روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه ۲۵ اردیبهشت ۱۳۹۷

Tue. 15 May 2018

۲۸ شعبان ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۱۰۶۵-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

ضرورت کشف نرخ سود ملی

نرخ ایده‌آل سود بانکی چقدر است؟

«نرخ سود بانکی یکسان می‌شود»؛ این خبری بود که چندی پیش وزیر اقتصاد اعلام کرد و گفت نرخ سود بانکی سال قبل با نوسان‌هایی همراه بود، اما امسال این...

۴

یادداشت

مسکن مهر برای پاسخ به تقاضای آینده تکمیل شود

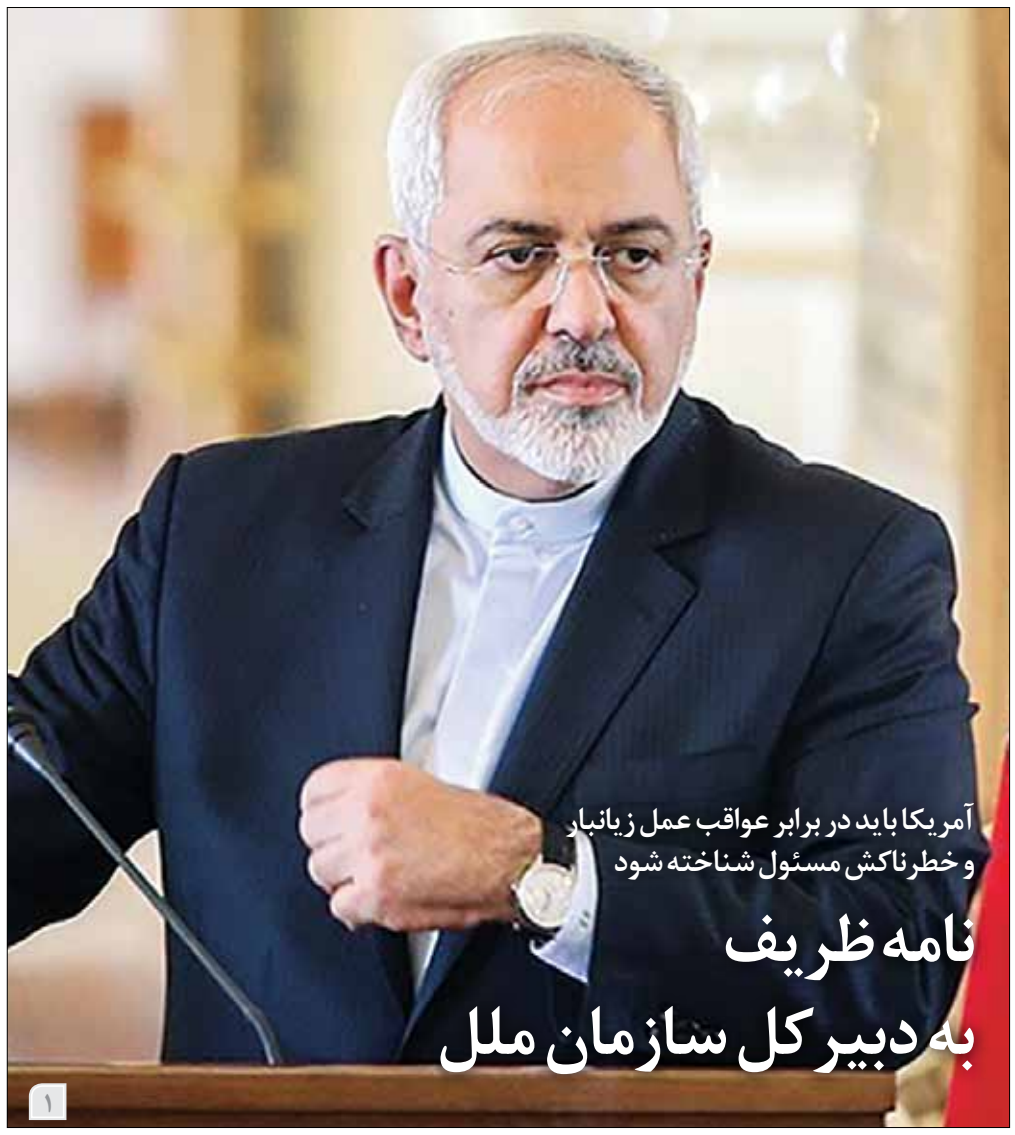
مهدی سلطان‌محمدی

کارشناس بازار مسکن

۱۰۰ هزار واحد مسکونی در طرح مسکن مهر بدون متقاضی است، با این وجود دولت برای اتمام این پروژه در صدد تأمین اعتبار ۱۴۰۰ میلیارد تومانی است. دولت دوازدهم تلاش می‌کند به هر ترتیب مسکن مهر را به پایان برساند. کدام سناریو برای مسکن مهر کم‌هزینه‌تر است؟ اتمام پروژه یا رها کردن آن؟ تخریب مسکن‌های مهر بدون متقاضی یا تلاش برای بازاریابی و هزینه‌کرد برای تکمیل زیرساخت‌ها؟

مسکن یک کالای همگن نیست. صحبت از مسکن مهر به معنای اشاره به یک کالای مشخص و تیپ نیست. این دو مقدمه در واقع رویکرد ما به مسکن مهر را مشخص می‌کند. این پروژه اشکالات بسیاری داشته است مثل جانمایی نامناسب و عدم پیش‌بینی زیرساخت‌ها، اما نمی‌توان تمام پروژه را مشمول این ایرادات دید. مسکن مهر در بسیاری از شهرستان‌ها طرفدار دارد. آپارتمان‌هایی...

۳



آمریکا باید در برابر عواقب عمل زیانبار و خطرناکش مسئول شناخته شود

نامه ظریف به دبیرکل سازمان ملل

۱

گزارش بلومبرگ از مشکلات تحریمی و غیرتحریمی اقتصاد ایران

اقتصاد ایران در آزمون برجام

با تصمیم دونالد ترامپ به خروج آمریکا از برجام، حالا خبر نخست اغلب رسانه‌های غربی به این موضوع اختصاص یافته است. در همین زمینه، رسانه آمریکایی «بلومبرگ» در گزارشی به بررسی وضعیت اقتصادی ایران پس از خروج آمریکا از برجام پرداخته و شرایط صادرات نفت و جذب سرمایه خارجی در اقتصاد ایران را مورد توجه قرار داده است. به گزارش بلومبرگ، ایران حتی پیش از خروج آمریکا از برجام نیز گزینه‌های...

۲

تحریم بانک‌های ایران با مسائل غیرتحریمی به روایت مرکز پژوهش‌های مجلس

خودتحریمی بانک‌های ایرانی

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- چرا باید کسب‌وکارمان را در جوانی شروع کنیم؟
- ۷ راهکار مؤثر برای مدیران توسعه کسب‌وکار
- چطور در ۶ گام به اعتراض‌ها پاسخ دهیم؟
- ۴ روش برای اصلاح عادت‌های مربوط به بررسی ایمیل‌ها
- انواع تبلیغات در اینستاگرام
- ۶ درس از مشاهیر تبلیغات

۸ تا ۱۶

ایلان ماسک از تاریخ بازنشستگی راکت فالکون ۹ خبر می‌دهد

آذری جهرمی، هدف وزارت ارتباطات را تبیین کرد

کسب ۴درصد از محتوای وب به زبان فارسی

فرصت امروز: امروز ۲۵ اردیبهشت‌ماه، روز «پاسداشت زبان فارسی» و «بزرگداشت حکیم فردوسی» در تقویم رسمی کشور نامگذاری شده است. به همین دلیل روز دوشنبه نشستی در بنیاد سعدی به مناسبت پاسداشت زبان و ادب فارسی و رونمایی از نرم افزار کاربردی آموزش زبان فارسی با حضور محمدجواد آذری جهرمی وزیر ارتباطات، حسین پناهی آذر معاون ایرانیان و امور مجلس وزارت امور خارجه، سیدمحمود دعایی مدیرمسئول روزنامه اطلاعات و جمعی از صاحبنظران ادب و زبان فارسی برگزار شد. در این مراسم، وزیر ارتباطات از افزایش بیش از دو برابری و بهره‌مندی ۴درصدی از محتوای وب به زبان فارسی به عنوان هدف این وزارتخانه نام برد و گفت: در روند رشد تکنولوژی در دنیا، ارتباطات در نخستین مرحله شهرها را به یکدیگر متصل کرد و در مرحله بعدی با گسترش موبایل‌ها مردم با یکدیگر ارتباط یافتند که در آینده این روند به اتصال اشیا با یکدیگر پیش می‌رود.

آذری‌جهرمی ادامه داد: در تحول دوم، یکی از مسائل پیش رو برای اهداف تعیین شده، اتصال و به اشتراک‌گذاری اطلاعات برای استفاده از منابع و اطلاعات و تبادل تجارب بود که یکی از چالش‌ها در این زمینه، استفاده از زبان و ترویج یک زبان واحد بود.

او با بیان اینکه در این مسیر، تبدیل معانی باعث کاهش کیفیت و محدودیت منابع شد، خاطرنشان کرد: سرویس‌های محلی دارای ارزش بودند، اما به هر حال منابع بزرگ تر، ارزشمندتر نیز هستند ولی این اشتراک‌گذاری‌های بزرگ، خرده فرهنگ‌ها و زبان‌ها را در خطر از بین رفتن قرار می‌دهد.

به گزارش ایرنا، وی به تجربه از بین رفتن و کاهش تدریجی پیامک‌ها طی چند سال اخیر اشاره کرد و اظهار داشت: در آن دوران به دلیل توسعه یافته نبودن زبان فارسی در فضای الکترونیک، فینگلیش متولد شد و مردم برای مکالمات خود از حروف انگلیسی با گویش خود استفاده می‌کردند.

وزیر ارتباطات با بیان اینکه دو اقدام توانست این روند را تغییر دهد، تأکید کرد: ایجاد خط فارسی در فضای تکنولوژی و سیاستگذاری‌های مؤثر در زمینه ارزان‌سازی قیمت پیامک فارسی، باعث شد امروزه بیش از ۹۵ درصد از تبادل پیامک‌ها به نگارش فارسی باشد.

وی یادآور شد: بعد از این مقابله‌ها، روند تکنولوژی به گونه‌ای پیش رفت که احترام به زبان‌های محلی مورد ارزش قرار گرفت.

آذری جهرمی با بیان اینکه در سال‌های آینده، موضوع زبان کنار گذاشته خواهد شد، تصریح کرد: روند پیشرفت تکنولوژی باعث خواهد شد تا هر فرد به زبان خود با استفاده از نرم افزارهای ترجمه‌گر با افراد دیگر در جهان ارتباط برقرار کند.

