فرد دیگری را مورد قضاوت قرار نداده و خود را برتر از هیچ فرد دیگری نمی‌داند.

۶- نگذارید شهرت شما را به چیزی که نیستید تبدیل کند

بسیاری از افراد به محض کسب اندکی شهرت اقدام به اعمال تغییرات بسیاری در زندگی خود می‌کنند. با این حال خانم ایریس عقیده دارد که اصالت افراد از جمله عواملی است که تفاوتی جذاب را به وجود خواهد آورد. بدون تردید اگر شما به پیاده‌روی علاقه دارید و از این کار آرامش خاصی دریافت می‌کنید دلیلی ندارد که با کسب شهرت این عادت خود را ترک کرده و به ورزشی گران قیمت روی آورید. توجه داشته باشید که شما باید دو جنبه کاملا متفاوت در زندگی خود داشته باشید و زندگی شخصی‌تان را با آن‌چیزی که در محل کار هستید ادغام نکنید.

۷- با پول نمی‌توانید موفقیت را خریداری نکنید

خانم ایریس جمله‌ای معروف دارد که می‌گوید هیچ پولی ارزش سبکی را که شما طراحی می‌کنید نخواهد داشت. به همین دلیل نباید صرفا برای کسب ثروت کاری را انجام دهید. پول تنها عاملی است که رفاه را در زندگی برای ما به ارمغان خواهد آورد و نباید به هدفی در زندگی تبدیل شود. به همین خاطر همواره کاری را که دوست دارید در اولویت قرار دهید و صرفا روی آن‌چیزی که می‌خواهید به جهان معرفی کنید تمرکز کرده و موراد دیگر را کنار بگذارید. با این سیاست ثروت نیز خود به دنبال شما خواهد آمد.

۸- همواره بهترین به معنای گران‌قیمت‌ترین گزینه نیست

همواره مشاهده شده است که یک تیم کوچک موفق به انجام کاری می‌شود که غول‌های آن عرصه از انجام آن عاجز هستند و این امر خود گواه این است که صرفا ثروتمندها موفق نخواهند بود. در دنیای حاضر این خلاقیت است که حرف اول را می‌زند به همین خاطر به خود ایمان داشته باشید و از ایجاد مانع‌های گوناگون پیش پای خود جلوگیری کنید. در زمینه مد نیز به نظر خانم ایریس اینکه چه چیزی را می‌پوشید چندان اهمیت ندارد، بلکه عامل مهم چگونه لباس پوشیدن است. به همین خاطر نگاه خود را نسبت به مسائل مختلف تغییر دهید و همواره به دنبال راهکارهایی خلاقانه باشید.

۹- شروعی کوچک داشته باشید

همواره مشاهده شده که برخی از افراد از همان ابتدای کار در تلاش برای ایجاد شرکتی لوکس و با امکانات کامل هستند. این امر بدون شک هزینه بسیاری را به همراه خواهد داشت و به عاملی تبدیل خواهد شد که زمان را از افراد خواهد گرفت. برای ایجاد قصر خود زمان کافی خواهید داشت با این حال ابتدا لازم است امپراتوری‌تان را شکل دهید. به همین خاطر در ابتدای کار تنها به در اختیار داشتن مکانی برای شروع بسنده نکنید و این نکته را به‌خاطر داشته باشید که فرصت‌ها منتظر شما نمی‌مانند و ممکن است ایده امروز شما فردا توسط فردی دیگر به اجرا گذاشته شود.

۱۰- تظاهر را کنار بگذارید

گذر عمر امری بدون توقف است و هیچ دلیل منطقی وجود ندارد که سن خود را پنهان کنید. بدون شک انجام کاری مصنوعی منجر به این خواهد شد تا درک لازم صورت نگرفته و متهم به تظاهر کردن به چیزی که نیستید، شوید. درواقع بهتر است به جای پنهان کردن چین و چروک‌های خود در فکر جوان نگه داشتن مواردی نظیر فکر و لباس خود باشید تا مانند خانم ایریس به زنی ۱۰۰ ساله ولی با روحیه یک آدم جوان تبدیل شوید که هر فردی را به تحسین وادار خواهد کرد.

منبع: cnbc

کلید

موفقیت یعنی چسبیدن به علایق در شغل

سامی کاراملا نویسنده حوزه کسب و کار
مترجم: سعیده کریمی

اولین باری را که تلاش می‌کردم داستانی بنویسم خوب به خاطر دارم. یک شب گرم تابستانی بود و خودم را در اتاقم محبوس کرده بودم، روی زمین نشسته بودم و تند تند روی کاغذ چیز می‌نوشتم. پنج ساله بودم.در آن وقت به سختی می‌توانستم حروف را درست بنویسم، اما ایده‌ها همچون طلوع خورشید درونم را روشن کرده بود- من شور زندگی‌ام را پیدا کرده بودم.

اگر آنقدر خوش شانس هستید تا حرفه‌ای را بیابید که شما را سر شوق آورد، زندگی‌تان را روی آن بنا کنید، اهداف‌تان را با آن هماهنگ کنید و هرگز رهایش نکنید.

هیثر موناهان موسس گروه مشاوره شغلی «ارباب تپه‌ها» می‌گوید: «برای آنکه بتوانید به ظرفیت‌های‌تان دست یابید باید علایق و استعدادهای‌تان را شناسایی و راه‌هایی برای بکارگیری روزانه آنها ایجاد کنید. اگر چیزی واقعا برای‌تان اهمیت داشته باشد، راهی برای وقت گذاشتن روی آن پیدا خواهید کرد.»

اگر آرزوهای‌تان را کنار بگذارید بی‌انگیزه خواهید شد و این مسئله بر زندگی شخصی و حرفه‌ای شما تأثیر خواهد گذاشت. در این نوشته نشان می‌دهم چگونه به علایق حقیقی‌تان بچسبید و اهداف‌تان را از طریق حرفه‌تان دنبال کنید.

حرفه‌ای را انتخاب کنید که بیانگر علایق شما باشد

نیازی نیست در جایگاهی کار کنید که دقیقا مطابق علایق شما باشد، اما بهتر است به هر شیوه ممکن شغل‌تان را در مسیر علایق‌تان هدایت کنید. برای مثال اگر در بنگاه معاملات املاک کار می‌کنید، اما به عکاسی علاقه دارید می‌توانید با عکس گرفتن از املاک و مستغلات مهارت‌تان را به‌کار ببندید. این کار نه‌تنها به مذاق خریداران خوش می‌آید، بلکه شما را قادر می‌سازد تا روی توانایی‌های‌تان کار کنید.

بدون انگیزه و شور قلبی هرگز به ظرفیت خود دست نخواهید یافت. به جای آنکه شغلی را به‌خاطر پول و درآمد انتخاب کنید، به‌خاطر خوشحالی‌تان انتخاب کنید و اگر احساس رضایتمندی ندارید در ایجاد تغییر تردید نکنید.

موناهان پیشنهاد می‌کند که اگر احساس نارضایتی می‌کنید با مدیران محیط کارتان حرف بزنید. شاید بتوانند شما را در پروژه‌هایی به‌کار بگیرند که به استعدادهای‌تان نزدیک‌تر باشد. با به کار بستن علایق و مهارت‌های‌تان در محیط کار نه‌تنها بهتر کار می‌کنید، بلکه احساس اعتماد به نفس، انگیزه و خلاقیت بیشتری خواهید داشت.

اهداف‌تان را با دوستان‌تان در میان بگذارید

هرچه بیشتر در مورد مسئله‌ای صحبت کنید، واقعی‌تر می‌شود. از هر فرصت ممکن برای حرف زدن درمورد اهداف‌تان سود ببرید و با هرکسی که می‌توانید در این مورد صحبت کنید. موناهان می‌گوید: «هرچه بیشتر با دیگران درمورد اهداف‌تان صحبت کنید، افراد بیشتری در مورد پیشرفت و پیشبرد کارهای‌تان از شما پرس‌وجو می‌کنند و این مسئله شما را به فعالیت بیشتر وامی‌دارد.» این فرد می‌تواند از اعضای خانواده‌تان باشد، مشاور باشد یا فردی که در زمینه مشابه تلاش می‌کند. به هرحال با بیان اهداف و آرزوهای‌تان انگیزه بیشتری دریافت خواهید کرد.

موناهان اهدافش را با پسرش در میان می‌گذارد تا انگیزه بگیرد. وقتی احساس شکست می‌کند، با خود فکر می‌کند چه الگویی برای پسرش خواهد بود و به راه ادامه می‌دهد.

علایق‌تان را در اولویت قرار دهید

رایج‌ترین بهانه‌ای که برای انجام ندادن کارها آورده می‌شود، نداشتن وقت است. اما اگر واقعا به انجام کاری علاقه داشته باشید، از انجام کار اصلی منحرف نخواهید شد. احتمالا شما هیچ‌گاه فرصت پیدا نخواهید کرد، خودتان باید فرصت را بسازید.

موناهان می‌گوید: «من دریافته‌ام که برداشتن گام‌هایی هرچند کوچک سودمند است. هر روز برای نزدیک‌تر شدن به اهداف‌تان یک کار انجام دهید، مهم نیست که چقدر کوچک و بی‌اهمیت باشد و خواهید دید که چقدر پیشرفت کرده اید.» در نهایت همه چیز به شما بستگی دارد. حتی اگر از حمایت دوستان و آشنایان برخوردار باشید، این شما هستید که انتخاب می‌کنید یک ساعت زودتر از خواب برخیزید، یا در اوقات بیکاری روی پروژه‌تان کار کنید یا پای اینترنت وقت بگذرانید.

مسئولیت دنبال کردن آرزوهای‌تان را بر عهده بگیرید، مهم نیست چقدر مشغله دارید.

موناهان اضافه می‌کند «نوشتن اهداف‌تان و در دسترس گذاشتن آن برای دیدن و به‌خاطر آوردن نیز کمک شایانی می‌کند. من دوست دارم برای خودم محدودیت زمانی تعیین و هر هفته پیشرفت کارهایم را بررسی کنم.» همیشه به‌خاطر داشته باشید چرا کاری را شروع کردید و کجا می‌خواهید آن را به پایان برسانید.