وی ادامه داد: باید در این زنجیره رقابت، با توسعه کاراکترهای فارسی در توسعه تکنولوژی زبان گام برداریم و دستاوردهای‌مان را در اختیار جهان قرار دهیم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه بر اساس سیاست‌های کشور و خواسته مردم دلبسته به زبان فارسی که به آن افتخار می‌کنند، اکنون در حوزه وب در زمینه رشد و احیای زبان فارسی از ۹ دهم به ۱.۸ درصد با وجود یک درصد جمعیت جهان دست یافته‌ایم.

آذری جهرمی با بیان اینکه باید بتوانیم این میزان را به سهم ۴درصد از فضای وب سطح جهان برسانیم، اظهار داشت: تاکنون فعالان و منابع این حوزه را گرد یکدیگر جمع نکردیم اما به دلیل اهمیت رشد زبان فارسی باید همراه با یکدیگر به توسعه‌هایی در این حوزه دست یابیم.

وی تأکید کرد: پیشینیان ایران در توسعه علم در جهان پیشرو بودند و امروز جوانان در همان مسیر توانایی تبادل اطلاعات و پیشرفت را دارند.

برای فهماندن حرف خود به جهان باید زبان فارسی را گسترش دهیم

رئیس فرهنگستان زبان و ادب فارسی نیز در این مراسم با اشاره به نامگذاری روز ۲۵ اردیبهشت ماه با عنوان روز ملی زبان فارسی، تصریح کرد: این روز پاسداشت، آغاز ششمین سال کاری در بنیاد سعدی نیز هست.

غلامعلی حدادعادل یادآور شد: بنیاد سعدی با تصویب شورای عالی انقلاب فرهنگی برای گسترش زبان فارسی در جهان آغاز به کار کرد و حوزه فعالیت آن برای آموزش زبان فارسی در میان خارجی‌زبانان داخل و خارج کشور تعیین شد.

وی با بیان اینکه طی پنج سال گذشته بنیاد سعدی تا حدود زیادی در محافل و مجامع معرفی شده و در شمار موسسات مشابه در بقیه کشورها برای گسترش زبان در جهان رسیده است، خاطرنشان کرد: این بنیاد، امروز مرجع فارسی زبانان در جهان برای مدرسان و استادان زبان فارسی است و اکنون در ۶۲ کشور، ۳۴۰ کرسی زبان فارسی دارد.

به گفته حدادعادل، هر کشوری که در دنیا حرفی برای گفتن داشته باشد باید زبان دنیا را بداند و زبان خودش را به جهان بیاموزد.

وی با بیان اینکه بهترین مترجمان کسانی هستند که بتوانند متنی را از زبان مادری ترجمه کنند، اظهار داشت: ۳۰۰ استاد، تدریس زبان فارسی را در جهان برعهده دارند که از این تعداد ۱۴۰ استاد بومی کشور خودشان هستند که این زبان را فراگرفته‌اند.

حدادعادل با بیان اینکه سه کشور هند، پاکستان و تاجیکستان، مرکز تحقیقات زبان فارسی دارند، تصریح کرد: در روسیه و ترکیه هم نهاد آموزش زبان فارسی داریم و بنیاد سعدی علاوه بر ۳۰ استاد اعزامی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، مدرسانی را اعزام و دانشجویان زبان فارسی را بورسیه می‌کند.

به گفته وی، در بعضی کشورها المپیاد زبان فارسی برگزار می‌شود و در چهار کشور جمهوری آذربایجان، بنگلادش، پاکستان و بلغارستان آموزشگاه داریم و از هشت مدرسه در ارمنستان و اوکراین برای آموزش زبان فارسی به عنوان زبان دوم حمایت می‌کنیم.

وی با تأکید بر اینکه نام بنیاد سعدی برگرفته از آموزگار جاودانه زبان فارسی است، تأکید کرد: فعالیت این مؤسسه تحقیقات درباره سعدی نیست، بلکه برای گسترش زبان فارسی در جهان تلاش می‌کند.

آمریکا باید در برابر عواقب عمل زیانبار و خطرناکش مسئول شناخته شود

نامه ظریف به دبیرکل سازمان ملل

فرصت امروز: با تصمیم دونالد ترامپ برای خروج آمریکا از برجام، رایزنی‌های برجامی محمدجواد ظریف بار دیگر آغاز شده است؛ او طی روزهای گذشته مذاکرات فشرده‌ای با همتایانش در چین، روسیه و اروپا برای نجات برجام داشته و حالا در تازه‌ترین اقدامش، نامه‌ای به آنتونیو گوترش، دبیرکل سازمان ملل در ارتباط با نقض برجام از سوی آمریکا نوشته است.

وزیر امور خارجه ایران در این نامه از سازمان ملل خواسته که ایالات‌متحده را برای رفتار غیرمسئولانه و یکجانبه‌اش که تأثیر مخربی بر حاکمیت قانون، چندجانبه‌گرایی و بنیان‌های دیپلماسی داشته مسئول بداند.

به تعبیر ظریف، «اقدام غیرقانونی آمریکا در خروج غیرموجه از برجام، این دولت را برای فاحش‌ترین نقض تعهداتش ذیل این توافق، مسئول می‌سازد. ایالات‌متحده قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت که این کشور خود از جمله بانیان آن بود و با اتفاق آرا در شورا تصویب شد را نیز وقیحانه نقض نموده است.» بنابراین «ایالات‌متحده باید در برابر عواقب عمل زیانبار و خطرناکش که در چالش آشکار با منشور ملل متحد و حقوق بین‌الملل است مسئول شناخته شود.»

در بندهایی از نامه ظریف آمده است که «نقض‌های فاحش متعدد و طولانی ایالات متحده طی سه سال گذشته به ویژه در ۱۶ ماه گذشته، مانع‌تراشی‌های فعالانه در مسیر اجرای تعهدات دیگر اعضای برجام، اجرای صوری همراه با سوءنیت، توقف غیرموجه و غیرقانونی اجرای تعهداتش ذیل برجام و وضع مجدد رسمی تحریم‌های غیرقانونی باعث زیان غیرقابل جبرانی به ایران و روابط تجاری بین‌المللی‌اش شده است. برجام یک توافق چندجانبه براساس عمل متقابل است. دامنه، مقررات و زمان‌بندی آن مبتنی بر یک توازن ظریف، مذاکره شده و مورد توافق چندجانبه است که نمی‌تواند گسترده‌تر شود، تغییر یابد یا مورد مذاکره مجدد قرار گیرد. منافع آن برای مردم ایران نمی‌تواند مشروط به هیچ شرط دیگری به جز اقدامات داوطلبانه هسته‌ای مندرج در برجام و ضمایم آن گردد. چنانچه برجام بخواهد به حیات خود ادامه دهد، مابقی اعضای برجام و جامعه بین‌المللی بایستی کاملاً اطمینان دهند که منافع ایران بدون هیچ شرطی از طریق اقدامات مناسب ملی، منطقه‌ای و جهانی جبران می‌گردد.»

ظریف همچنین در پایان نامه‌اش به آنتونیو گوترش، دبیرکل ملل متحد نوشته است: «جمهوری اسلامی ایران به تعهدات خود ذیل برجام به صورت کامل پایبند بوده است. این امر، همان طور که در گزارش‌های مدیرکل به شورای حکام آژانس بین‌المللی انرژی اتمی و شورای امنیت سازمان ملل از «روز اجرا» در ژانویه ۲۰۱۶ تاکنون منعکس شده، به صورت مکرر توسط آژانس راستی‌آزمایی شده است. در راستای تعهد ایران به قانونمندی و حل و فصل مسالمت‌آمیز اختلافات بین‌المللی، جمهوری اسلامی ایران تصمیم گرفته است برای یافتن راهکارهای جبران موارد متعدد نقض فاحش برجام از سوی ایالات‌متحده و خروج غیرقانونی‌اش و نیز تعیین امکان و چگونگی تضمین منافع کامل و حقوق حقه مردم ایران از این دستاورد دیپلماتیک جهانی توسط مابقی اعضای برجام و دیگر شرکای اقتصادی، با حسن نیت به سازوکارهای برجام توسل جوید. چنانچه پس از طی راهکارهای موجود برای جبران خسارت، حقوق و منافع مردم ما به صورت کامل تأمین نگردد، این حق غیرقابل تردید ایران -که درچارچوب برجام و قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت هم شناسایی شده- می‌باشد تا نسبت به اتخاذ اقدامات مناسب در پاسخ به اعمال غیرقانونی فراوان و مداوم ایالات متحده به ویژه خروج و تحمیل مجدد همه تحریم‌ها مبادرت ورزد. من مصرانه از سازمان ملل می‌خواهم که ایالات متحده را برای رفتار غیرمسئولانه و یکجانبه‌اش که تأثیر مخربی بر حاکمیت قانون، چندجانبه‌گرایی و بنیان‌های دیپلماسی داشته است، مسئول بداند.»

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

اطلاعیه

اطلاعیه دولت درباره برخی موضع‌گیری‌ها

دولت به تناقض‌گویی‌ها درباره برجام واکنش نشان داد

دبیرخانه شورای اطلاع‌رسانی دولت در واکنش به برخی موضع‌گیری‌ها در خصوص برجام در اطلاعیه‌ای اعلام کرد: دولت ضمن استقبال از تمامی اظهارنظرها و توصیه‌های خیرخواهانه، اعلام می‌کند که تمامی مراحل مذاکرات و توافق، در چارچوب قانون اساسی، اختیارات و مسئولیت‌های رئیس‌جمهور و مصوبات شورای عالی امنیت ملی بوده است.

به گزارش «فرصت امروز»، در این اطلاعیه آمده است: این روزها برخی گروه‌ها و شخصیت‌های محترم، در مورد اعلام خروج آمریکا از برجام اظهار نظر کرده و بیانیه صادر می‌کنند. دبیرخانه شورای اطلاع‌رسانی دولت لازم می‌داند جهت تنویر افکار عمومی در این موقعیت حساس، موارد مهمی را به استحضار ملت شریف ایران برساند:

۱- دولت جمهوری اسلامی ایران به عنوان منتخب ملت، از ابتدا، خود را موظف به تحقق خواست مردم در تعامل سازنده با جهان و تلاش خستگی‌ناپذیر برای رهایی کشور از بند تحریم‌های ظالمانه و لغو قطعنامه‌های خطرناک شورای امنیت سازمان ملل متحد می‌دانسته است و در این راه همواره تابع سه اصل عزت، حکمت و مصلحت بوده و تیم مذاکره‌کننده نیز، تمام تلاش خود را برای کسب بیشترین منافع و اعطای کمترین امتیاز، به کار بسته است.

۲ - راهبرد اصلی و اعلام شده دولت، در مذاکرات طولانی با شش کشور و اتحادیه اروپا، تأمین منافع ملی بوده است و در این مسیر، هیچ‌یک از حقوق، توانایی‌ها و ظرفیت‌های راهبردی کشور مورد مذاکره و معامله قرار نگرفته است، بلکه بهانه‌های واهی برای متهم کردن ایران را از دست بدخواهان گرفته و حقوق مسلم ملت ایران را برای پیشرفت و حضور عزّتمندانه در اقتصاد جهانی تثبیت کرده است.

۳ - برجام از نظر جهانیان، یک دستاورد بی‌نظیر در عرصه دیپلماسی و صلح و امنیت منطقه‌ای و بین‌المللی است. شکستن اجماع جهانی علیه ایران، رسوایی صهیونیست‌ها، برچیده شدن تحریم‌های بین‌المللی و به رسمیت شناخته شدن برنامه صلح‌آمیز هسته‌ای کشور بخشی از دستاوردهای برجام به شمار می‌رود.

۴ - دولت آمریکا که همواره مجامع بین‌المللی را در حمایت از خود بسیج می‌کرد و کشورها را با الزام به تحریم در مقابل ایران قرار می‌داد، اینک با صهیونیست‌ها تنها مانده و شاهد حمایت جهانی از موضع منطقی و عزتمندانه ایران اسلامی است.

۵ - رئیس‌جمهور فعلی آمریکا مدعی است در جریان برجام کاملاً متضرر شده است و ایران را کشوری می‌داند که بدترین توافق را به او تحمیل کرده‌است. او خروج از برجام را پاسخی برای تحقیر آمریکا در برابر ایران می‌داند. در چنین شرایط خطیری که وحدت ملی یک ضرورت است، سؤال این است که حمله به دولت و تخریب دستاوردهای کشور که همراه با افزایش قدرت دفاعی و تقویت جایگاه منطقه‌ای ایران به دست آمده است، هم‌صدایی با چه جریانی و ریختن آب به آسیاب چه کسانی است؟

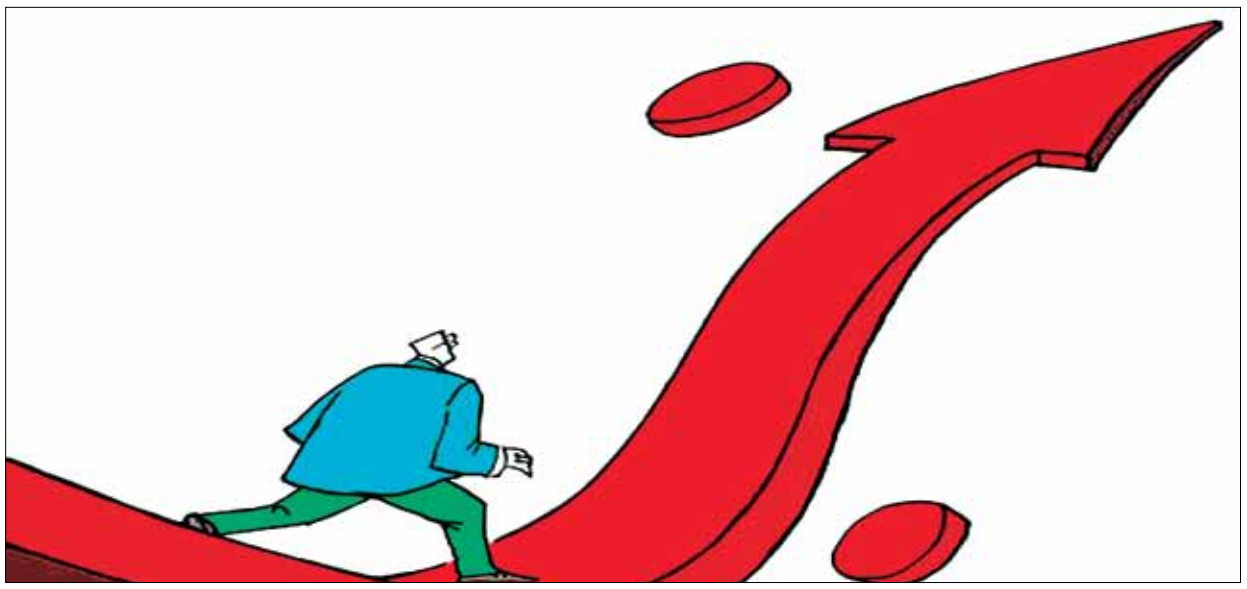
۶ - متأسفانه آنان که باید عذرخواه مواضع نادرست خود در گذشته باشند، طلبکارانه به دستاوردهای ملی می‌تازند و حاضر نیستند به این سؤال پاسخ دهند که خسارت‌های تحریم ظالمانه بر ملت ایران چه میزان بوده و برای پیشگیری به‌موقع از آن خسارت‌ها چه کرده‌اند؟ آنها هیچ‌گاه حاضر نیستند از ناتوانی خود در ارائه راه‌های جایگزین برجام سخن بگویند و صادقانه بابت رویکرد غلط و کارشکنی‌های خود در روند پیشرفت کشور، از ملت عذرخواهی کنند. آنها در تعارضی آشکار، هم دلواپس حضور آمریکا در برجام بوده‌اند و هم شاکی خروج آمریکا از برجام. مدیریت مسئولانه کشور، عرصه تناقض‌گویی نیست، بلکه نیازمند تصمیم قاطع و عمل شجاعانه است.

۷ - دولت ضمن استقبال از تمامی اظهارنظرها و توصیه‌های خیرخواهانه، اعلام می‌کند که تمامی مراحل مذاکرات و توافق، در چارچوب قانون اساسی، اختیارات و مسئولیت‌های رئیس‌جمهور و مصوبات شورای عالی امنیت ملی بوده است. در شرایط جدید نیز برای مقابله مؤثر با اقدام تحریک‌آمیز آمریکا، و تضمین انتفاع ایران از برجام، تدابیر لازم اتخاذ شده و در حال اجراست.

۸ - در شرایط حساس کنونی که بار دیگر، دولت زیاده‌خواه آمریکا، زبان به تهدید ایران گشوده است، از همه شخصیت‌ها و گروه‌های وفادار به انقلاب اسلامی انتظار می‌رود که با پیروی از رهنمودهای مقام معظم رهبری، به انسجام و وحدت ملی مدد رسانند و با حمایت از مواضع دولت در صحنه بین‌المللی، به جهانیان نشان دهند که مردم ایران یکپارچه و یک‌صدا، در مقابل ناقضان عهد، ایستادگی و از حقوق خود دفاع خواهند کرد.

گزارش بلومبرگ از مشکلات تحریمی و غیرتحریمی اقتصاد ایران

اقتصاد ایران در آزمون برجام



با تصمیم دونالد ترامپ به خروج آمریکا از برجام، حالا خبر نخست اغلب رسانه‌های غربی به این موضوع اختصاص یافته است. در همین زمینه، رسانه آمریکایی «بلومبرگ» در گزارشی به بررسی وضعیت اقتصادی ایران پس از خروج آمریکا از برجام پرداخته و شرایط صادرات نفت و جذب سرمایه خارجی در اقتصاد ایران را مورد توجه قرار داده است.

به گزارش بلومبرگ، ایران حتی پیش از خروج آمریکا از برجام نیز گزینه‌های مختلفی را برای واکنش به این تصمیم احتمالی ترامپ در نظر گرفته بود، اما در برهه کنونی هیچ اقدامی به اندازه تلاش برای به حداقل رساندن خسارات خروج آمریکا از برجام به اقتصاد ایران، حیاتی نیست. سایه شوم تحریم‌های یکجانبه آمریکا علیه ایران احتمالاً بسیاری از شرکت‌ها را برای سرمایه‌گذاری در ایران مردد خواهد ساخت. از سوی دیگر کاهش درآمدهای نفتی، برای رئیس‌جمهور روحانی –که با شعار احیای اقتصاد و خارج کردن ایران از انزوا در عرصه بین‌الملل توانسته است دو انتخابات پیاپی را با موفقیت پشت سر بگذارد- چالشی جدی رقم خواهد زد.

هنری اسمیت، تحلیلگر ارشد مؤسسه مشاوره سرمایه‌گذاری Control Risks امارات، در این باره معتقد است: «چند ماه آینده برای اقتصاد ایران حیاتی خواهند بود. سخت است که بخواهیم طور دیگری به ماجرا نگاه کنیم. راه اقتصاد ایران این است که مکانیسمی برای مهار برخی از تحریم‌های ثانویه پیدا کند.» پراتیبا تاکر، سردبیر بخش خاورمیانه و آفریقا در واحد اطلاعات اقتصادی نشریه اکونومیست نیز دراین‌باره می‌گوید: «ترامپ می‌کوشد تا اقتصادی را فلج کند که خود از قبل ضعیف بوده و پس از اجرای برجام نیز اوضاعش اندکی بهبود یافته است.» اما با شدت گرفتن تنش بین ایران و آمریکا، چند حوزه از اقتصاد ایران بیش از سایر حوزه‌ها دچار آسیب خواهد شد:

نفت

بخش نفت و انرژی ایران بیشترین تأثیر منفی را از خروج آمریکا از برجام خواهد پذیرفت زیرا با توجه به ضرب‌الاجل ۱۸۰ روزه وزارت خزانه‌داری آمریکا به شرکت‌های خارجی برای پایان دادن به مراودات نفتی خود با ایران، کاهش درآمدهای نفتی دولت ایران طی ماه‌های آتی دور از انتظار نخواهد بود. البته بسیار بعید است که این بار کاهش صادرات نفت ایران به اندازه میزان کاهش آن در دوران تحریم‌های قبلی (پیش از برجام) باشد.

ایران به‌عنوان سومین تولیدکننده بزرگ نفت در بین اعضای اوپک، در ماه‌های اخیر به‌طور متوسط روزانه ۲.۵ میلیون بشکه نفت و میعانات گازی به اقصی نقاط جهان صادر کرده است؛ درحالی‌که متوسط روزانه صادرات نفت ایران در فاصله سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ کمتر از نصف رقم کنونی آن بوده است. بر اساس نتایج نظرسنجی بلومبرگ از کارشناسان حوزه انرژی، پیش‌بینی می‌شود با بازگشت تحریم‌های یکجانبه آمریکا علیه ایران، صادرات نفت این کشور روزانه ۵۰۰ هزار بشکه کاهش یابد.

بزرگ‌ترین واردکنندگان نفت از ایران که نام چین در صدر آنها دیده می‌شود، اکنون بزرگ‌ترین مخالفان تحریم‌های ثانویه آمریکا علیه ایران نیز به شمار می‌روند، چراکه این تحریم‌ها کلیه بانک‌ها، شرکت‌های کشتی‌رانی، پالایشگاه‌ها، شرکت‌های بیمه و بنادر را در صورت تداوم مراودات تجاری با ایران، در معرض از دست دادن دسترسی به نظام بانکی جهانی قرار می‌دهد.