منبع: businessnewsdaily

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

اگهی حصر وراثت

اله قلی پور ها شم به شماره شناسنامه ۷۰۹ به شرح درخواستی که به شماره ۱/۹۶/ ۱۷۲۲ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مریم پور هاشم به شماره شناسنامه ۰۴۱۰۲۵۴۳۰۴ متولد ۷۱ در تاریخ ۹۶/۱۲/۷ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از متقاضی اله قلی پور هاشم ف رضاقلی ش ش ۷۰۹ ت ت ۴۹ و کبری علی کاهی ف علی ش ش ۶ ت ت۳۷ و حنانه تاجیک خاوه ف محمد ش ش ۰۴۱۱۴۷۵۵۲۳ ت ت ۹۱ و محمد تاجیک خاوه ف ایوب ش ش ۰۴۲۲۰۳۰۵۸۹ ت ت ۶۶ ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۴۷ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف ورامین

۱۴۰

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۲۳۰۰۰۵۰۸شعبه ۲۰ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۳۰۰۰۷۴۲ خواهان :آقای علی الهی فرزند امراله به نشانی قزوین خ پادگان-میدان عارف -ساختمان عارف طبقه دوم بیمه ایران خوانده:خانم آذر سلمانی تبار به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خواهان علی الهی فرزند امراله به طرفیت خوانده آذر سلمانی تبار فرزند اصغر به خواسته مبلغ ۲/۳۰۰/۰۰۰ریال وجه یک فقره چک بانکی به شماره۸۵۲۴۴۳از حساب جاری به شماره ۱۳۸۳/۱۱ /۱۹۷۴۸۰۰ عهده بانک سپه باحتساب خسارات دادرسی وتاخیر تادیه بدین شرح که خواهان مدعی شده به موجب یک فقره چک فوق مبلغ ۲/۳۰۰/۰۰۰ ریال ازخوانده طلبکار می باشد که مشارالیه باوصف مراجعات متعدد از تادیه دین خود امتناع می نماید.شورابا عنایت به خواسته مطروحه ومداقه درمفاد مدلول چک موصوف که برطبق مقررات قانونی صادرشده وعلی الاصول وجود وبقای آن دریدخواهان ،ظهوردراشتغال واستمرار ذمه خوانده واستحقاق خواهان درمطالبه وجه آن دارد وازآن جایی که خوانده دعوی باوصف ابلاغ قانونی درجلسه دادرسی حاضرنشده ولایحه دفاعیه ای نیز به این مرجع تقدیم ننموده وبدین ترتیب مستندات دعوی وخواسته مطروحه مصون ازهرگونه ایرادوتعرض خوانده باقی مانده ازاین روشورا باتوجه به مراتب مطروحه دعوای خواهان راوارد وثابت دانسته وباستنادبه مواد ۵۱۵ ،۱۹۸،۵۱۹،۵۲۲ از قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب درامور مدنی وتبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدورچک مصوب ۱۳۷۶ مجمع تشخیص مصلحت نظام وماده واحده استفساریه تبصره مذکور ومواد ۳۱۰و۳۱۳ازقانون تجارت ومواد ۹و۲۷از قانون شوراهای حل اختلاف خوانده رابه پرداخت مبلغ ۲/۳۰۰/۰۰۰ریال به عنوان اصل خواسته و۱۴۰۰۰۰ریال بابت هزینه دادرسی درحق خواهان محکوم واعلام می دارد که اجرای احکام شورا مکلف است که خسارت تاخیر تادیه چک فوق الذکر رازتاریخ سررسیدان مورخ ۹۶/۰۳/۲۵لغایت اجرای حکم برطبق شاخص بانک مرکزی محاسبه وازخوانده اخذودرحق خواهان ایصال نماید رای صادره غیابی بوده وظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه وپس ازگذشت مدت مذکورظرف بیست روز قابل تجدید نظرخواهی نزد محاکم محترم عمومی حقوقی قزوین می باشد.

قاضی شعبه ۲۰شورای حل اختلاف شهرستان قزوین –رمضانی

اجرائیه

مشخصات محکوم له /محکوم لهم:۱-جمشید شفیعی فرزند:محمد نشانی: قزوین شهرک کوثرفلکه دوم خ عترت النبی کوچه چهارم رشادت پ ۶ محکوم علیه /محکوم علیهم:۱-مهدی لالوتیان فرزند :- نشانی:قزوین- میدان جانبازان بلوارنخبگان ۲۰متری شهید مصیب مرادی کوچه ایران ۱۹ پ۴ط دوم ۲-اسماعیل هاشم خانلو فرزنداصغر نشانی:قزوین-فاز۲جانبازان بلوارایران کوچه فجر۷پ ۱۳ محکوم به:بسمه تعالی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره وشماره ۹۶۱۰۰۹۲۸۲۳۸۰۰۹۰۸وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۲۸۰۰۷۱۱ محکوم علیه محکوم است به محکومیت خواندگان مشترکا به پرداخت مبلغ ۷۲۰۰۰۰۰۰ریال به عنوان اصل خواسته ومبلغ ۱۹۸۵۰۰۰ریال بابت هزینه های دادرسی وخسارت تاخیر تادیه ازتاریخ ارائه دادخواست مورخ ۹۶/۳/۲۰لغایت اجرای حکم درحق محکوم له ونیم عشر دولتی درحق اجرا

مسئول دفترشعبه شورای حل اختلاف شعبه ۱۸شورایحل اختلاف شهرستان قزوین –وینامعروفی

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای قنبراله باری فرزند قندعلی دارای شناسنامه شماره۱۰۴۷ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۹۳۷ازاین شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان زهرا اله یاری فرزند قنبربه شناسنامه ۴۳۱۱۱۶۸۴۱۱ درتاریخ۱۳۹۶/۱۰/۱۸ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-قنبراله یاری ش ش ۱۰۴۷پدر ۲-آسیه غفاری ش ش ۱۱۴۳مادر اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف شهرقزوین

آگهی ثبتی

آگهی تغییرات شرکت مشاوره حقوقی و وکالت سکینه پاشایی موسسه غیر تجاری به شماره ۵۲ و شناسنامه ملی ۱۴۰۰۳۶۷۶۰۳۹ به استناد صورتجلسه درخواست مدیر موسسه حقوقی (موضوع ماده ۱۸۷ برنامه سوم توسعه) مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: پایه وکالت از دو به یک ارتقاء یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید. مدت موسسه از محدود به نامحدود تغییر نمود و ماده مربوطه در اساسنامه به شرح ذیل اصلاح شد. رونوشت: مرکز امور مشاوران حقوقی وکلا و کارشناسان بازگشت به نامه شماره ۲۰/۲۲۰۷۲/ت مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۳۱ جهت اطلاع با ثبت این مستند تصمیمات ارتقا پایه از ۲ به ۱ موسسه حقوقی ۱۸۷، تغییر مدت موسسه حقوقی ۱۸۷ انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت و در پایگاه آگهی های سازمان ثبت قابل دسترسی میباشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان ایلام
مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری ایوان

آگهی

ش ابلاغنامه ۹۷۱۰۱۰۰۰۰۵۵۹۰۰۳۰۷ پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۱۷۱۵۰۰۲۱۵ شعبه ۱۱۰ دادگاه کیفری دو گرگان (۱۰۱ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۵۹۰۰۰۰۴ ش بایگانی ۹۶۱۱۶۴ / شاکی: خانم معصومه احمدی فرزند حبیب بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان- خیابان شهدا- لاله ۱۳ سرچشمه- مصلی ۴ پ ۲۷ / متهم: آقای شهرام تقی پور بنشانی گرگان- رسالت ۳۴ فرعی اول دست چپ درب قهوه ای کنار درب سبز کوچه منزل شهرام تقی پور / اتهام: ضرب و جرح عمدی/ گردش کار: دراین پرونده حسب کیفرخواست صادره به شماره ۹۶۰۰۰۶۹۴۲ مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۳۰ دادسرای عمومی و انقلاب گرگان برای آقای شهرام تقی پور به اتهام ایراد صدمه بدنی عمدی موضوع شکایت خانم معصومه احمدی فرزند حبیب درخواست تعیین مجازات شده است پرونده پس از ارجاع به این شعبه با تعیین وقت رسیدگی طرفین دعوت که هیچ یک از طرفین در شعبه حاضر نشده و لایحه ای ارسال نداشته اند لذا دادگاه باتوجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام به شرح ذیل مبادرت به صدور رای مینماید.

رای دادگاه

درخصوص اتهام آقای شهرام تقی پور که به علت عدم دسترسی مشخصات کامل تری از وی در پرونده وجود ندارد دائر بر ایراد صدمه بدنی عمدی موضوع شکایت خانم معصومه احمدی فرزند حبیب دادگاه باتوجه به محتویات پرونده من جمله ۱-شکایت شاکی به هویت فرد فوق الذکر مبنی براینکه متهم پرونده با پسرم درگیر شدند بنده به قصد جدا نمودن انان جلو رفتم متهم مرا هل داده و باعث مصدومیت ام شده است ۲- کیفرخواست صادره از دادسرای عمومی و انقلاب گرگان ۳- گواهی گواهان که اظهارات شاکی را تصدیق نموده اند. ۴- نظریه پزشکی قانونی ۵- متهم مجهول المکان بوده وقت رسیدگی از طریق نشر آگهی به وی ابلاغ که متهم در این شعبه حاضر نشده و لایحه ای ارسال نداشته اند ۶- تحقیقات معموله و سائر قرائن و امارات موجود در پرونده بزه کازی ایشان محرز بوده به استناد مواد ۱۷- ۴۴۸- ۴۶۲- ۴۸۸- ۵۵۹- ۵۶۹ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ وی را به پرداخت چهاردرصد دیه کامله بابت ارش نقص عضو شدید ناشی از محدودیت حرکتی شدید در خم کردن انگشت پنجم دست چپ و ۱/۳ از ۴/۵ از ۱/۳ از ۱/۱۰ دیه کامله بابت خردشدگی بند دوم انگشت پنجم پنجم دست چپ که التیام یافته درحق شاکی محکوم که مهلت پرداخت ان ظرف یکسال قمری از تاریخ وقوع بزه میباشد. رای صادره غیابی ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی دراین شعبه باتوجه به میزان دیه قطعی است.

جواد اسیوجین- رئیس شعبه ۱۱۰ دادگاه کیفری ۲ گرگان

آگهی

ش بایگانی ۹۷۰۰۰۱ / در پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۳۰۳۰۰۰۰۱ این شعبه باتوجه به فوت مرحوم محمد مهدی شفیعی بوده توسط خانم زهرا شفیعی فوجردی و حاجیه بی بی شفیعی فوجردی درخواست تحریر ترکه شده و قرار تحریر ترکه صادر گردیده و برای تاریخ ۹۷/۰۲/۲۴ راس ساعت ۸/۳۰ وقت تحریر ترکه تعیین شده است لذا بدین وسیله به تمامی ورثه متوفای یاد شده یا نمایندگان قانونی و بستانکاران از متوفی و مدیونین به وی و هرکس که به هر طریق حقی بر ترکه متوفی دارد ابلاغ میشود در ساعت و تاریخ یاد شده در شعبه دوم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان واقع در استان گلستان- شهرستان گرگان- خیابان جمهوری- روبروی جمهوری ۱۸- کد پستی: ۴۹۱۹۶۵۴۳۶۱ تلفن: ۰۱۷۳۲۴۲۲۳۴۱ و ۰۱۷۳۲۴۲۲۵۲۴- پورتال دادگستری کل استان گلستان http://dadgolestan.ir جهت شرکت در عملیات تحریر ترکه حاضر شوند.