البته ایران از قبل برای مقابله با تحریم‌های بانکی آمریکا تمهیداتی را اندیشیده و به اجرا گذاشته است. ایران از ماه گذشته انجام معاملات نفتی بر پایه ارزهایی به جز دلار آمریکا را آغاز کرده و اعلام کرده است که ارز مرجع خود را به یورو تغییر خواهد داد. بااین‌وجود، به گفته اقتصاددانان و کارشناسانی که در زمینه تحریم‌ها مطالعه می‌کنند، روی آوردن ایران به یورو نمی‌تواند نقش زیادی در محافظت از شرکت‌های اروپایی که شدیداً به نظام بانکی بین‌المللی وابسته‌اند، داشته باشد.

سارا وخشوری، رئیس شرکت مشاوره انرژی SVB واشنگتن، در این رابطه می‌گوید: «دریافت یورو به جای دلار، صادرات نفت ایران را تنها به‌صورت نسبی از تحریم‌ها ایمن می‌سازد.»

ارز

قبل از آن‌که دونالد ترامپ تصمیم خود را برای خروج از برجام اعلام کند، ریال ایران با کاهش ارزش مواجه شد. بانک مرکزی ایران قول داده است که بازار سیاه به‌سرعت در حال رشد ارز را از اقتصاد ایران حذف کند.

تورم

اگر درآمدهای نفتی ایران کاهش یابد و سرمایه‌گذاران خارجی نیز از بازار ایران روی بگردانند، آنگاه فشارهای ارزی می‌تواند افزایش سطح قیمت‌ها را در ایران کلید بزند. نرخ تورم در ایران نسبت به رقم آن در نخستین سال ریاست جمهوری حسن روحانی، کاهش چشمگیری داشته است اما همچنان در حوالی ۱۰درصد نوسان می‌کند که در قیاس با سایر کشورهای منطقه و جهان، رقم نسبتاً بالایی به شمار می‌آید. نرخ بیکاری نیز حدود ۱۲ درصد است که رقم مطلوبی محسوب نمی‌شود.

حوزه بانکی

ایران مدت‌هاست که برای اجتناب از گرفتار شدن در بحران بانکی تلاش می‌کند؛ از سال ۲۰۰۱ (۱۳۸۰ شمسی) یعنی از زمانی‌که درهای صنعت خدمات مالی ایران به روی بخش‌خصوصی گشوده شد، بانک‌های خصوصی به‌سرعت تکثیر شده‌اند. روند شدیداً نزولی قیمت نفت که از اواخر سال ۲۰۱۴ (پاییز ۱۳۹۳ شمسی) آغاز شد، حجم بیشتری از وام‌های بانکی در ایران را در معرض ریسک عدم بازپرداخت قرار داد و منابع نقدی بانک‌ها را با کاهش مواجه کرد. از طرفی پس از امضا و اجرای برجام نیز سرمایه‌گذاری خارجی در ایران کمتر از حد انتظار بود. در این میان صندوق بین‌المللی پول بارها از مقامات نظام بانکی ایران خواسته است که هرچه زودتر برای اصلاح ساختار مالی و افزایش سرمایه بانک‌ها وارد عمل شوند. پراتیبا تاکر، در این خصوص تصریح می‌کند: «اصلاح ساختار مالی و افزایش سرمایه بانک‌ها فرآیندی زمانبر است. ایران حتی پس از رفع تحریم‌های هسته‌ای نیز اقدام خاصی جهت اصلاح ساختار مالی بانک‌های خود صورت نداده است. چنین کاری را نمی‌توان یک شبه پیش برد.»

سرمایه‌گذاری خارجی

پس از پیروزی دونالد ترامپ در انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا و ورودش به کاخ سفید، نااطمینانی در مورد سرنوشت برجام، بسیاری از شرکت‌های غربی را از ورود به بازار ایران بازداشته است. اندرو کلر، شریک مؤسسه حقوقی Hogan Lovells که در مورد مقررات تحریم‌ها به شرکت‌های مختلف مشاوره می‌دهد، در این خصوص می‌گوید: «لحن بسیار خصمانه ترامپ در قبال برجام و تهدیدهای پیاپی وی مبنی بر خارج کردن آمریکا از این توافقنامه موجب تردید بسیاری از شرکت‌هایی شد که در حال انجام تحقیقات لازم برای ورود به بازار ایران بودند؛ آنها درنهایت تصمیم گرفتند که جلوتر نروند.»

گزارش ۲

«غول ایتالیا» نسبت به تأثیر تحریم‌های آمریکا بر قیمت نفت هشدار داد

نفت و مخاطرات بازگشت تحریم‌ها

غول نفت و گاز ایتالیایی «انی» ممکن است در ایران سرمایه‌گذاری نداشته باشد اما کلودیو دسکالزی، مدیرعامل این شرکت نسبت به ایجاد اختلال در بازار نفت به دلیل وضع مجدد تحریم‌های آمریکا علیه تهران هشدار داد.

به گزارش ایسنا، دسکالزی به شبکه «سی ان بی‌سی» گفت: تأثیر بازگشت تحریم‌های آمریکا علیه ایران بیشتر روی قیمت نفت است، زیرا ایران اکنون حدود ۲.۶ میلیون بشکه در روز نفت صادر می‌کند و اگر تحریم‌ها بازگردند، صادراتش ممکن است به ۱.۵ میلیون بشکه محدود شود.

وی در حاشیه کنفرانس سرمایه‌گذاری پایین‌دستی ادنوک در ابوظبی گفت: بنابراین یک میلیون بشکه کمبود عرضه در بازار ایجاد می‌شود و روی قیمت‌ها و همچنین توازن گریدهای نفتی مختلف تأثیر می‌گذارد، زیرا یک میلیون بشکه به اروپا رفته و باقی آن به خاور دور می‌رود.

زمانی‌که تحریم‌های وضع شده از سوی دولت باراک اوباما علیه تهران در سال ۲۰۱۲ اجرا شد، صادرات نفت ایران به ۱.۵ میلیون بشکه در روز رسید. از زمانی‌که تحریم‌ها در سال ۲۰۱۵ در راستای توافق هسته‌ای بین‌المللی رفع شد، این آمار بیش از یک میلیون بشکه افزایش یافت.

دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا هشتم ماه مه اعلام کرد از برجام خارج می‌شود. اعلام این تصمیم، صعود قیمت‌های نفت را به دنبال داشت. عمده صادرات نفت ایران (بیش از ۱.۵ میلیون بشکه در روز) به چین، هند، ژاپن و کره جنوبی می‌رود. ژاپن و کره جنوبی اعلام کرده‌اند به‌دنبال دریافت معافیت از تحریم‌های آمریکا برای ادامه خرید نفت از ایران خواهند بود. مدیرعامل انی گفت: ما تقاضایی داریم که به‌طور متوسط ۱.۶ تا ۱.۷ میلیون بشکه در روز رشد می‌کند، بنابراین تحریم‌ها از نظر هزینه و قیمت، اختلال ایجاد می‌کنند و زمانی‌که چنین وضعیتی داریم، دورنما بسیار نامطمئن می‌شود.

برخی تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند تأثیر تحریم‌ها به‌خصوص در مقایسه با تحریم‌های سال ۲۰۱۲ اوباما، جزئی خواهد بود. آنها می‌گویند ترامپ ممکن است صادرات نفت ایران را به میزان ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار بشکه در روز کاهش دهد که کمتر از یک تا ۱.۵ میلیون بشکه در روز کاهش صادرات ایران در شش سال پیش است.

ابهام برای سرمایه‌گذاران

ابهامات قیمتی که وجود دارد به معنای ابهام برای سرمایه‌گذاران به‌خصوص سرمایه‌گذارانی است که به‌دنبال حضور در پروژه‌های چند میلیارد دلاری مانند پروژه‌های بخش استخراج هستند.

دسکالزی افزود: برای انرژی باید سرمایه‌گذاری‌های بزرگی انجام گیرد و زمانی‌که ابهام زیادی وجود دارد، انجام سرمایه‌گذاری راحت نیست. اما مسائل ژئوپلیتیکی متعدد دیگری وجود دارند که درک شرایط را پیچیده و دشوار می‌کند. مدیرعامل انی با اشاره به تأثیر تصمیم ترامپ بر اروپا، ابراز امیدواری کرد راهکار دیپلماتیکی برای این منظور پیدا شود. شماری از شرکت‌های اروپایی بزرگ شامل دانون، پژو و ایرباس از زمان لغو تحریم‌ها علیه ایران در سال ۲۰۱۶، در این کشور سرمایه‌گذاری و فعالیت کرده‌اند. طبق گزارش رویترز، آلمان ۶۰ درصد از سرمایه‌گذاری اروپایی در ایران را به خود اختصاص داده است.

همه کشورهای امضاکننده برجام شامل آلمان، فرانسه، انگلیس، روسیه و چین با وجود خروج آمریکا از توافق، همچنان به برجام ابراز پایبندی کرده‌اند.

دریچه

اقتصاد به روایت کریستوفر آنتونیو پیساریدیس

نوبلی برای بیکاری

مطالعات بسیاری در زمینه کار و اشتغال صورت گرفته اما کمتر کسی به خاطر این مطالعات موفق به کسب جایزه نوبل اقتصاد شده‌است. کریستوفر آنتونیو پیساریدیس اقتصاددان قبرسی‌تبار که در بریتانیا تحصیل کرده جزو همان معدود کسانی است که موفق به کسب جایزه نوبل اقتصاد به خاطر مطالعات در زمینه اشتغال و بیکاری شده است. او متولد ۲۰ فوریه ۱۹۴۸و اصالتاً اهل قبرس است اما به خاطر اینکه در بریتانیا بزرگ شده و تحصیل کرده، همه او را به عنوان اقتصاددان بریتانیایی می‌شناسند. عمده فعالیت‌های او بر اقتصاد کلان متمرکز شده اما فعالیت‌هایی نیز داشته که به حیطه اقتصاد خرد مربوط می‌شود.

به گزارش آینده‌نگر، این اقتصاددان در سال ۲۰۱۰ موفق به دریافت جایزه نوبل اقتصاد شد، اما آنچه او را موفق به دریافت این جایزه کرده، نظریه تعادل بیکاری است. البته او به‌طور مشترک با دو اقتصاددان دیگر موفق به دریافت جایزه نوبل اقتصاد شد اما به هر حال کاری مستقل و در نوع خود قابل تحسین انجام داده‌است. تلاش اصلی او این بوده که درک عمیق‌تر و دقیق‌تری از بیکاری و اشتغال به دست بدهد. مطالعات او راه را برای تحلیل‌های بیشتر و صحیح‌تر از بازار فراهم کرده است.

بررسی بازار کار در علم اقتصاد به صورت جدی از دهه ۶۰ میلادی آغاز شده است. جورج استیگلر در سال ۱۹۶۲ و جان مک‌کال در سال ۱۹۷۰ جزو اقتصاددان‌هایی بودند که مطالعه در این زمینه را کلید زدند. ادموند فلپس نیز به دنبال آنها در سال ۱۹۷۰ این مطالعات را ادامه داد. اما بالاخره بررسی دقیق تعادل بیکاری در بازار از سوی پیساریدیس انجام شد. زمانی‌که این اقتصاددان به دنبال سوژه‌ای برای رساله دکتری خود بود با مدل‌های ریاضیاتی در زمینه تعادل بیکاری آشنا شد. مسائلی نظیر نرخ حقیقی بیکاری در مطالعات اقتصاددان‌های پیشین نظر او را به خودش جلب کرد. در میان مطالعات اقتصاددان‌ها بیش از همه مطالعات فلپس بود که نظر پیساریدیس را به خود جلب کرد و در نتیجه تمرکز خود را روی همان نظریات قرار داد.

یکی دیگر از نظریاتی که پیساریدیس به صورت متمرکز روی آن کار کرده، نظریه جست‌وجو در اقتصاد خرد است. این نظریه در واقع خریدار یا فروشنده‌ای را مورد بررسی قرار می‌دهد که نمی‌تواند در آنِ واحد شریک تجاری برای خودش پیدا کند و در نتیجه به دنبال شریک می‌گردد. این نظریه نیز در بخش‌های مختلف اقتصاد مورد استفاده قرار گرفته است؛ از بازار کار گرفته تا جست‌وجوی کار در میان بیکارها، همه به نوعی از نظریه جست‌وجو بهره می‌گیرند. در واقع افراد می‌توانند به کمک این نظریه، تصمیم‌ها برای خرید را مورد تحلیل و بررسی قرار بدهند. برای کارگر یک موقعیت شغلی خوب موقعیتی است که در آن دستمزد بالایی به او بدهند، مزایای کافی داشته باشد و در محیطی امن و مطلوب کار کند. برای طرف مقابل نیز وضعیت تولید و کیفیت آن اهمیت دارد؛ به‌طوری‌که بتواند با کمترین هزینه بهترین کالا را تولید کند. حالا گزینه‌های دیگری که در بازار وجود دارد می‌تواند روی تصمیم‌گیری افراد در این زمینه ایفای نقش کند. به این ترتیب نظریه جست‌وجو در این بخش خودش را نشان می‌دهد.

نظریه جست‌وجو

نظریه جست‌وجو از دهه ۸۰ میلادی به صورت جزئی زیر ذره‌بین قرار گرفته‌است. از همان زمان این نظریه وارد ادبیات علم اقتصاد شد و همراه با آن نظریه تعادل بیکاری نیز به میان آمد. پیساریدیس به بحث دستمزد و اهمیت آن در این زمینه اشاره می‌کند. در واقع به زبان ساده او معتقد است آنچه در بازار نقش حیاتی ایفا می‌کند دستمزد است. او همچنین در مباحث خود به بحران بزرگ مالی در سال ۲۰۰۸ اشاره می‌کند و این مسئله را مورد بررسی قرار می‌دهد که چطور بازار سرمایه و بازار کار با هم تداخل پیدا کرده و بحران را تقویت کردند. البته این اقتصاددان معتقد است هنوز جای کار بسیاری در این زمینه وجود دارد.

اقتصاددان‌ها بر این باورند که کارهای پیساریدیس به درک امروز بشر از پدیده بیکاری کمک بسیاری کرده است. برخی معتقدند که پیساریدیس کارهای جان مینارد کینز را دنبال کرده و آنها را به تکامل رسانده است. در واقع کاری که او انجام داد ارزش بیشتری نسبت به جایزه نوبل اقتصادش دارد. این اقتصاددان از بررسی نرخ بالای بیکاری در بریتانیا که در آن زمان گریبان اقتصاد این کشور را گرفته بود کارش را شروع کرد و بعد به نتایجی دست یافت که در اقتصاد کلان به صورت عمومی قابل استفاده شد. جالب اینجاست که او کارهایش را به صورت اشتراکی و به کمک دانشجوهایش انجام داده است. پیساریدیس فعالیت‌هایی نیز در زمینه اقتصاد سیاسی داشته که از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. او در حال حاضر توجه و تمرکز خود را روی اقتصاد بین‌المللی قرار داده است. به خاطر همین کارها و فعالیت‌ها است که دانشگاه‌های بسیاری برای تدریس از او دعوت می‌کنند و جامعه اقتصاددان‌ها او را به عنوان فردی برجسته می‌شناسند.

یادداشت

مسکن مهر برای پاسخ به تقاضای آینده تکمیل شود

مهدی‌سلطان‌محمدی
کارشناس بازار مسکن

۱۰۰ هزار واحد مسکونی در طرح مسکن مهر بدون متقاضی است با این وجود دولت برای اتمام این پروژه در صدد تأمین اعتبار ۱۴۰۰ میلیارد تومانی است. دولت دوازدهم تلاش می‌کند به هر ترتیب مسکن مهر را به پایان برساند. کدام سناریو برای مسکن مهر کم‌هزینه‌تر است؟ اتمام پروژه یا رها کردن آن؟ تخریب مسکن‌های مهر بدون متقاضی یا تلاش برای بازاریابی و هزینه‌کرد برای تکمیل زیرساخت‌ها؟

مسکن یک کالای همگن نیست. صحبت از مسکن مهر به معنای اشاره به یک کالای مشخص و تیپ نیست. این دو مقدمه در واقع رویکرد ما به مسکن مهر را مشخص می‌کند. این پروژه اشکالات بسیاری داشته است مثل جانمایی نامناسب و عدم پیش‌بینی زیرساخت‌ها، اما نمی‌توان تمام پروژه را مشمول این ایرادات دید. مسکن مهر در بسیاری از شهرستان‌ها طرفدار دارد. آپارتمان‌هایی ساخته شده و تحویل داده شده است. متقاضی نداشتن مسکن مهر شامل تمام پروژه در تمام کشور نیست. ممکن است تقاضا در شهرهایی بالا رفته باشد یا در شهرهایی پایین‌تر باشد.

نکته دوم بحث سرمایه‌گذاری است. سرمایه‌گذاری لازم برای پیشبرد بخش قابل توجهی از این پروژه انجام شده است، بنابراین نمی‌توان آن را نیمه‌کاره رها کرد. هرچند بخش‌هایی از این پروژه مناسب نبوده، زیرساخت نداشته و مکان‌یابی مناسبی نشده و البته بازارش در بعضی شهرها کساد است، اما سرمایه‌گذاری انجام شده و باید برای تأمین تقاضای آینده تکمیل شود. به‌طور حتم دولت این اولویت‌ها را مد نظر قرار می‌دهد. برای تحلیل درست و رسیدن به سناریو اصلی برای مسکن مهر نیاز به بررسی همه‌جانبه و صورت‌های دقیق مالی وجود دارد. دولت برای ادامه این پروژه به‌طور حتم در نظر گرفته که در چه مناطقی نیاز محسوس‌تر و عینی‌تر است و تقاضا کمتر و یا سرمایه‌گذاری دیربازده‌تر خواهد بود. بسیاری از پروژه‌های مسکن مهر متقاضی دارد و با قیمت‌های بالا خرید و فروش می‌شود. صرف اینکه جانمایی بعضی از بخش‌ها نادرست بوده دلیل بر قضاوت کلی درباره همه آن یا خط بطلان کشیدن بر ادامه آن نیست.

تحریم بانک‌های ایران با مسائل غیرتحریمی به روایت مرکز پژوهش‌های مجلس

خودتحریمی بانک‌های ایرانی

فرصت امروز: یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های اقتصاد ایران که از آن به عنوان ابرچالش نیز یاد شده، مصائب نظام بانکی در ایران است؛ معضلی که نه‌تنها به ساختار اقتصادی داخلی آسیب وارد کرده که به خودتحریمی جهان هم دامن زده است. در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل ایران در حوزه بانکی، به نبود روابط بین‌المللی بازمی‌گردد؛ اتفاقی که بسیاری آن را به تحریم‌ها و فشارهای آمریکا بر بانک‌های بین‌المللی نسبت می‌دهند که البته بخش مهمی از آن درست است، اما در این میان، آماده‌نبودن بانک‌های ایرانی و پیروی‌نکردن از استانداردهای بین‌المللی بانکداری نیز معضل بسیار جدی است که باعث شده روابط بانکی ایران با بانک‌های بین‌المللی بسیار محدود باشد.

چنانچه به تعبیر مرکز پژوهش‌های مجلس، برخلاف ذهنیت مردم و برخی نخبگان کشور، بخش قابل‌توجهی از مشکلات برقراری روابط کارگزاری بانک‌های ایران با بانک‌های دنیا، ناشی از علل غیرتحریمی است.

در طول دوره تحریم‌های سخت، روابط بانک‌های ایران با شرکای خود در سایر کشورها قطع شد و همین موضوع باعث شد که بانک‌های ایرانی در رعایت استانداردهای جهانی عقب بیفتند. معیارهای جهانی در حوزه بانکداری از جمله اجرای استانداردهای بازل ۳، قوانین سختگیرانه‌تر در حوزه پولشویی و تأمین مالی تروریسم، لزوم شناسایی دقیق‌تر مشتریان و... باعث شده است که بانک‌های ایران بیش از پیش از استانداردهای روز دنیا عقب باشند و همین موضوع ارتباط بین‌المللی بانک‌های ایرانی با بانک‌های خارجی را بسیار سخت کرده است، به نوعی که در دوران پسابرجام ایران نتوانست آنچنان که باید و شاید از روابط بین‌المللی بانکی استفاده کند.

این در حالی است که ایران جزو ۲۳ کشوری بوده که این استانداردها را رعایت نمی‌کند. همچنین به دلیل تفاوت ساختار فعالیت بانکداری در ایران با بانک‌های جهان نیاز به یک چارچوب بومی برای این استانداردها وجود دارد که با وقفه ۱۰ ساله از سال ۱۳۹۴ توسط بانک مرکزی شروع شده است، اما با این‌همه، وضعیت ایران در زمینه مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم نیز مناسب نیست. متأسفانه در تمامی سال‌های انتشار این گزارش از سال ۲۰۱۲ به‌غیر از سال ۲۰۱۳ ایران به‌عنوان پرریسک‌ترین کشور از نظر خطر پولشویی و تأمین مالی تروریسم رتبه‌بندی شده است.

در ادامه گزارش حاضر، به بررسی چند استاندارد بین‌المللی بانکداری و بازخوانی آنچه مرکز پژوهش‌های مجلس آن را عوامل خودتحریمی بانک‌های ایرانی خوانده است، می‌پردازیم.

بازل

در زمینه استانداردهای بازل، بخش عمده بانک‌های ایران، هنوز نتوانسته‌اند حداقل نسبت کفایت سرمایه تعیین‌شده در بازل ۱ در سال ۱۹۸۸ (۸درصد) را رعایت کنند. عمده دلیل این امر، پایین بودن سرمایه پایه، کاهش سودآوری و افزایش زیان‌های انباشته و حجم بالای دارایی‌های با ضریب ریسک بالا در ترازنامه بانک‌هاست. مقوله‌های دیگر توصیه‌های بازل همچون حاکمیت شرکتی، رتبه‌بندی مشتریان، بنگاه‌داری بانک‌ها و سرمایه‌گذاری دوبل بانک‌ها در یکدیگر که بیشتر در نسخه‌های ۲ و ۳ بیان شده یا اساسا در ایران مورد توجه قرار نگرفته یا بسیار ضعیف اجرا می‌شود.