مسئول دفتر شعبه دوم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان- شعیبی یگانه

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

ش ابلاغنامه ۹۷۱۰۱۰۱۷۳۵۴۰۰۱۰۸ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۲۰۰۸۷۶ ش بایگانی ۹۶۰۷۵۷ / آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/خانم هادی حسینی فرزند علی اصغر / خواهان خانم رقیه بسطامی دادخواستی بطرفیت خوانده آقای هادی حسینی فرزند علی اصغر به خواسته مطالبه وجه بابت مصرفی آب و برق و گاز به مبلغ ۱۸۰۰۰۰۰۰ریال و اجور معوقه به مبلغ ۱۶۴۹۹۶۰۰ ریال مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۲۰۰۸۷۶ شعبه چهاردهم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۲۶ ساعت ۱۵:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تاخوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

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

آگهی حصروراثت

ش بایگانی ۹۷۰۰۲۲ / خانم کلثوم مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر به شرح درخواستی که به کلاسه ۹۷۰۰۲۲ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی انحصاروراثت نموده و اعلام داشته که آقای علی اصغر مقصودی شموشکی فرزند رمضانعلی به شماره شناسنامه ۲۳ صادره از گرگان در تاریخ ۱۳۹۲/۴/۴ دراقامتگاه دائمی خود شهرستان گرگان فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از: ۱- ایران هادی فرزند اسمعیل شماره شناسنامه ۳۹۰ تاریخ تولد ۱۳۱۷/۸/۲۸ محل تولد: گرگان کدملی ۲۱۲۱۱۵۴۳۴۵ همسر متوفی ۲- علیرضا مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۱۲ تاریخ تولد ۱۳۶۴/۴/۱۷ محل تولد: گرگان کدملی ۲۱۲۲۸۹۴۳۰۱ پسر متوفی ۳- رمضانعلی مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۱ تاریخ تولد ۱۳۵۱/۴/۱ محل تولد: گرگان کدملی ۲۱۲۲۴۳۵۸۸۷ پسر متوفی ۴- محمدعلی مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۷ تاریخ تولد ۱۳۳۹/۱/۱ کدملی ۲۱۲۲۲۶۹۱۳۲ پسر متوفی ۵- حکیمه مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۴۸۵ تاریخ تولد ۱۳۵۴/۲/۱ کدملی ۲۱۲۰۹۰۱۵۶۲ دختر متوفی ۶- معصومه مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۳۴۵ تاریخ تولد ۱۳۴۳/۱۱/۱۵ کدملی ۲۱۲۰۹۰۰۱۴۰ دختر متوفی ۷- سکینه مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۳۲۹ تاریخ تولد ۱۳۴۱/۱/۲۰ کدملی ۲۱۲۰۸۹۹۹۸۳ دختر متوفی ۸- علی محمد مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۶ تاریخ تولد ۱۳۲۶/۴/۱۰ کدملی ۲۱۲۲۳۱۷۴۶۹ پسر متوفی ۹- حسینعلی مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۷ تاریخ تولد ۱۳۳۶/۵/۱ کدملی ۲۱۲۲۳۵۰۷۱۷ پسر متوفی ۱۰- کلثوم مقصودی شموشکی فرزند علی اصغر شماره شناسنامه ۴۰۰ تاریخ تولد ۱۳۵۰/۲/۱ کدملی ۲۱۲۰۹۰۰۷۰۱دختر متوفی/ ولاغیر اینک شورا باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور یک نوبت آگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزداو می باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

شعبه چهاردهم شورای حل اختلاف گرگان

مفقودی

کارت بازرگانی به شماره ۱۰۸۶۰۹۷۷۱۶۶ متعلق به شرکت تندر شتاب به آدرس قم ، شهرک شکوهیه، بلوار آیت ا... خامنه ای ، اطلسی ۴ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

مفقودی

سند خودروی سواری پژو۲۰۶تیپ۳ TUنوع هاچ بک به رنگ خاکستری-متالیک مدل ۱۳۹۵ به شماره شاسی NAAP۰۳EE۴۶GJ۸۲۲۱۴۱شماره موتور ۱۶۵A۰۰۵۷۵۵۷و شماره پلاک ۷۹ ایران۴۶۶ ط ۳۷بنام آقای علی اصغرکشاورز ترک مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط می باشد.

قزوین

آگهی مزایده نوبت دوم

به موجب پرونده اجرایی ۹۶۰۴۷۹ شعبه سوم اجرای احکام حقوقی دادگستری یاسوج محکوم له خانم پروانه محمد پور تقاضای فروش اموال توقیفی وثیقه گذار خانم فاطمه انصاری فرزند تیمور با وکالت شرکت تعاونی ۴۰۵۵ مرغ مادر گوشتی که نوع ومشخصات وقیمت مورد مزایده شرح ذیل می باشد و معادل ۷۳۱۰۴۱۹۰۰ ریال بابت اصل خواسته در حق محکوم له و مبلغ ۳۶۵۰۰۰۰۰ ریال بابت حق الاجرا در صندوق دولت از طریق آگهی مزایده و انتشار آگهی در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار را نموده به همین سبب در مورخ ۹۷/۲/۲ از ساعت ۱۰الی ۱۲ در محل شعبه سوم اجرای احکام دادگستری یاسوج مزایده برگزار خواهد شد. متقاضیان می توانند در مدت پنج روز قبل از تاریخ مزایده اموال را به آدرس یاسوج دشتروم تلخدان بزرگ ملاحظه نمایند وقیمتی که مزایده از آن شروع می شود براساس نظریه کارشناس رسمی دادگستری مبلغ ۴۷۳۵۰۵۰۰۰۰ ریال بوده و برنده مزایده کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد و ده درصد بهاء را فی المجلس بعنوان سپرده به قسمت اجراء تسلیم وبقیه بهای اموال را ظرف ۳۰ روز از تاریخ انجام مزایده پرداخت نمایند در صورت عدم پرداخت مابقی بهای اموال سپرده تودیعی پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط خواهد شد. مزایده نوبت دوم می باشد. نوع ومشخصات وقیمت اموال مورد مزایده به شرح زیر می باشد ملک مورد مزایده زمینی است واقع در دشتروم تلخدان بزرگ به شماره پلاک فرعی ۹ از اصلی ۶۶ متعلق به شرکت تعاونی مرغ تخمگذار به متراژ۳۱۵۶۷ متر مربع و دارای امکانات آب- برق – گاز – تلفن می باشد و هر متر مربع آن ۱۵۰۰۰۰ ریال ارزیابی وجمعا به مبلغ ۴۷۳۵۰۵۰۰۰۰ ریال ارزیابی شده است

مدیر شعبه ۳اجرای احکام حقوقی یاسوج امیر روزبان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و داد خواست و ضمائم به عزت محبوبی فرزندصالح و حسین بیابانی فرزند قادر و کامران محبوبی فرزند عزت

خواهان مصطفی حاجیان دادخواستی به طرفیت خوانده عزت محبوبی و حسین بیابانی و کامران محبوبی به خواسته الزام به تنظیم سند خودرو مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۷۰۹۹۸۰۸۸۹۳۰۰۰۰۱ شعبه اول شورای حل اختلاف بخش سربیش اباد ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۳/۲ وساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین 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 وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

مسئول دفتر شعبه اول شورای حل اختلاف بخش سربیش اباد

۱۴۰

آگهی مزایده مال منقول نوبت دوم

به موجب نیابت ۹۵۰۴۳۷ - ۹۶/۹/۲۶ واصله از اجرای احکام مدنی دادگستری کرج به سود محکوم له حشمت اله ایینه وند محکوم علیها خانم سمیه ایینه از اموال محکوم علیها توقیف به شرح ذیل ارزیابی و توصیف اجمالی گردیده است مال توقیفی شامل یکدستگاه سواری روا به شماره انتظامی ۴۲ ل ۷۸۱/۶۸ مدل ۱۳۸۷ رنگ نوک مدادی به مالکیت خانم سمیه ایینه وند ظرفیت ۵ تعداد سیلندر ۴ نوع سوخت بنزین شماره شاسی ۶۱۲۹۱۰۴۶ شماره موتور ۱۱۶۸۶۱۰۰۴۱۹ شماره شاسی ۶۱۲۹۱۰۴۶ قیمت خودرو مذکور باتوجه به مدل و بیمه نامه مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰۰ ریال معادل هشت میلیون تومان مقرر گردید خودرو مذکور در روز چهارشنبه ۹۷/۲/۱۹ از ساعت ۱۱ الی ۱۲ صبح از طریق مزایده در دفتر اجرای احکام دادگاه بخش جواد اباد از توابع شهرستان ورامین وبا حضور نماینده دادستان به فروش برسد مزایده از قیمت کارشناسی شروع و به هر شخص حقیقی یا حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد محکوم له می تواند مثل سایرین در خرید شرکت نماید ولی ارزیابان و دادورزها ماموران اجرا وسایر اشخاصی که مباشر امر فروش هستند همچنین اقربا نسبی و سببی انان با درجه سوم نمی توانند در بخرید شرکت نمایند محکوم له یا محکوم علیه می تواند آگهی دیگری به خرج خود منتشر نماید ده درصد مبلغ مزایده فی المجلس از خریدار اخذ و نامبرده مکلف است ظرف مهلت یک ماه از تاریخ مزایده مابقی ثمن معامله را به حساب سپرده دادگاه واریز نماید در صورتی که در مهلت مقرر خریدار وجه مورد مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده وفق مقررات تجدید می گردد کلیه هزینه های نقل وانتقال به عهده محکوم علیه است طرفین می توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در این صورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد مال مورد مزایده بعداز پرداخت تمام بهای آن در فرجه قانونی تسلیم خواهد شد ضمنا طالبین شرکت در مزایده می توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع این اجرا از اموال مورد مزایده بازدید نمایند

م الف ۵۵- رئیس اجرای احکام مدنی دادگاه عمومی بخش جواد اباد

۱۴۲

اگهی حصر وراثت

محمدرضا قلعه قوند به شماره شناسنامه ۴۶۱۱ به شرح درخواستی که به شماره ۹۷/۸ ح این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ساناز قلعه قوند به شماره شناسنامه ۰۰۱۵۳۴۷۶۹۹ در تاریخ ۹۶/۱۲/۲۸ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از محمدرضا قلعه قوند ف اوسط ش ش ۴۶۱۱ ت ت ۴۲/۱۲/۱ پدر متوفی و صغری قلعه قوند ف احمد ش ش ۵۱۵۷ ت ت ۴۷/۹/۲ مادر متوفی و وحید سواره ف محمد عیسی ش ش ۴۴۳۸۰۱۷۷۸۷۴ ت ت ۷۱/۳/۴ همسر متوفی ولاغیر، اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف شهر خرمدشت

۱۴۴

اگهی مزایده و فروش اموال منقول نوبت اول موضوع پرونده ۹۶۰۳۵۰ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه نورالله بلوند محکوم به پرداخت ۶۵۵۸۴۰۰۰۰۰ ریال بعنوان پیش قسط و اقساط معوق در حق محکوم له و مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال نیم عشر اجرائیه در حق صندوق دولت گردیده که محکوم علیه اموالی معرفی نموده لذکه به شرح ذیل اعلام می گردد تخت خواب ۵ سرویس دو نفره با متعلقات هر سرویس ۱۸۰۰۰۰۰۰ ریال و کمد جالباسی و کتاب خانه ۱۰ سرویس هر سرویس ۶۰۰۰۰۰۰ ریال و میز اداری۲/۵ متر ۱۰ سرویس هر سرویس ۶۰۰۰۰۰۰ ریال و صندلی کنفرانسی جهانتاب با ۳۶ ماه گارانتی ۳۰ سرویس هر سرویس ۱۳۰۰۰۰۰ ریال و فرش همیشه بهار ۷۰۰ شانه اصل ۳ تخته هر تخته ۱۴۰۰۰۰۰۰ ریال و فرش ماندگار ۷۰۰ شانه ای اصل سه تخته هر تخته ۱۴۰۰۰۰۰۰ ریال که توسط کارشناسی ارزیابی و قیمت کل اجناس ۳۳۳۰۰۰۰۰۰ ریال و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف در تاریخ ۹۷/۲/۱۶ ساعت ۱۰ صبح در دفتر دادگاه به فروش می رسد قیمت اجناس به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناس اعلام گردیده اجناس متعلق به شخصی می باشد که به بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند اجناس را در خیابان شهید نورالدینی جای فروشگاه رفاه مشاهده نمایند