استانداردهای IFRS

استانداردهای IFRS نیز که صحت اطلاعات ارائه‌شده توسط بانک‌ها در صورت‌های مالی را تأیید می‌کند، به تازگی مورد توجه قرار گرفته، اما اقدامات نهادهای نظارتی در این زمینه حداقلی بوده (مانند ترجمه بخشی از این استانداردها در سال ۱۳۹۴). حتی اجرای همین استانداردهای حداقلی نیز از سوی برخی بانک‌ها رعایت نمی‌شود. این استاندارد از سال ۲۰۰۵ آغاز شده و بسیاری از کشورها تا سال ۲۰۱۱ به اهداف تعیین‌شده دست یافته‌اند. این در حالی است که ایران جزو ۲۳کشوری است (از ۱۵۱ کشور) که این استانداردها را رعایت نمی‌کند. همچنین به دلیل تفاوت ساختار فعالیت بانکداری در ایران با بانک‌های جهان (بانکداری اسلامی) نیاز به تعیین یک چارچوب بومی برای این استانداردها وجود دارد که تدوین آن با وقفه ۱۰ساله از سال ۱۳۹۴ توسط بانک مرکزی شروع شده است.

ارزیابی جامع بخش مالی

برنامه ارزیابی جامع بخش مالی (FSAP) شفافیت در سیاستگذاری پولی و مالی، مقررات بخش مالی و نظارت بر آن، یکپارچگی بازار و تضمین کیفیت را مورد توجه قرار می‌دهد. قرار بود ایران هم از سال ۲۰۰۵ به لیست این کشورها افزوده شود که توسط این شاخص ارزیابی می‌شوند، اما تصمیم‌گیری‌های سیاسی مانع از این امر شد. البته ارزیابی جامعی نیز از وضعیت بانک‌های ایران براساس این شاخص از پژوهشکده پولی و بانکی در سال ۱۳۹۱ انجام شده است. این نهاد سه بخش از این شاخص را ارزیابی کرده که براساس آن، وضعیت ایران در مجموع متوسط ارزیابی می‌شود.

مبارزه با پولشویی

وضعیت ایران در زمینه مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم نیز مناسب نیست. متأسفانه در تمامی سال‌های انتشار این گزارش از سال ۲۰۱۲، به غیر از سال ۲۰۱۳ ایران به عنوان پرریسک‌ترین کشور از نظر خطر پولشویی و تأمین مالی تروریسم رتبه‌بندی شده است. در سال ۲۰۱۶ نیز ایران برای سومین سال متوالی از نظر شاخص پولشویی بازل، جایگاه نخست خود را حفظ کرده است البته یکی از دلایل این وضعیت، شیوه تصمیم‌گیری در FATF (تصمیم‌گیری اجتماعی) و سهم بالای نظر FATF در رتبه‌بندی بازل (وزن حدود ۶۰درصد در شاخص کلی بازل) است. تصمیمات اتخاذشده در FATF باید به صورت اجتماعی باشد و با توجه به حضور کشورهایی نظیر آمریکا، عربستان و... بدیهی است که رأی به ضرر ایران داده خواهد شد.

این یک واقعیت است که کشورمان برای برقراری ارتباطات مالی بین‌المللی نیازمند روابط بانکی است و برای این مهم، رعایت استانداردهای بین‌المللی و دریافت مدارک لازم و پیوستن به قوانین بین‌المللی و تصویب مصوبه‌های لازم در داخل کشور، ضروری است؛ اتفاقی که می‌تواند به خودتحریمی بانکی در داخل کشور پایان دهد.

پرداخت وام ۵۰ میلیونی ساخت با سود ۹درصد

برجام بازآفرینی شهری آمد

معاون وزیر راه از اجرای طرح «برجام بازآفرینی شهری» خبر داد و با اشاره به برنامه پرداخت وام ۵۰میلیون تومانی ساخت با سود ۹ درصد به سازندگان در بافت‌های فرسوده گفت: بانک مرکزی با تخصیص سالانه ۲۵۰۰ میلیارد تومان از محل صندوق توسعه ملی برای پرداخت وام موافقت کرده است.

به گزارش تسنیم، هوشنگ عشایری در نشستی خبری گفت: اولین و اساسی‌ترین موضوع تبدیل شرکت عمران و بهسازی شهری ایران از تصدیگری به یک شرکت سیاستگذار و برنامه‌ریزی و راهبر بازآفرینی شهری بود، این موضوع تبدیل رسما چند روز پیش از سوی معاون اول رئیس‌جمهوری ابلاغ شد و نام شرکت به شرکت بازآفرینی شهری ایران تغییر کرد.

وی با بیان اینکه در پنج بخش بافت‌های میانی، بافت فرسوده، سکونتگاه‌های غیررسمی، حاشیه شهرها با پیشینه روستایی و نقاط همگون شهری برنامه‌ریزی توسط شرکت بازآفرینی شهری انجام می‌شود، تصریح کرد: یکی از ابزارهای عملیاتی‌کردن برنامه‌ها اصلاح ساختار تشکیلاتی بود که خوشبختانه اتفاق افتاد.

عشایری با ابراز اینکه حدود ۹۰ میلیارد تومان منابع برای یک محله جهت ارتقای زندگی به میانگین شهری نیاز است، اظهار کرد: سالانه باید ۱۰۰ هزار واحد مسکونی در محله‌های هدف بازآفرینی شهر بازسازی شود، در مجموع برای ۱۳۳۴ محله بالغ بر ۱۲۳ هزار میلیارد تومان در طول برنامه بازآفرینی شهری اعتبار نیاز دارد.

وی با یادآوری اینکه ارگان‌ها و دستگاه‌های دولتی در سال ۹۶ حدود ۴۰۰۰ میلیارد تومان را در محله‌های هدف بدون اطلاع از برنامه‌های یکدیگر هزینه کرده‌اند، اظهار کرد: نیاز است برای احیای بافت‌های فرسوده و ناکارآمد برنامه جامع اقدام مشترک بازآفرینی شهری محله (برجام بازآفرینی شهری) داشته باشیم.

وی بیان کرد: به دولت پیشنهاد دادیم ۱۵۰۰میلیارد تومان برای ارتقای خدمات زیربنایی و روبنایی به شرکت بازآفرینی پرداخت کند، همچنین پیشنهاد داده‌ایم ۲۵۰۰ میلیارد تومان به‌عنوان وجوه اداره‌شده از محل منابع صندوق توسعه ملی برای حمایت از سازندگان مسکن با سود حدود ۹ تا ۱۱درصدی پرداخت شود.

وی با اعلام اینکه بر این اساس وام ۵۰ میلیون تومانی دوساله مشارکت ساخت به سازندگان پرداخت خواهد شد درباره اینکه این پیشنهاد در چه مرحله‌ای قرار دارد، گفت: بانک مرکزی با این پیشنهاد موافقت کرده و هم‌اکنون در دستور کار مجلس قرار دارد. هم‌اکنون این پیشنهاد در کمیسیون عمران مجلس در حال بررسی است و پس از تصویب هیأت امنای صندوق توسعه ملی، تخصیص می‌یابد. با توجه به تأکید رهبر انقلاب و تأکید رئیس‌جمهوری پیش‌بینی می‌کنیم این ۲۵۰۰ میلیارد تومان برای برجام بازآفرینی شهری اختصاص یابد.

بازار کار

پیشنهادات کارگران برای ساماندهی قراردادهای موقت

شورای عالی کار وارد می‌شود

۲۸سال پس از تصویب قانون کار، ساماندهی قراردادهای موقت در حالی در دستور کار قرار گرفته که اجرای دو توصیه سازمان بین‌المللی کار و انعقاد قرارداد براساس ماهیت شغل، مطالبه نمایندگان کارگری است. به گزارش مهر، حدود ۲۸ سال از تصویب قانون کار در مجمع تشخیص مصلحت نظام در آبان ۶۹ می‌گذرد، اما زور قراردادهای موقت همچنان بر قراردادهای دائم می‌چربد. فعالان کارگری معتقدند از دهه ۷۰ که قراردادهای موقت رواج پیدا کرد تا امروز بالغ‌بر ۹۵درصد از قراردادهای کار به‌صورت منعقد بین کارگر و کارفرما منعقد می‌شود. از سوی دیگر به‌رغم اینکه قانون کار در تبصره یک ماده ۷ بر ساماندهی قراردادهای موقت و «تعیین حداکثر مدت موقت برای مشاغل غیرمستمر» تأکید کرده، اما تاکنون هیچ‌یک از دولت‌ها برای تدوین آیین‌نامه این تبصره قانونی دست‌به‌کار نشده‌اند. اکنون پس از ۲۸سال سرانجام پیش‌نویس آیین‌نامه تبصره یک ماده ۷ قانون کار در کمیته روابط کار شورای عالی کار تهیه شده و به‌منظور اعمال‌نظر نمایندگان کارگری و کارفرمایی شورای عالی کار به‌عنوان دو ضلع شرکای اجتماعی در دستور کار این هفته این کمیته قرار گرفته است تا پس از طرح پیشنهادات از سوی شرکای اجتماعی، آیین‌نامه ساماندهی قراردادهای کار تدوین شود. هرچند تمرکز تبصره یک ماده ۷ قانون کار بر ساماندهی قراردادهای موقت برای «مشاغل غیرمستمر» است، اما به گفته فعالان کارگری غالب قراردادهای موقت در حوزه «مشاغل مستمر» است و معتقدند ساماندهی قراردادهای موقت باید شامل تمام مشاغل شود. فقدان امنیت شغلی به دغدغه مهم فعالان کارگری تبدیل شده و اهمیت آن را بیش از معیشت کارگر عنوان می‌کنند. در همین زمینه اولیا علی‌بیگی، رئیس کانون عالی شوراهای اسلامی کار کشور گفت: مهم‌ترین و اساسی‌ترین مشکلی که جامعه کارگری طی سال‌های طولانی با آن مواجه شده موضوع قراردادهای موقت و عدم امنیت شغلی در بین جامعه کار و کارگری است؛ به‌طوری در حال حاضر متأسفانه ۹۶درصد از کارگران کشور با قراردادهای موقت مشغول به کار هستند. وی با بیان اینکه غالب کارگران دارای قراردادهای موقت، در مشاغل مستمر اشتغال به کار دارند که به‌رغم سوابق طولانی همچنان با قراردادهای یک‌ساله، شش ماهه و سه‌ماهه و حتی یک‌ماهه فعالیت می‌کنند، افزود: بنابراین باید بپذیریم که عدم تأمین امنیت شغلی کرامت نیروی کار را مخدوش کرده و حتی آزادگی را از تشکل‌های کارگری سلب کرده است. در این شرایط آیا نماینده کارگران در یک واحد یا بنگاه خدماتی، تولیدی، اقتصادی یا کشاورزی می‌تواند مطالبات کارگران را در آن کارگاه پیگیری کند؟ طبیعتا در صورت پیگیری حقوق کارگران، این فرد بعد از اتمام قرارداد با عدم نیاز از سوی کارفرما مواجه خواهد شد که به دلیل نبود امنیت شغلی است.