رئیس شعبه دوم اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۱۳۳

آگهی مزایده

برابر دادنامه ۱۳۶ -۹۵/۲/۱۲ و متعاقب ان مقادبرگ اجرائیه صادره از شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان بهشهر موضوع پرونده اجرائی کلاسه ۹۵۰۵۰۳ اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف محکوم علیه آقای بهمن یوسفی فرزند مرتضی محکوم است به پرداخت ۱۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال و خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی در حق محکوم له نصراله باقری خلیلی به وکالت آقای رضوی و ایضا نیم عشر براساس محکوم به من باب حق الاجرا نیم عشر دولت و نظر به اینکه محکوم علیه موصوف با وصف ابلاغ مفاد برگ اجرائیه یوی در فرجه قانونی اقدامی را در جهت اجرا مفاد ان معمول نداشته فلذا شخص ثالث آقای محمد باقر حسن پور رباطی اموال خود را به شرح ذیل جهت تامین و توقیف معرفی نموده است ملک با مالکیت آقای باقر حسین پور واقع در خلیل شهر مشتمل بر شش دانگ یک قطعه زمین خانه سرا به مساحت ۲۰۱ متر مربع به پلاک ثبتی ۴۹/۶۷۱/۲۷۶۴ اصلی به شماره ثبت ۵۰۴۱۴ صفحه ۳۸ دفترجلد ۳۱۶ بخش ۱۷ ثبت بهشهر ملک فاقد هر گونه اعیانی و حصار می باشد باتوجه به مشخصات ملک و موقعیت و محل وقوع ومساحت عرصه و ارزش ملک مشابه و بر ۴ متری ملک به کوچه ۸ متری ارزش تمامیت ششدانگ ملک تعرفه شده به پلاک ثبتی ۴۹/۶۷۱/۲۷۶۴ اصلی به شماره ثبت ۵۱۴۱۴ به مبلغ پایه ۲۰۱۰۰۰۰۰۰۰ریال معادل بیست میلیون و یکصد هزار تومان می باشد نتیجتا اموال موصوف برای روز سه شنبه ۹۷/۲/۱۱ ساعت ۱۰ صبح الی ۱۲ از طریق مزایده و در اجرای احکام مدنی محاکم مدنی و براساس قیمت پایه بفروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند مال موضوع آگهی متعلق به کسی خواهد شد که بالاترین قیمت را بصورت کتبی قبول کرده باشد توجها بانیکه دایره اجرای احکام مامور اجرا می تواند بهای مال مورد مزایده را عندالاتقضا بوعده قرار دهد در این صورت برنده مزایده باید ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده بقسمت اجرا تسلیم نماید و حداکثر مهلت مزبور از یکماه تجاوز نخواهد کرد و در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و تجدید می گردد

م الف ۹۷/۲۰/۶۴۴۹ قاضی اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف دادگستری بهشهر

۱۴۴

آگهی در خواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای کورش کاظمی نژاد دارای سند سجلی ۳۶۱-۱۳۵۰ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۹۷۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰۰۳۲-۱ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم فریبرز دوشنه فرزند کاظم در تاریخ ۸۹/۹/۲۰ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از کورش کاظمی نژاد ف فریبرز ش ش ۳۶۱ ت ت ۱۳۵۰ فرزند متوفی و اردشیر کاظمی نژاد ف فریبرز ش ش ۶۸۳ ت ت ۱۳۳۰ فرزند متوفی و سیاوش کاظمی نژاد ف فریبرز ش ش ۴۲۴۰۲۳۸۹۷۸ ت ت ۱۳۳۵ فرزند متوفی و چنگیز کاظمی نژاد ف فریبرز ش ش ۲۴ ت ت ۱۳۳۸ فرزند متوفی و صیدال کاظمی نژاد ف فریبرز ش ش ۳۵۸ ت ت ۱۳۴۵ فرزند متوفی و روح انگیز کاظمی نژاد ف فریبرز ش ش ۳۶۰ ت ت ۱۳۴۷ فرزند متوفی و مهرانگیز کاظمی نژاد ف فریبرز ش ش ۳۵۹ ت ت ۱۳۴۶ فرزند متوفی و گردآفرین معادیان منفرد فرزند فریبرز ش ش ۱۱۲۲ ت ت ۱۳۳۴ فرزند متوفی و ملکه دوشنه ف فریبرز ش ش ۳۵۷ ت ت ۱۳۴۲ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۱۳۵

آگهی ابلاغ

خواهان خانم زهرا حسنی راد فرزند بابا مراد دادخواستی به طرفیت خوانده اقای بهمن محمدی به خواسته اعسار از پرداخت محکوم به مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۳۱۰۸۰۰۶۹۰ شعبه ۸ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه ثبت ووقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۳/۶ ساعت ۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و در خواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود ،نسخه ثانی دادخواست وضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی شعبه هشتم دادگاه عمومی (حقوقی)شهرستان کرمانشاه –مهنوش نوشی

آگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول نوبت اول موضوع پرونده ۹۹۴۰۱۳۹

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه وراث مرحوم صفر پیرای (نمونعلی - یوسف علی – سلمان – زمان- حلیمه- پروین – سیروس- پرسیما – رهام – گل پری - همگی پیرای و فریبا ارجمند نژاد) محکوم به پرداخت ۱۹۰۶۰۰۰۰۰ ریال در حق محکوم له حوا ارجمند گردیده اند که از ماترک متوفی ملک بدون سند ثبتی به ادرس دهدشت کمربندی اول خ سپاه که ملک فوق عبارت است از ششدانگ عرصه و اعیان یکباب مغازه کاربری تجاری واقع در شهر دهدشت تقاطع کمربندی اول و خیابان سپاه پاسداران به مساحت ۱۴/۴۵ متر مربع که طبق اظهارات وارثین فاقد سند مالکیت می باشد به مشخصات اعیانی ساخت بخش اعیانی با اسکلت مصالح بنایی فاقد شناژ و کلافبندی سقف طاق ضربی کف موزائیک دیوارهای داخلی پلاستر گچ و خاک درب جلو فلزی بوده و در حال بهره برداری ملک دارای انشعاب برق می باشد و ملک در حال بهره برداری و در اختیار مستاجر تا تاریخ ۹۶/۲/۱ با رهن یک میلیون تومان می باشد که توسط کارشناس به مبلغ ۳۹۷۳۷۵۰۰۰۰ ریال ارزیابی ودر قبال بدهی محکوم علیهم معرفی توقیف و در تاریخ ۹۷/۲/۱۵ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع به فروش می رسد قیمت املاک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق مشاهده نمایند.

دادرس شعبه اول اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۱۳۷

آگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول نوبت اول موضوع پرونده ۹۶۰۱۹۵

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه مجید پرهیز محکوم به پرداخت ۴۷۶۲۱۵۲۲۴۰ ریال در حق محکوم له نعمت اله شریف زاده و پرداخت مبلغ ۲۳۸۱۰۷۶۰۰ ریال بابت نیم عشر اجرایی در حق صندوق دولت گردیده که از اموال محکوم علیه ملک به شماره ۱۱/۲۹۰ بنام حمزه تقوی اصل با ذیل ثبت شماره ۵۶۸ صفحه ۳۱۸ دفتر املاک شماره ۴ بخش ۶ قطعه ۲ واقع در دهدشت سوق به صورت ششدانگ یکباب ساختمان دامپروری سوله به انضمام یکباب خانه سرایداری و زمین به مساحت عرصه ۴۱۴۰/۷۵ مترمربع به حدود اربعه مطابق صفحه دوم سند فوق و اعیانی به مساحت کل ۱۷/۰۰ متر مربع که از بلوک و سنگ و سیمان ساخته شده است و همچنین دارای امتیازات اب برق می باشد که به مبلغ ۶۶۵۱۴۸۷۵۰۰ ریال ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه توقیف ودر تاریخ ۹۷/۲/۱۷ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع به فروش می رسد قیمت املاک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق مشاهده نمایند

دادرس شعبه اول اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۱۳۶

آگهی مزایده و فروش اموال منقول نوبت اول موضوع پرونده ۹۶۰۳۵۰

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه نورالله بلوند محکوم به پرداخت مبلغ ۶۵۵۸۴۰۰۰۰۰ ریال بنوان پیش قسط و اقساط معوق در حق محکوم له و مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال نیم عشراجرائیه در حق صندوق دولت گردیده که محکوم علیه اموال معرفی نموده اند که بشرح ذیل اعلام می گردد تخت خواب ۵ سرویس دو نفره با متعلقات هر سرویس ۱۸۰۰۰۰۰۰ ریال و کمد جالباسی و کتاب خانه ۱۰ سرویس هر سرویس ۶۰۰۰۰۰۰ ریال و میز اداری ۲/۵ متری ده سرویس هر سرویس ۶۰۰۰۰۰۰ ریال و صندلی کنفرانسی جهانتاب با ۳۶ ماه گارانتی ۳۰ سرویس هر سرویس ۱۳۰۰۰۰۰ ریال و فرش همیه بهار ۷۰۰ شانه ای اصل ۳ تخته هر تخته ۱۴۰۰۰۰۰۰ ریال و فرش ماندگار ۷۰۰ شانه ای اصل سه تخته هر تخته ۱۴۰۰۰۰۰۰ ریال که توسط کارشناس ارزیابی و قیمت کل اجناس ۳۳۳۰۰۰۰۰۰ ریال ودر قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۷/۲/۱۶ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع به فروش می رسد قیمت ا ملاک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق مشاهده نمایند

رئیس شعبه دوم اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۱۲۸

اخبار

پیام تسلیت مهندس سپهر سپهری به خانواده های داغدار و کارکنان شرکت

مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران در پیامی درگذشت دو نفر از کارکنان دستگاه حفاری ۲۲ فتح در اثر حادثه واژگونی خودرو را به خانواده های داغدار و کارکنان شرکت تسلیت گفت.