این فعال کارگری با بیان اینکه امروز حتی جامعه کارفرمایی می‌داند مهم‌ترین دغدغه کارگران عدم امنیت شغلی است، ادامه داد: جمهوری اسلامی ایران عضو سازمان بین‌المللی کار است و در این شرایط الزامات و توصیه‌های این سازمان بالادستی را باید در حوزه روابط کار مورد توجه قرار دهد. علی‌بیگی اظهار کرد: نمایندگان سازمان بین‌المللی کار در یک کارگاه آموزشی در اصفهان برای ساماندهی قراردادهای کار دو پیشنهاد داشتند که اگر این پیشنهادات را مورد توجه قرار دهیم بخش عظیمی از مشکلات کارگران مرتفع خواهد شد. یک توصیه آنها این بود که اگر یک فرد سه سال متوالی در یک کارگاه یا بنگاه، اشتغال به‌کار داشته باشد ماهیت آن شغل «مستمر» تلقی می‌شود و باید با وی قرارداد دائم منعقد شود. این در حالی است که در بسیاری از موارد مشاهده شده افرادی حتی با سوابق کاری ۲۰ سال همچنان با قراردادهای موقت سه‌ماهه، شش‌ماهه و یک‌ساله مشغول به کار هستند.

سهم قراردادهای دائم در کشورهای توسعه‌یافته

وی افزود: معمولا در کشورهای توسعه‌یافته ۷۰درصد کارگران با قراردادهای دائم و ۳۰درصد دیگر به دلیل فراز و نشیب و نوسانات اقتصادی با قرارداد موقت مشغول به کار هستند. وی ادامه داد: توصیه دیگر نمایندگان سازمان جهانی کار استفاده از این سیستم قراردادی در ایران برای ارتقای بهره‌وری نیروی کار است. رئیس کانون عالی شوراهای اسلامی کار کشور افزود: بنابراین وقتی ایران عضو سازمان جهانی کار است و هر ساله در اجلاس‌های این سازمان شرکت می‌کند مهم‌ترین دستاورد نمایندگان دولت، کارفرمایان و کارگران حاضر در اجلاس این سازمان این است که به توصیه‌های این نهاد بین‌المللی توجه کنند. حضور در اجلاس‌های سازمان جهانی کار زمانی ارزشمند است که توصیه‌های منطقی را مورد توجه قرار دهیم. این فعال کارگری ادامه داد: بنابراین سازمان جهانی کار توصیه کرد ایران نیز می‌تواند این دو شیوه را برای ساماندهی قراردادهای موقت اجرایی کند. علی بیگی افزود: علاوه بر توصیه‌های سازمان بین‌المللی کار، پیشنهادی هم ما تشکل‌های کارگری برای ساماندهی قراردادهای موقت داریم؛ پیشنهاد ما این است که در بحث قراردادهای کار تفکیک قائل شویم و سه تعریف مشخص از قراردادهای کار داشته باشیم تا بر مبنای ماهیت مشاغل قراردادها را تنظیم کنیم. وی گفت: نخست اینکه مشاغل مستمر و غیرمستمر شناسایی و براساس ماهیت شغل، قرارداد کار بین کارگر و کارفرما تنظیم شود، به‌این‌ترتیب که قراردادهای کار در مشاغل مستمر به‌صورت دائم منعقد شود. پیشنهاد دیگر ما این است که در مشاغل فصلی قراردادهای کار به‌صورت فصلی منعقد شوند. همچنین در برخی مشاغل که ماهیت آنها «معین» است پیشنهاد می‌کنیم قراردادهای این نوع مشاغل به‌صورت معین تعریف و منعقد شود.

اخبار

امکانات جدید همراه‌بانک پاسارگاد، در نسخه آی او اس (ios)

بانک پاسارگاد به منظور افزایش خدمات و رفاه حال مشتریان، امکانات جدیدی را به موبایل‌بانک (همراه‌بانک پاسارگاد) در نسخه ios. افزود.

به گزارش «فرصت امروز» و به نقل از بانک پاسارگاد، مهم‌ترین این امکانات، راه‌اندازی قابلیت ورود با تشخیص چهره در گوشی‌های آیفون X است. سایر امکانات اضافه‌شده عبارتند از: امکان دریافت گردش سپرده‌های ارزی (تک‌ارزی) و نمایش لوگوی بانک مقصد در انتقال وجوه مشتریان.

گفتنی است بانک پاسارگاد خدمت همراه‌بانک (موبایل‌بانک) را همراه با دیگر خدمات نوین بانکی خود، از جمله بانکداری مجازی، کیف پول همراه پاسارگاد (کیپاد)، برنامه موبایلی بانکداری اجتماعی بانک پاسارگاد (ویپاد)، برداشت وجه نقد از خودپردازهای بانک پاسارگاد بدون استفاده از کارت، انتقال وجه کارتابلی، پرداخت انواع قبض با امکان اسکن بارکد و. . ارائه می‌دهد. مشتریان گرامی با در دست داشتن یک گوشی تلفن همراه می‌توانند در تمام مدت شبانه‌روز از خدمات سامانه همراه بانک پاسارگاد بهره‌مند شوند. مشتریان گرامی برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به سایت بانک پاسارگاد به آدرس www. bpi. ir مراجعه کرده و یا با مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک به شماره ۸۲۸۹۰ تماس حاصل فرمایند.

اولین وام خارجی مهم ایران چه زمانی دریافت شد؟

براساس اسناد تاریخی اولین وام مهم خارجی دریافتی از سوی ایران در زمان ناصرالدین شاه بابت پرداخت زیان به شرکت انگلیسی تالبوت دریافت شده است. به گزارش خبرآنلاین، نخستین وام ایران به میزان ۵۰۰ هزار لیره در سال ۱۲۷۱ خورشیدی یعنی اواخر سلطنت ناصرالدین شاه پرداخت شده است که این وام صرف بازپرداخت زیان شرکت انگلیسی تالبوت، پس از فسخ امتیاز توتون و تنباکو بود. هرچند این وام به عنوان مهم‌ترین وام خارجی ایران تلقی می‌شود، اما پیش از این، ناصرالدین شاه در نخستین سفر خود به اروپا نیز تسهیلاتی ۲۰۰هزار لیره‌ای از بارون جولیوس دو رویترز گرفت که پرداخت آن سریع بود.

در عین حال ناصرالدین شاه برای سومین سفر به اروپا نیز ۴۰ هزار لیره برای تأمین مخارج سفر از رویترز وام گرفت. با این حال تسهیلاتی که بابت پرداخت خسارت به شرکت تالبوت بود، چون میراثی ناگوار، پس از ترور شاه به جانشین وی یعنی مظفرالدین شاه رسید و تا مدت‌های طولانی بر گردن ملت ایران سنگینی می‌کرد. بهره وام ۵۰۰ هزار لیره‌ای انگلستان به ایران در آن دوران ۶درصد بود. به نظر می‌رسد با وجود تجربه تلخ و سنگین دریافت وام خارجی از سوی ناصرالدین شاه، جانشین وی وقعی به فشارهای خارجی و تبعات ناشی از این اقدام ننهاد و راهی را رفت که بیش از پیش به ایجاد بحران در اقتصاد کشور منتهی شد. این تسهیلات در شرایطی دریافت و صرف بازپرداخت جریمه قرارداد تالبوت و سفرهای خارجی می‌شد که ایران چون روستایی بزرگ از بدیهی‌ترین امکانات مانند راه، بهداشت و برخوردار نبود.

کاهش ارزش پول کشورهای نوظهور

طی هفته‌های اخیر ارزش پول کشورهایی چون آرژانتین، مالزی و ترکیه با افت شدید مواجه شده است. به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، پس از انتخابات مالزی که به شکست حزب حاکم و پیروزی نخست‌وزیر سابق این کشور انجامید، ارزش رینگیت مالزی در نخستین روز معاملات هفته به پایین‌ترین سطح چهار ماه اخیر رسید و با بیش از ۰.۹درصد کاهش، هر دلار به ۳.۹۸۵ رینگیت رسید. واحدهای پولی کشورهای نوظهور در شرایطی با کاهش ارزش روبه‌رو شده‌اند که تقویت دلار تنها عامل این اتفاق نبوده است و فاکتورهای دیگری نیز در شکل‌گیری چنین وضعی موثر بوده‌اند.

آنطور که سی ان بی سی گزارش داده است، ارزش پزوی آرژانتین تا پایان معاملات هفته گذشته کاهش شدیدی داشت و هر دلار به ۲۳.۳۵ پزو رسید و حتی کار به جایی رسید که دولت این کشور را وادار به تقاضای کمک از صندوق بین‌المللی پول برای مقابله با این وضعیت کرد. امسال با وجود آنکه نرخ بهره آرژانتین به ۴۰درصد نیز رسیده است واحد پول این کشور با کاهش ۲۳درصدی روبه‌رو بوده است.

از سوی دیگر لیر ترکیه نیز هفته گذشته به دلیل نگرانی از افزایش نرخ تورم به سطوح پایین جدیدی رسید. رجب طیب اردوغان- رئیس‌جمهور ترکیه- نرخ‌های بهره را مادر شیاطین خواند و این اظهارات نگرانی‌ها را از افزایش نرخ تورم تشدید کرده است.

شاخص «ام اس سی آی» بازارهای نوظهور نیز تقریبا تمامی دستاوردهای به دست آمده در سال کنونی را از دست داده است و تا پایان معاملات هفته گذشته در سطح ۱۶۹۱.۲۴ واحد ایستاد. بانک‌های مرکزی برزیل و اندونزی نیز اعلام کرده‌اند این هفته درخصوص نرخ بهره تصمیم می‌گیرند.

ضرورت کشف نرخ سود ملی

نرخ ایده‌آل سود بانکی چقدر است؟

«نرخ سود بانکی یکسان می‌شود»؛ این خبری بود که چندی پیش وزیر اقتصاد اعلام کرد و گفت نرخ سود بانکی سال قبل با نوسان‌هایی همراه بود، اما امسال این نرخ سود را یکسان خواهیم کرد. اما مسعود کرباسیان در شرایطی از یکسان‌سازی نرخ سود بانکی سخن گفته است که به نظر می‌رسد با وجود الزام بانک‌ها به کاهش نرخ سود بانکی، این روزها نوسان نرخ ارز و بازار طلا موجب شده که بانک مرکزی از نرخ سود بانکی در بانک‌ها غافل شود و بانک‌ها در سایه این غفلت، سودهای روزشمار (نه بلندمدت) بالای ۱۸درصد پرداخت کنند. این در حالی است که شهریور سال گذشته بانک مرکزی به کل سیستم بانکی ابلاغ کرد که نرخ سود سپرده‌ها را پایین آورند و به این ترتیب شاهد کاهش ۳درصدی سود سپرده‌ها در کل نظام بانکی کشور بودیم.