در پیام سپهر سپهری آمده است :

انالله و انااليه راجعون

با اندوه فراوان جان باختن دو نفر از همکاران ساعی و پر تلاش زنده یاد محمد یعقوبی و سید احسان موسوی را به مجموعه کارکنان شریف شرکت به ویژه خانواده معزز و داغدار این عزیزان تسلیت عرض می نمایم . به محض اطلاع از وقوع حادثه واژگونی خودروی حامل کارکنان دستگاه حفاری۲۲ فتح با بسیج امکانات شرکت و هماهنگی با شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران و نیروهای امدادی شهرستان تیم های پزشکی و آمبولانس های مورد نیاز به منطقه عملیاتی بی بی حکیمه اعزام و مدیر HSE و فوریت های پزشکی و کارشناسان بخش مدد کاری را مامور رسیدگی دقیق حادثه و پیگیری وضعیت مصدومین نمودم که انشاالله تا سلامتی کامل همکاران این پیگیری ها ادامه خواهد یافت . ضمن ابراز همدردی و عرض تسلیت و تعزیت مجدد به خانواده های داغ دیده از درگاه ایزد منان برای جان باختگان این حادثه رحمت واسعه، برای مصدومین شفای عاجل و سلامتی و برای بازماندگان محترم صبر و شکیبایی مسئلت دارم.

عملیات امداد رسانی به موتور لنج باری در حال غرق در نزدیکی جزیره خارگ

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: سرپرست اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر گفت: با اقدام به موقع شناور عملیاتی ناجی ۹ ، موتور لنج باری از خطر غرق شدن نجات یافت. به گزارش روابط عمومی، نورالله اسعدی سرپرست اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در این باره گفت: در پی اعلام اضطرار در ساعت ۴:۵۰ از سوی موتورلنج حادثه باری دیده که در مسیر دیر – دیلم در حال تردد بود به مرکز فرعی جستجو و نجات دریایی خارگ مبنی بر نقص فنی و آبگرفتگی شدید، هماهنگی های لازم انجام و شناور ناجی ۹ به موقعیت اعزام شد. اسعدی افزود: با رسیدن ناجی ۹ و تیم عملیاتی به موتور لنج مذکور در ساعت ۶:۳۰میزان خسارت ارزیابی و بلافاصله عملیات تخلیه آب و تحت کنترل در آوردن میزان آبگرفتگی انجام گرفت. وی افزود: پس از تخلیه آب از موتور لنج، شناور ناجی ۹ به جهت حصول اطمینان لازم از وجود مشکل برای شناور،لنج حادثه دیده را به مدت یکساعت در مسیر مورد اسکورت قرار داد که با تایید فرمانده موتور لنج باری از عدم وجود اشکال، شناور عملیاتی ناجی۹ در ساعت ۷:۵۵ به سمت پایگاهش در اسکله مروارید جزیره خارگ بازگشت.

معاون بهره برداری شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان :

با مهندسی مجدد چاه مجتمع سبزواری‌ها ۵ لیتر بر ثانیه به ظرفیت تامین آب این مجتمع افزوده شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – مهندس محمدی معاون بهره برداری این شرکت از افزایش دبی چاه مجتمع سبزواریهای شهرستان آزادشهر از ۵ به ۱۰ لیتر بر ثانیه در پی بهسازی و مهندسی مجدد آن خبر داد.مهندس محمدی با اعلام این خبر افزود : خشکسالی های اخیر ، کاهش نزولات جوی و همچنین افت شدید سطح آبهای زیرزمینی و از طرفی افزایش مصرف آب در فصل گرما ، رشد جمعیت از دیگر عوامل کمبود آب شرب در سطح روستاها می باشد که جهت گذر از بحران کم آبی نیاز به برنامه ریزی و مدیریت بهینه از منابع آبی و به تبع آن افزایش توان تولید آب از منابع موجود می باشد که بدین منظور این شرکت جهت افزایش راندمان آبدهی چاه مجتمع سبزواریها که ۵ روستای ابه سبزواریها ، ابه گلها ، حاجی نبی گل چشمه ، بایر صوفی و حاجی نبی ۲ (وحدت) با ۶۹۸ خانوار تحت پوشش دارد اقدام به مهندسی مجدد چاه مجتمع فوق نموده است .وی تصریح کرد: عملیات مهندسی مجدد که یکی از شاخصهای اقتصاد مقاومتی می باشد شامل لوله گذاری ، احیاء و بازسازی بوده که هزینه بالغ بر ۱۰۰۰ میلیون ریال در بر داشته که علاوه بر افزایش دبی ۵ لیتر بر ثانیه مشکل کمبود آب شرب روستاهای مجتمع سبزواریها را نیز مرتفع نموده است.

افتتاح ۱۰۴۷ واحدمسکونی روستایی در استان گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – محمدتقی زمانی نژاد در نشست خبری به مناسبت فرارسیدن دهه حساب ۱۰۰ اظهار داشت: هدف حساب ۱۰۰ تأمین مسکن برای اقشار محروم و نیازمند و عمران و آبادانی روستاهاست که تاکنون در کشور و استان گلستان منشاء خیر و برکت فراوانی بوده است.وی افزود: در استان گلستان از محل حساب ۱۰۰ تاکنون ۲۶۵ واحد مسکونی برای اقشار کم درآمد و محروم استان احداث و تحویل شد.مدیرکل بنیاد مسکن استان گلستان گفت: سال گذشته مبلغ ۵۰۰ میلیون تومان کمک بلاعوض به اقشار کم درآمد برای تعمیر و ساخت مسکن پرداخت شده است. هم‌چنین سال گذشته در دهه حساب ۱۰۰ برای هر شعبه ساخت ۲ واحد مسکونی به صورت بلاعوض درنظر گرفتیم که در دهه حساب ۱۰۰ امسال به بهره‌برداری می‌رسند.زمانی‌نژاد اعلام کرد: در دهه حساب ۱۰۰ امسال یک‌هزار و ۴۷ واحد مسکونی با اعتبار تسهیلاتی ۱۴ میلیارد و ۷۲۶ میلیون تومان افتتاح و تحویل متقاضیان می‌شود.وی در ادامه درخصوص ساخت مسکن روستایی هم اظهار کرد: این طرح از سال ۸۴ در کشور آغاز شد و سالانه ۲۰۰ هزار واحد مسکونی در روستاها مقاوم‌سازی شده که سهم استان گلستان سالانه ۶ تا ۷ هزار واحد مسکونی بوده است. زمانی نژاد افزود: براساس آخرین سرشماری عمومی نفوس و مسکن ۲۲۸ هزار واحد مسکونی در روستاهای استان وجود دارد که از این تعداد ۱۲۸هزار واحد غیرمقاوم بوده و نیازمند نوسازی است.وی ادامه داد: از این تعداد حدود ۷۰ هزار واحد مسکونی در قالب طرح مقاوم سازی گنجانده شده است. از این تعداد ۶۳ هزار واحد مسکونی به بانک‌ها معرفی شده و انعقاد قرارداد انجام دادند و ۵۵ هزار واحد نیز کار ساخت آن به اتمام رسیده و پایان کار دریافت کرده است.مدیرکل بنیاد مسکن استان گلستان خاطرنشان کرد: در راستای اجرای این طرح ۳۵۰ ناظر روستایی انتخاب و ۴۰ دفتر طراحی ایجاد شده است تا نقشه‌های خانه‌های روستایی تهیه شود. وی با بیان اینکه پیش از این مشاور ارشد برای این کار گرفته شده بود، گفت: مشاور ۱۵۰ تیپ نقشه را با توجه به شرایط اقلیمی و ویژگی های فرهنگی روستاها تهیه کرده است.

نماینده ولی فقیه در استان و امام جمعه قزوین درمراسم تقدیر از فعالان نماز شرکت توزیع برق قزوین :

اگر نماز جدی گرفته شود همه امور جدی گرفته خواهد شد

قزوین – خبرنگار فرصت امروز – آیت اله عابدینی امام جمعه معزّز قزوین در مراسم افتتاح نمازخانه جدید شرکت توزیع برق استان قزوین و تقدیر از فعالان نماز که با حضور حجت الاسلام حاج سید قریش موسوی مدیر اقامه نماز استان ، مدیریت و کارکنان شرکت توزی برق و جمعی از مسئولین بسیج برگزار شد در بخشی از سخنانش ا با اشاره به اهمیت نماز فزود : اگر نماز جدی گرفته شود همه امور جدی گرفته خواهد شد. وی در ادامه گفت : یکی از خواسته‌های حضرت ابراهیم (ع) از خداوند این بوده که ایشان و ذریه‌شان را جزو اقامه کنندگان نماز قرار دهد. آیت اله عابدینی تصریح کرد : خداوند می‌فرماید شما (مسلمان‌ها) در دین پدرتان ابراهیم هستید و این یعنی همه مسلمان‌ها ذریه‌ی حضرت محسوب می‌شوند و دعای ایشان در حق همه مسلمان‌ها بوده و ما می‌باید لیاقت و شایستگی اقامه کنندگی نماز را در خود ایجاد کنیم. امام جمعه قزوین با بیان این‌که نماز محور استحکام همه امور است، بیان کرد: اگر نماز جدی گرفته شود، همه امور جدی گرفته خواهد شد و کرامت انسان‌ها نیز جدی گرفته خواهد شد. نماینده ولی‌فقیه در استان قزوین عنوان کرد: در منابع دینی نماز ستون دین معرفی شده است و ستون بودن نماز به معنای آن است که همه چیز با نماز تکلیفش روشن می‌شود و ارزش پیدا می‌کند. وی خاطرنشان کرد: اگر نماز انسان درست باشد، به خاطر نماز سایر اعمال نیز درست می‌شود؛ اما اگر نماز آسیب ببیند، اعمال دیگر نیز آسیب دیده و استحکام پیدا نمی‌کند. حجت الاسلام و المسلمین حمداله آزادی مسئول امور فرهنگی و دینی شرکت توزیع برق قزوین در ابتدای این مراسم ضمن تبریک میلاد امام محمد باقر(ع) و عید نوروز و ماه رجب و گزارشی از اقدامات شورای فرهنگی در زمینه برنامه های فرهنگی و دینی از جمله نماز ارائه دادند و از مدیریت محترم عامل شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین و ابدلیل اهتمام به امور فرهنگی و دینی بویژه نماز تقدیر و تشکر نمودند

برگزاری جشنواره ی «دانایی و توانایی» در مدارس شهریار

شهریار – خبرنگار فرصت امروز – معاون پرورشی و تربیت بدنی از برگزاری اولین دوره ی مسابقه ی کتابخوانی در قالب جشنواره ی « دانایی و توانایی» با شرکت ۱۵۰ واحد آموزشی در شهریار خبر داد جوانشیر جوادی ضمن اعلام این خبر اظهار کرد : درحال حاضر ،توانایی خواندن از مهمترین مهارتهای دنیای امروز است و انس با کتاب لازمه ی ارتباط گیری با جامعه ی امروزی می باشد جوادی هدف از برگزاری این آزمون را توسعه ی فرهنگ مطالعه و آشنایی هر چه بیشتر دانش آموزان با کتاب عنوان کرد و افزود : با تقویت حافظه ، تمرکز بیشتر می شود و باعث کاهش استرس می گردد وی گفت : همزمان با سراسر کشور مرحله ی اول مسابقات کتابخوانی « جشنواره ی دانایی و توانایی » در تمامی مقاطع تحصیلی و با شرکت ۱۵۰ واحد آموزشی در شهریار بر گزار گردید جوادی در ادامه افزود : از تعدادی از مدارس مجری این جشنواره، توسط آقای دکتر جهانجو نیا ،کارشناس رسانه های مجازی وزارت آموزش و پرورش ، خانم نجفی ،کارشناس پژوهش و تولید آثار وزارت آموزش و پرورش و خانم اکبریان ،کارشناس مسوول فرهنگی هنری اداره کل بازدید به عمل آمد

معاون پرورشی وتربیت بدنی در پایان گفت : شهرستان شهریار با حضور حداکثری داوطلبین و توزیع ۵۰ هزار جلد کتاب ، بیشترین استقبال از این آزمون در کشور را داشته است

رییس هیات مدیره شرکت مخابرات استان :

ارائه خدمات باکیفیت و پاسخگویی مناسب به مشتریان و ذی نفعان

خبرنگار فرصت امروز – به گزارش خبرنگار فرصت امروز ، دکتر صفری، رییس هیات مدیره شرکت، دردیدار نوروزی مدیرعامل و هیات مدیره شرکت مخابرات ایران با کارکنان با بیان این مطلب افزود: شرکت ها و دولت هایی که رشد کردند و در سودآوری رتبه مناسبی دارند، سبب آن حمایت از تولیدات آنهاست، لذا بر این اساس همه ما باید از تولیدات و کالاهای داخلی حمایت کنیم. دکتر صفری به پیام مقام معظم رهبری در خصوص نامگذاری سال جدید اشاره کرد و افزود: اگر به تسلسل نامگذاری سالها از سوی ایشان دقت کنیم، در می یابیم مولفه هایی نظیر مدیریت جهادی، اقتصاد مقاومتی، اشتغال و حمایت، شکل دهنده موفقیت در صنعت و خدمات می باشد. رییس هیات مدیره شرکت مخابرات ایران، آموزش و ارتقای دانش را ضروری دانست و خاطرنشان کرد: ما باید همواره با آموزش

های لازم، سواد و دانش خود را افزایش دهیم تا در این زمینه، از سایر کشورهای توسعه یافته عقب نمانیم. دکتر صفری، خطاب به مدیران و کارکنان شرکت گفت: شما موتور اقتصاد و ایجاد اشتغال در کشور هستید، بنابراین به عنوان یک فرصت باید با تلاش و کار بیشتر باعث رشد و شکوفایی اقتصاد کشور باشید. رییس هیات مدیره شرکت مخابرات ایران صنعت **ICT** را مهمترین پیشرانه اقتصادی کشور دانست و افزود: مخابرات به عنوان تامین کننده بستر ارتباطی و ارایه دهنده فناوری اطلاعات و خدمات مبتنی بر آن، در ابعاد سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی یکی از بنگاه های سرآمد کشور بوده و تاثیر بسزایی در رشد آن دارد. دکتر صفری در پایان سخنان خود، از اینکه سال جدید ۱۳۹۷ با میلاد باسعادت امیرالمومنین و فرا رسیدن ماه مبارک رجب مزین شده یمن مبارکی دانست و از کارکنان خواست با تلاش و کوشش و ارتقای دانش فنی خود ضمن کمک به تحقق اهداف شرکت، زمینه های حمایت از تولیدات داخلی را ایجاد کنند.

با مراجعه ۱۱۶۵۰ گردشگر داخلی و خارجی

رکورد مراجعان گردشگران نوروزی به دفتر گردشگری منطقه ۸ شهرداری تبریز شکست

تبریز – فلاح: معاون فرهنگی اجتماعی منطقه ۸ شهرداری تبریز از شکستن رکورد استقبال گردشگری نوروزی از دفتر گردشگری شهرداری منطقه ۸ خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، حسین پور ضمن اعلام خبر فوق افزود: برابر آمار و اطلاعات ثبت شده، در نوروز ۹۷ بالغ بر ۱۱۶۵۰ نفر به دفتر گردشگری منطقه ۸ مراجعه و از راهنمایی های همکاران ما بهره مند گشته اند که این رقم از رشد ۳۲ درصدی میزان مراجعه گردشگران نوروزی به دفتر گردشگری منطقه ۸ نوید می دهد. معاون فرهنگی اجتماعی منطقه ۸ ادامه داد: در نوروزسال ۱۳۹۷، بیش از ۶۵۰ نفرگردشگر خارجی از کشورهای مختلف جهان از جمله استرالیا، ژاپن، چین، اندونزی، آلمان، فرانسه، اسپانیا، بلژیک، ترکیه، هلند، سوئیس و کانادا جهت دریافت اطلاعات، نقشه و برنامه مسافرتی

به این دفتر مراجعه کردند که نسبت به سال گذشته درهمین مدت رشد ۲۹ درصد را نشان می دهد. به گفته وی، طی این مدت ۱۱۰۰۰ نفر از گردشگران داخلی به دفتر گردشگری مراجعه داشتند که این رقم رشد ۳۲ درصد را نسبت بمدت مشابه سال ۱۳۹۶ نشان می دهد. حسین پور افزود: با توجه به نظرسنجی ها و گفتگوهای بعمل آمده با مراجعه کنندگان، مسئله ای که بیشتر مورد توجه گردشگران داخلی و خارجی بود، قدمت تاریخی شهر تبریز، پاکیزگی شهر، امنیت حاکم، بازار تاریخی تبریز با معماری منحصر بفرد آن و برخورد گرم شهروندان با میهمانان عنوان شده است . وی همچنین اضافه کرد: حضور مستمر و موثر پرسنل دفتر اطلاع رسانی و گردشگری شهرداری منطقه ۸ در ایام نوروز سال ۱۳۹۷ باعث رضایت مراجعه کنندگان گردید که امید است با عنایت به حمایتهای بی دریغ مدیران و مسئولین شهرداری کلانشهر تبریز، گام بزرگی در توسعه صنعت گردشگری شهر تاریخی، فرهنگی تبریز و استان آذربایجان شرقی برداشته شود.

در کمیسیون سیاست گذاری و پایش مطرح شد؛

مرکز مذاکره، کارشناسی، میانجی گری و سازش اتاق بازرگانی اصفهان راه اندازی می شود

اصفهان – قاسم اسد – رییس کمیسیون سیاست گذاری و پایش اتاق بازرگانی اصفهان گفت: مرکز مذاکره، کارشناسی، میانجی گری و سازش اتاق بازرگانی اصفهان راه اندازی می شود. مصطفی رناسی در نخستین جلسه کمیسیون سیاست گذاری و پایش در سال جدید گفت:این مرکز بر اجرای ماده ۱ و ۵ قانون اتاق بازرگانی و مصوبات کمیته حمایت قضایی از سرمایه گذاری استان به منظور فراهم آوردن موجبات رشد و توسعه اقتصاد کشور و نیز ایجاد هماهنگی و همکاری بین بازرگانان و صاحبان صنایع ، معادن و کشاورزی از طریق حل و فصل اختلافات ناشی از روابط تجاری آنان راه اندازی می شود. وی اضافه کرد:هدف از راه اندازی این مرکز تسریع در حل دعاوی بین فعالان اقتصادی است و این مرکز می تواند در زمان و هزینه رسیدگی به دعاوی صرف جویی کند . رناسی در بخش دیگری از سخنان خود خواستار صدور اعلامیه مشترک از سوی تشکل های اقتصادی استان در موضوعات مختلف شد و گفت:به جای تفرق و چندصدایی بخش خصوصی بایستی تلاش کنیم یک صدا از این بخش به دولت،مجلس و قوه قضاییه رسانده شود. علی صفرنورالله عضو کمیسیون سیاست گذاری و پایش

در این جلسه خواستار توجه تشکل های اقتصادی به بهبود محیط کسب و کار اعضا شد و گفت:نقش تشکلها فقط برطرف ساختن مسایل و مشکلات پیش روی اعضا نیست بلکه توسعه کسب و کار از اهم فعالیت های آنان نیز است. کامران پورجوهری نایب رییس کمیسیون بهبود محیط کسب و کار اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه با تبیین فعالیت های مرکز مذاکره و میانجیگری گفت:فرهنگ مذاکره و سازش در بین فعالان اقتصادی کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد و اغلب دعاوی از طریق دادگستری و به صورت قضایی و صرف هزینه و زمان بسیاری به پایان می رسد. وی تصریح کرد:فعالان اقتصادی به جای مراجعه به دادگستری و صرف هزینه های سنگین دادرسی می توانند با مراجعه به این مرکز از یک کارشناس خبره برای حل دعاوی تجاری خود بهره گیرند.

۱۵ تشکل اقتصادی در اتاق بازرگانی ثبت شده و ۱۷ تشکل در مرحله ثبت قرار دارند

محسن پورسینا رییس کمیسیون تشکلها اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه با تشریح فعالیت سه سال این کمیسیون گفت:قبل از فعالیت این کمیسیون ۵ تشکل رسمی در اتاق اصفهان به ثبت رسیده بود ولی طی دو سال گذشته ۱۰ کمیسیون به ثبت رسیده و ۱۷ تشکل در مراحل تکمیل مدارک و موافقت اصولی قرار دارند. وی اضافه کرد:این کمیسیون با داشتن سه کمیته توسعه و سامان دهی تشکلها ،هماهنگی و همسوسازی تشکلها و حمایت و توانمندسازی تشکلها خواستار تقویت و تاثیرگذاری تشکل های اقتصادی در فضای کسب و کار استان و کشور است. وی برگزاری همایش های آموزشی و نشست های بین تشکلی را از دیگر فعالیت های عمده این کمیسیون برشمرد و گفت:دوره های آموزشی تشکلها به صورت دوره ای هر ماه در زمینه های مختلف برگزار می شود.

تقدیر از کارمند برق منطقه ای خوزستان در همایش ملی کتابخانه های تخصصی کشور

اهواز – شبنم قجاوند – از فریده سالمی پور، رئیس گروه اسناد و مدارک فنی شرکت برق منطقه ای خوزستان در اولین همایش ملی کتابخانه های تخصصی کشور به عنوان اولین کتابدار کتابخانه‌های تخصصی استان خوزستان با اهدای لوح تقدیری قدردانی شد. اولین همایش ملی کتابخانه های تخصصی کشور، مسائل، فرصتها و رویکردها؛ در مجموعه آمفی تئاتر بوستان اهواز با هدف بررسی چالشها و مشکلات کتابخانه های تخصصی کشور به ویژه کتابخانه ها و مراکز اطلاع رسانی فعال در حوزه صنعت و همچنین تبادل تجربیات

و ارائه راه حلهای بهبود در این زمینه با حضور اساتید، پژوهشگران و کتابداران بیش از سی دانشگاه، پژوهشگاه و دستگاه اجرایی از سراسر کشور برگزار گردید. در این همایش در قالب یک کارگاه آموزشی، تجارب سازمان آب و برق خوزستان در حوزه مدیریت دانش تشریح گردید و در پایان از تعدادی از فعالان برگزاری این همایش و فریده سالمی پور رئیس گروه اسناد و مدارک فنی شرکت برق منطقه ای خوزستان به عنوان اولین کتابدار کتابخانه های تخصصی استان خوزستان با اهدای لوح تقدیری قدردانی و تجلیل شد .

با حکمی از سوی رئیس این دانشگاه صورت گرفت

انتصاب سرپرست دبیرخانه هیأت امنای دانشگاه آزاد اسلامی آذربایجان شرقی

تبریز – فلاح: رئیس دانشگاه آزاد اسلامی آذربایجان شرقی با صدور حکمی میرزاآقا بابازاده را به سرپرست دبیرخانه هیأت امنای دانشگاه آزاد اسلامی استان آذربایجان شرقی منصوب کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، در متن حکم عزیز جوانپور خطاب به بابازاده آمده است:با توجه به مراتب تعهد و سوابق اجرایی ارزنده جنابعالی، به موجب این حکم به عنوان سرپرست دبیرخانه هیأت امنای دانشگاه آزاد اسلامی استان آذربایجان شرقی منصوب می شوید. امید است با رعایت تقوا و بهره گیری شایسته از توانمندی های سرمایه های انسانی دانشگاه، تمامی توان و کوشش خود را مصروف حفظ مصالح و شئونات دانشگاه

نمایید. میرزاآقا بابازاده دانشیار پایه ۱۹ گروه شیمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز و دارای مدرک دکتری تخصصی شیمی آلی از دانشگاه تبریز است. وی پیش از این ریاست دانشگاه آزاد اسلامی واحد بستان‌آباد، معاونت پژوهش و فناوری واحد تبریز، ریاست کمیسیون نظارت بر مصوبات هیأت امنای استان آذربایجان شرقی و مدیریت گروه رشته شیمی واحد تبریز را عهده دار بوده است. بابازاده چاپ بیش از ۷۰ مقاله در مجلات **ISI** و علمی پژوهشی وزارتین، ارائه بیش از ۱۶۰ عنوان مقاله در همایش‌های ملی و بین المللی و ۷ طرح پژوهشی خاتمه یافته را در کارنامه علمی خود دارد. وی پژوهشگر برتر دانشگاه آزاد اسلامی تبریز در سالهای ۸۵، ۸۶ و ۹۲ و استان آذربایجان شرقی در ۱۳۸۸ بوده است.

تقدیر استاندار از اجرای موفقیت آمیز طرح نوروزی راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران

ساری – دهقان : محمد اسلامی، استاندار مازندران با اهدای لوح تقدیری به مهندس احمد آفرین محمدزاده مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان از فعالیتهای گسترده این اداره کل در کمیته خدمات حمل و نقل ستاد اجرایی خدمات سفر مازندران در ایام نوروز تشکر و قدردانی نمود. هوشنگ نصیری پر کوهی مشاور مدیرکل و رئیس روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران ضمن اعلام این مطلب افزود: این اداره کل به عنوان متولی اصلی کمیته خدمات حمل و نقل ستاد اجرایی خدمات سفر استان در نوروز امسال توانست با برنامه ریزی مدون و حضور مستمر نیروهای انسانی خود ، حضوری تاثیرگذار در خدمات دهی به مسافران نوروزی داشته باشد. نصیری پرکوهی ادامه داد: در نوروز امسال ۳۳ اکیپ راهداری با ۳۲۰ نیروی راهدار اقدامات بسیار گسترده ای درزمینه راهداری در سطح محورها انجام داده که از جمله آنها می توان

به طرح ضربتی پاکسازی و زیبا سازی حریم راهها ، ترمیم و روکش آسفالت محورهای اصلی و فرعی استان ـ شانه سازی ـ خط کشی و لکه گیری محورها ـ احیاء و بازسازی و نصب علائم (تابلوهای اخباری ـ هشداری و دیجیتالی) و تجهیزات ایمنی در سطح محورها ـ نگهداری نصب دوربین های تصویری نظارتی به منظور رصد نمودن ترافیک در محورهای استان ـ اعزام گشت‌های راهداری در سطح محورها و نگهداری روشنایی محورهای استان ـ تهیه و ذخیره سازی آسفالت سرد به میزان ۵۰۰ تن ، ساماندهی مبادی ورودی و خروجی راه های استان و پارکینگ موجود جهت هدایت خودروها اشاره نمود. وی تصریح نمود : به غیر از فعالیتهای راهداری نیز این اداره کل در زمینه فرهنگی و آموزشی اقدامات گسترده ای از قبیل تهیه و ساخت برنامه رادیویی " آوای خوش سفر " و توزیع در بین مسافرین نوروزی ، چاپ و توزیع نقشه راههای استان و کشور ، تهیه و ساخت کلیپهای کوتاه آموزشی و توزیع در بین کاربران فضاهای مجازی و پخش از شبکه پنج استانی ، تهیه و چاپ نشریه خط لو (ویژه اقدامات نوروزی) و توزیع در بین ادارات استانها و ادارات تابعه و ستادی ، نصب بنر با مضامین شعارهای ایمنی و هشداردهنده در کلیه محورهای مواصلاتی تحت پوشش استان و پلهای عابر پیاده انجام داده است.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۲۲ فروردین ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۳۸ | 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

درنگ

آدیداس با تعطیلی فروشگاه‌های فیزیکی به سمت فروش آنلاین می‌رود

آدیداس در پی آن است تا با تعطیل کردن فروشگاه‌های فیزیکی خود در سال‌های آینده، تمرکز خود را روی فروش آنلاین افزایش دهد.

به گزارش زومیت، کسپر روستد، مدیرعامل گروه آدیداس در گفت‌وگویی با فایننشال تایمز اعلام کرده که این کمپانی در نظر دارد تا توجه بیشتری را معطوف فروش آنلاین کند. این کمپانی آلمانی در نظر دارد در سال‌های آینده فروشگاه‌های فیزیکی خود را تعطیل و محصولات خود را بیشتر به‌صورت آنلاین راهی بازار کند.

روستد به این نکته اشاره کرد که طی سال‌های آینده آدیداس تعداد فروشگاه‌های فیزیکی خود را کاهش خواهد داد، حال آنکه کیفیت این فروشگاه‌های فیزیکی بیش از پیش افزایش پیدا می‌کند.

روستد در این خصوص چنین اظهار نظر کرده است: وب‌سایت آدیداس مهم‌ترین فروشگاهی است که ما در سطح جهان در اختیار داریم.

آدیداس برنامه‌ریزی کرده تا میزان فروش آنلاین محصولات خود را از ۱.۶ میلیارد یورو در سال ۲۰۱۷ به بیش از ۴میلیارد یورو در سال ۲۰۲۰ میلادی افزایش دهد. از جمله اقدامات آدیداس برای دست یافتن به این هدف، استخدام بیش از ۲۰۰ نفر در حوزه فروش دیجیتال است. همچنین باید به افزایش همکاری با فروشگاه‌های آنلاین مطرحی اشاره کرد که در کشورهای مختلف فعالیت می‌کنند.

به گزارش فایننشال تایمز، آدیداس در سراسر جهان بیش از ۲.۵۰۰ فروشگاه رسمی را در اختیار داشته و بیش از ۱۳.۰۰۰ فروشگاه تحت لیسانس این کمپانی فعالیت می‌کنند.

کسپر روستد، از سال ۲۰۱۶ میلادی و پس از جدا شدن از هِنکل، سمت مدیریت عاملی در آدیداس را بر عهده گرفته است. آدیداس موفق شده در سال ۲۰۱۷ میلادی درآمدی ۲۲۱. میلیارد یورویی را به دست بیاورد که در مقایسه با سال پیش از آن افزایش پیدا کرده است. یکی از چالش‌های بزرگ آدیداس، فائق آمدن بر نایکی است که بازار آمریکای شمالی را در اختیار خود دارد.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۴۱ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: پنج سالی است مشاور املاک یکی از بنگاه‌های شمال تهرانم، اما به دلیل رکود بازار می‌خواهم شغلم را تغییر دهم. نظر شما چیست؟

تغییر شغل به‌خاطر رکود بازار مسکن

پاسخ کارشناس: اگر دلیل تغییر شغل به دلیل رکود بازار مسکن است پیشنهاد می‌کنم این کار را نکنید. برای اینکه رکود بازار مسکن ناشی از نابسامانی‌های اقتصادی طی سالیان اخیر است و طبعا این دوره نیز می‌گذرد و همچنان که این روزها شاهد دوره پیش‌رونق برای مسکن هستیم در آینده نزدیک و شاید نیمه دوم سال شاهد رونق در بازار مسکن شویم و طبعا بازار شما نیز در خرید و فروش املاک رونق می‌گیرد. اما این نکته را فراموش نکنید که در هر کاری فراز و فرود وجود دارد و اگر قرار باشد به دلیل کم‌رونقی و یا بی‌رونقی شغل خود را تغییر دهید باید هر چند سال یک شغل جدید انتخاب کنید. ثانیا در همین فضای رکود بازار مسکن، بنگاه‌های املاک وجود دارند که به شکل حرفه‌ای مشغول فعالیت‌اند و درآمد خوبی بابت مشاوره و حق کمیسیون‌ها دارند. اگر شما به درآمد مکفی دست پیدا نکردید شاید هنوز با اصول و قواعد مدرن بازاریابی مسکن آشنا نیستید و مانند گذشته در بنگاه می‌نشینید تا مشتری بیاید. اگر این گونه است از همین امروز راه و رسم و شیوه فعالیت خود را عوض کنید. اگر بنگاه شما هنوز به یک برند تبدیل نشده و در منطقه آن را به عنوان یک بنگاه املاک برتر نمی‌شناسند لازم است طبق یک برنامه مشخص زمینه‌های معرفی حرفه‌ای آن را فراهم کنید امروزه شغل مشاور املاک یک کسب‌وکار پردرآمد به شمار می‌رود مشروط به اینکه با اصول بازاریابی و فروش املاک به شکل حرفه‌ای و مدرن آشنا باشید.

مدرسه مدیریت

سوشال مارکتینگ؛ مسئولیت‌پذیری اجتماعی در کسب‌وکار

مسئولیت‌پذیری اجتماعی هر کسب‌وکاری، به افزایش سود کمک می‌کند. این عبارت در مقاله میلتون فرید من در سال ۱۹۷۰ به چاپ رسید. از سویی هالت اظهار داشت: موضوعات و مطالب مهم دیگری در مقاله فریدمن مطرح‌شده است. این موضوعات به‌خوبی به فهم این مسئله کمک می‌کند که چطور می‌توان نگرش‌ها را درک کرد و آیا سازمان‌ها باید عملیات مارکتینگ پایدار را انجام دهند؟

هالت در ادامه در مورد نگرش خود در مورد عبارت فریدمن صحبت کرد و اظهار داشت:

در شرکت‌ها و سیستم اموال خصوصی، مدیر اجرایی شرکت به‌عنوان یک کارمند، مالک کسب‌وکار محسوب می‌شود. او مسئولیت مدیریت کارمندانش را برعهده دارد و طبق خواسته مالکان، کسب‌وکار را مدیریت می‌کند. در کل این امر منجر به افزایش سود می‌شود. البته درصورتی‌که مطابق با قوانین اساسی جامعه باشد. مدیر، درواقع نماینده مالکان شرکت یا به عبارتی مؤسسان اولیه شرکت است و مسئولیت اولیه او، تعهدش در قبال آنان است. وی اظهار داشت: بازاریابان باید برای ارائه خدمات اجتماعی مسئولیت داشته باشند. به گفته او این مسئولیت‌ها عبارت‌اند از:

- کاهش سوءاستفاده از مارکتینگ و به‌روز کردن استانداردها
- کمک به کاهش و حذف تأثیرات فقر
- کمک به توسعه سوشال مارکتینگ و خدمات فرهنگی
- توسعه سازمان‌های مارکتینگ بین‌المللی و افزایش درک و توزیع منابع در سطح جهان و صلح جهانی

مفهوم جدید، سوشال مارکتینگ نام‌گرفته که از سال ۱۹۶۰ متداول شده است. این مفهوم به بررسی نیازها، خواسته‌ها و تقاضای مشتریان پرداخته است: اینکه چطور می‌توان با ایجاد ارزش‌های والا، رضایت مشتریان را برآورده کرد و همچنین سطح رفاه اجتماعی را بالا برد. تولیدکننده نباید محصولاتی تولید کند که خطراتی برای جامعه به همراه داشته باشد. کاتلر و آرمسترانگ ابعاد این مفهوم را اصلاح کردند. مفهوم سوشال مارکتینگ آن است که استراتژی مارکتینگ باید برای مشتریان ارزش بیافریند و سطح رفاه هر دو اعم از جامعه و مشتریان را افزایش دهد. سوشال مارکتینگ می‌تواند مارکتینگ پایدار نامیده شود. این نوع مارکتینگ، علاوه بر اینکه به نیازهای فعلی مشتری و کسب سود شرکت از طریق آن تمرکز دارد، سعی بر حفظ و افزایش توانایی نسل آینده در برآورده کردن نیازهایش دارد.

سوشال مارکتینگ

مفهوم مارکتینگ به سمت افزایش سودآوری شرکت‌ها برمبنای تأمین نیازهای جامعه به‌عنوان یک اصل کلی متمرکز شده است. براین اساس، آنها نیاز جامعه را به‌طور کامل بررسی کرده و اظهار می‌دارند که شرکت‌ها باید در طول تصمیم‌گیری، زمینه‌های ایمنی، سلامت و ابعاد محیطی را توسعه دهند. به‌طور مثال، تولیدکنندگان اتومبیل باید مفهوم سوشال مارکتینگ به هنگام تولید محصولات خود در نظر بگیرند. به‌عبارت‌دیگر، آنها نه‌تنها باید سازمان‌های پرسود به شمار روند بلکه، باید در مورد عوامل محیطی نیز بیندیشند. می‌توان بسیاری از تولیدکنندگان اتومبیلی را مشاهده کرد که این استراتژی‌ها را به اجرا درآورده‌اند. آنها بر روی کاهش انتشار گازهای خطرناک تمرکز می‌کنند و برخی از آنها به تولید اتومبیل‌های الکتریکی کمک کرده‌اند.

شرکت‌ها باید تعادلی بین سه عامل اساسی ایجاد کنند: جامعه، مشتریان، شرکت. به‌عبارت‌دیگر این فلسفه نشان می‌دهد که سازمان‌ها نه‌تنها تأمین کننده نیاز مشتریان هستند بلکه تأثیر درازمدت فعالیت‌های تجاری آنها بر روی جامعه و زندگی افراد باید مورد توجه قرار گیرد. تعریف مارکتینگ از سوی انجمن مارکتینگ آمریکا بر اهمیت بعد از سوشال مارکتینگ افزوده است و اظهار می‌دارد: جامعه یکی از انتخاب‌های اولیه مارکتینگ برای تولید ارزش است.

منبع: hormond

مسیر موفقیت

در مسیر کاهش اضطراب

همه ما در طول روز با فشارها و تنش‌های متعددی روبه‌رو هستیم. چگونه می‌توانیم مانع از تحلیل رفتن انرژی و انگیزه خودمان بشویم؟

ما هرروز بیشتر و بیشتر با چالش‌های متوالی زندگی دست به گریبانیم. به نظر می‌آید حجم مسائلی که باید به آنها فکر کنیم، از مسائل کاری گرفته تا خانواده، سلامتی، وظایف خانه، ناآرامی‌های سیاسی و اجتماعی، بی‌پایان است و همه آنها هم از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردارند. به‌علاوه هرکدام از اتفاقات روزانه، همه تلاش و توجه ما را می‌طلبند و اگر قبلا انرژی خودمان را بابت فعالیت دیگری صرف کرده باشیم، دیگر اداره کردن این چالش‌ها تقریبا غیرممکن است.

طرف روشن قضیه این است که بسیاری از استرس و اضطراب‌ها، در ذهن ما به وجود می‌آیند. البته نمی‌توانیم به‌آسانی آنها را از فکرمان بیرون کنیم و کنار بگذاریم، اما گام‌های ملموسی برای کاهش اضطراب و تنش وجود دارد. این گام‌ها به ما کمک می‌کنند اولویت‌بندی‌های بهتری داشته باشیم و راحت‌تر با مسائل روبه‌رو شویم:

به‌جای قضاوت کردن، خودتان را بپذیرید

یکی از اثرات مخرب استرس این است که مردم خودشان را به خاطر احساسی که دارند، سرزنش می‌کنند. شما در حال حاضر موضوعات استرس‌زای مختلفی در ذهن دارید و آخرین چیزی که نیاز دارید، یک صدای سرزنش درونی است.

در عوض احساس خود را بپذیرید. بابت آن از خودتان متنفر نباشید؛ زیرا این واقعیت شما است. به‌این‌ترتیب انرژی منفی قضاوت‌کننده را کنار می‌زنید. این کار به شما اجازه می‌دهد احساس‌تان را درک کنید. درنتیجه می‌توانید موارد تأثیرگذار بر احساسات و عوامل آنها را کشف کنید.

در طول زمان، این عادت را توسعه دهید و الگوهای مبتنی بر استرس را بیابید. شناخت الگوها به شما کمک می‌کند اجتناب و پیشگیری از این احساسات منفی را یاد بگیرید.

آنچه می‌خواهید از ذهن‌تان بیرون کنید، بنویسید

شما به کمتر از پنج دقیقه نیاز دارید تا ذهن‌تان را خالی کنید. هر چیزی که آزارتان می‌دهد، روی کاغذ بنویسید. هر چیزی که به شما استرس وارد می‌کند، هر فکر و ایده‌ای که ذهن‌تان را مشغول کرده است، بنویسید. نوشتن باعث می‌شود مجبور نباشید همه‌چیز را درون سرتان نگه‌دارید. خواهید دید که این کار، بلافاصله استرس شما را کاهش می‌دهد. ذهن‌تان بازتر می‌شود و آماده می‌شوید به سایر وظایف و ایده‌های دیگر فکر کنید.

کمی استراحت کنید

اگر تحت فشار روحی قرار دارید و باید کوهی از وظایف مختلف را اجرا و تکمیل کنید، ابتدا به خودتان کمی استراحت بدهید. حتی ممکن است با چند دقیقه استراحت، احساس بهتری داشته باشید و بهره‌وری شما افزایش پیدا کند. پس از یک استراحت مؤثر، تمرکز بیشتری خواهید داشت و وظایفی را که به عهده دارید، بهتر به انجام می‌رسانید.

فرم این استراحت، برای هر فرد متفاوت است. می‌توانید موسیقی گوش دهید، تمرینات تنفسی انجام دهید، کتاب بخوانید، با بچه‌ها یا حیوان خانگی خود بازی کنید یا کمی پیاده‌روی کنید. اگر دقیقا نمی‌دانید چه‌کاری به شما احساس بهتری می‌دهد، گزینه‌های مختلف را امتحان کنید. هر چیزی را که باعث می‌شود آرام‌تر شوید، بعدا بیشتر تکرار کنید.

انجام فعالیت‌های آرامش‌بخش، حتی اگر فقط چند دقیقه طول بکشد، راهی عالی برای از بین بردن استرس و بازگشت به کار است.

۱۰ دقیقه را به اولویت‌بندی مسائل بگذرانید

علاوه بر یادداشت کردن همه مواردی که از ذهن‌تان می‌گذرد، ۱۰ دقیقه را هم به اولویت‌بندی وظایف خود اختصاص دهید. ضروری‌ترین کار شما چیست؟ چه‌کاری را می‌توانید تا یک هفته آینده به تعویق بیندازید؟ چه‌کاری را می‌توانید کلا از لیست خط بزنید؟ این پروسه به شما کمک می‌کند زمان‌تان را به امور مهم‌تر اختصاص دهید.

زمانی‌که لیست وظایف‌مان بسیار طولانی است، معمولا از ساده‌ترین کارها یا وظایفی که بیشتر به آنها علاقه داریم، شروع می‌کنیم. اما این روش همیشه درست نیست. ممکن است ساعت‌ها وقت خود را صرف کاری کنید که تا چندین هفته بعد به نتایج آن نیازی ندارید و از طرف دیگر مسائل ضروری امروز را نادیده بگیرید. اولویت‌بندی به شما کمک می‌کند به اهداف مهم‌تر توجه کنید.

با دوستان‌تان بخندید

خنده، یک داروی بسیار قدرتمند محسوب می‌شود. این موضوع به‌خصوص وقتی تحت فشار روحی هستید، بسیار صادق است. با یکی از عزیزان‌تان یک فیلم، سریال یا میان‌پرده کمدی نگاه کنید یا راهی برای خندیدن پیدا کنید! این کار استرس شما را در یک تم قوی‌تر قرار می‌دهد و ذهن شما را روشن می‌کند.

ورزش کنید

حتی اگر در اتاق کمی نرمش کنید یا حرکات کششی انجام دهید، استرس ذهنی و تنش بدنی شما کاهش پیدا می‌کند. حتما متعجب می‌شوید وقتی ببینید که بدن تا چه حد استرس را درون خود نگه می‌دارد. اگر در برخی از نواحی بدن، احساس تنگی یا فشار می‌کنید، حرکات کششی راهکار بسیار خوبی برای شما خواهد بود.

اگر زمان بیشتری در اختیار دارید، تمرین طولانی هورمون اندورفین را در بدن آزاد می‌کند که استرس را کاهش می‌دهد و باعث می‌شود انرژی بیشتری درون خود احساس کنید.

به یک تصویر بزرگ‌تر فکر کنید

سعی کنید کمی از همه موضوعاتی که شما را در بر گرفته‌اند، جدا شوید. همه وظایف سخت، ترسناک یا مهمی که پیش روی شما است، احتمالا آخر دنیا را رقم نمی‌زنند. حتی اگر نتوانید همه وظایف‌تان را به‌موقع تکمیل کنید، بازهم اوضاع به‌خوبی می‌گذرد. گاهی اوقات فکر کردن به بدترین سناریو ممکن، به برخی از مردم کمک می‌کند: همیشه بدترین نتایج، به آن اندازه که تصور می‌کنید بد نیست.

اجازه ندهید نوسانات زندگی، روحیه، انرژی و انگیزه شما را نابود کند. احساس خود را تشخیص دهید، آن را بپذیرید، از افق وسیع‌تری به زندگی نگاه کنید. به خودتان یادآوری کنید که تا به این نقطه، چقدر خوب پیش آمده‌اید. این گام‌ها به شما کمک می‌کند خیلی زود احساس بهتری داشته باشید.

منبع ENTREPRENEUR/zoomit