به گزارش خبرآنلاین، در این میان، برخی از تحلیلگران اقتصادی معتقدند اکه در کنار شرایط سیاسی، کاهش شبه‌دستوری نرخ سود، عامل مهمی در افزایش نرخ ارز در ماه‌های اخیر بوده است، چراکه کاهش نرخ سود و جذابیت سپرده‌های غیردیداری بانک‌ها و موسسات اعتباری سبب سیال‌شدن نقدینگی و افزایش تقاضای دارایی‌ها و کالاها و افزایش قیمت آنها خواهد شد. همین بود که کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی سرآغازی شد برای هدایت منابع بانکی مردم به سمت بازارهای مشابه مالی و به این ترتیب، قیمت‌ها اوج گرفت. اما در این شرایط، دولت اعلام کرد که شبکه بانکی باید اقدام به فروش اوراق مشارکت کند، آن هم اوراقی با نرخ سودهای بالاتر از سودی که این نظام بانکی برای سپرده‌های سپرده‌گذارانش پرداخت می‌کرد. قرار بر این شد که شبکه بانکی اوراقی به متقاضیان بدهد که در سررسید این اوراق سودهای ۲۰درصدی به خریداران این اوراق پرداخت کند.

نرخ ایده‌آل سود بانکی

با این وجود، در حال حاضر این سوال مطرح است که چه نرخی برای سود بانکی ایده‌آل و مطلوب است که اثر مثبتی در سایر بازارها داشته باشد. هادی حق‌شناس، کارشناس بانکی معتقد است: «هرچند نرخ ایده‌آل سود بانکی در نهایت به عرضه و تقاضا در بازار بستگی دارد، اما همانطور که قیمت کالا را بازار تعیین می‌کند، قیمت پول را هم بازار تعیین می‌کند.»

با این حال به گفته وی، «مهم‌ترین متغیر بر قیمت پول یا همین نرخ سود، متغیرهایی چون نرخ تورم و نرخ بازدهی در بخش‌های واقعی اقتصاد، است.»

حق‌شناس متذکر می‌شود: «در بیشتر کشورهای دنیا بازار پول متمرکز است و بانک مرکزی به عنوان نهاد ناظر بر فعالیت بانک‌ها یا همان متولیان پول از یک سو و گیرندگان تسهیلات از سوی دیگر نظارت می‌کند تا در یک فضای رقابتی نرخ تعیین شود.»

این کارشناس اقتصادی تصریح می‌کند: «در هیچ اقتصاد توسعه‌یافته‌ای نرخ‌ها دستوری تعیین نمی‌شوند، بلکه گیرندگان تسهیلات و پرداخت‌کنندگان آن در این بازار نقش دارند، البته این به معنای عدم نظارت بانک مرکزی نیست.»

حق‌شناس یادآور می‌شود: «البته نرخ سود بالا منجر به افزایش هزینه سرمایه‌گذاری و کاهش قیمت تمام‌شده کالا و خدمات می‌شود، اما در شرایطی که بازار سفته‌بازی ارز شکل گرفته، کاهش نرخ سود بانکی می‌تواند بر سایر بخش‌های اقتصادی مثل مسکن تأثیر بگذارد.»

کدام نرخ سود بهتر است؟

علی دینی‌ترکمانی، کارشناس اقتصادی نیز معتقد است: «اگر نرخ سود بانکی خیلی پایین باشد، تمایل کمتری برای سپرده‌گذاری در بانک‌ها در مردم ایجاد و سرمایه‌ها در ملک و خودرو و طلا و ارز انباشت می‌شود.»

استادیار پژوهشکده بازرگانی درباره تغییر نرخ سود بانکی می‌گوید: «اگر نرخ سود بانکی خیلی بالا باشد، به لحاظ اخلاقی، زمینه‌ساز رباست و نشان‌دهنده بیماری در اقتصاد است. چون نرخ بالای سود در اقتصاد یعنی اجزا و عناصر آن اقتصاد درست کار نمی‌کند.»

او می‌افزاید: «در کشورهای پیشرفته نرخ سود بانکی ۲ یا ۳درصد و حداکثر ۴ تا ۵درصد است، اما در مورد تناسب نرخ بهره و نرخ تورم بین اقتصاددانان این مناقشه وجود دارد که آیا اول باید برای کنترل تورم نرخ بهره را بالا برد یا اینکه بدون دستکاری قیمت‌ها، باید عملکرد بخش واقعی اقتصاد را درست کرد و با نظارت بر بانکداری و کاهش سوءمدیریت‌ها، فرآیند انباشت سرمایه را تحت نظر گرفت.»

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه بانک‌ها برای جبران کاهش نرخ سود تسهیلات ممکن است درصدی از سود سپرده‌ها را پایین نیاورند تا جبران آن سودی را کنند که از تسهیلات به دست نیاوردند، می‌گوید: «با این کار در واقع بار کاهش نرخ تسهیلات روی دوش مردم می‌افتد، که این موضوع تأثیر منفی بر مردم دارد.»

ضرورت کشف نرخ سود ملی

اما بررسی تجربه دنیا درباره مدیریت نرخ سود بانکی نشان می‌دهد که کشورهای موفق، سقف نرخ سود سپرده‌ها را متناسب با جایگاه مالی بانک یا موسسه پولی تعیین می‌کنند. در آمریکا، FDIC در گام اول یک نرخ سود ملی که میانگین تمام نرخ‌های سود بازار است، تعیین می‌کند. در گام دوم، بسته به قدرت مالی موسسه یا بانک تحت پوشش بیمه، عددی به این نرخ اضافه کرده و سقف نرخ سود موسسه را تعیین می‌کند. سقف نرخ سود برای موسسات ضعیف‌تر، پایین‌تر از موسساتی است که جایگاه مالی مناسب‌تری دارند. همین مکانیزم تعیین نرخ سود تناسبی باعث شده تا رقابتی درونی بین موسسات و بانک‌ها بر سر بهبود وضعیت مالی ایجاد شود.

بررسی تجربه کشورهای موفق حاکی از آن است که سیستم بانکی ایران دهه‌ها از دو ناکارایی مشهود رنج می‌برد. اولین ناکارایی نبود یک برنامه مدون به‌منظور «پیشگیری دائمی از بحران بانکی» و دومین ضعف در حیطه «مکانیزم مدیریت نرخ سود» است. این در حالی است که سیاست متناسب باعث می‌شود تا بانک‌های سالم با جذب سپرده‌گذاران درجه سلامت خود را بهبود بخشند و بانک‌های ناسالم به‌منظور بهبود نسبت کفایت سرمایه خود تلاش کنند. افزون بر این باعث ایجاد یک محیط شفاف می‌شود که در آن جامعه قادر به اولویت‌بندی بانک‌ها خواهد بود و مسئله شکست انتخاب موسسه سالم نیز برطرف می‌شود.

فروش امتیاز هم مد شد

درخواست‌های عجیب برای وام

بانک‌ها تسهیلات می‌دهند و ظاهرا مشکلی هم برای پرداخت ندارند، اما جریان اعطای آن در برخی موارد تا حدی عجیب پیش می‌رود که می‌تواند مشتری را به‌راحتی از دریافت وام برای تأمین نیاز خود منصرف کند و یا تحت شرایطی سخت و در ناچاری مجبور به تأمین درخواست‌های بانک‌ها باشد.

به گزارش ایسنا، پرداخت تسهیلات در بانک‌ها در کنار اینکه یکی از وظایف اصلی آنها به عنوان واسطه‌گری وجوه و دریافت منابع و انتقال آن در قالب تسهیلات به بخش‌های اقتصادی و تأمین نیازهای جامعه به شمار می‌رود، از مهم‌ترین راه‌های درآمدی شبکه بانکی محسوب می‌شود. در آخرین آمار، بانک‌ها در طول یک سال حدود ۶۰۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کردند و در این میان نحوه تأمین منابع و همچنین نوع تسهیلات پرداختی و تأمین نیاز بخش تسهیلات‌گیرنده مورد توجه است، اما به هر صورت در کنار بنگاه‌های تولیدی و شرکت‌ها، مردم عادی نیز از مخاطبان شبکه بانکی برای دریافت تسهیلات هستند و همواره برای تأمین نیاز خود در قالب وام بانکی با مشکلاتی مواجه بوده‌اند و به سختی می‌توانند مبلغ مورد نیاز خود را از بانک‌ها دریافت کنند.

در بررسی میدانی که از شعب اغلب بانک‌ها برای جریان پرداخت تسهیلات انجام شد، نکات قابل تاملی وجود دارد. از وثیقه‌هایی که دریافت می‌شود تا حجم قسط‌ها، سود دریافتی و موارد استثنایی که جالب توجه است. در طول سال‌های اخیر روند پرداخت تسهیلات و سود آن مورد توجه بوده و به مرور با کاهش سود سپرده، سود تسهیلات نیز کاهش یافته است؛ به‌طوری که در حال حاضر نرخ سود دریافتی در بانک‌ها نشان می‌دهد که ظاهرا بیش از ۱۸درصد تعیین‌شده در شورای پول و اعتبار نیست، اما ابعاد دیگری دارد که می‌تواند هزینه وام را برای تسهیلات‌گیرنده بالا ببرد.

سپرده‌گیری برای پرداخت تسهیلات در دوره‌های متفاوت و بلوکه نگه‌داشتن آن و حتی بخشی از وامی که قرار است به مشتری پرداخت شود، جای گله تسهیلات‌گیرندگان را فراهم کرده است. اغلب بانک‌ها برای پرداخت وام مبلغی معادل آن را دریافت کرده و برای دوره بین دو، چهار، شش ماه و حتی بیشتر سپرده می‌کنند و بعد از دوره معادل آن را به سپرده‌گذار در قالب وام پرداخت می‌کنند، ولی در مواردی هم ۸۰درصد سپرده پرداخت شده و از مبلغ وام نیز برخی بانک‌ها تا ۲۰درصد آن را بلوکه و تا پایان دوره بازپرداخت نزد خود نگه می‌دارند. این در حالی است که طبق دستورالعمل بانک مرکزی بلوکه‌کردن بخشی از وام تخلف بوده و قرار بر این بود که با این قبیل بانک‌ها برخورد شود، اما همچنان برخی از بانک‌ها بخشی از وام را نگه داشته و یا کل مبلغ سپرده را به عنوان وثیقه نزد خود نگه می‌دارند.

یکی دیگر از مواردی که به‌طور عجیبی مشاهده می‌شود این است که یکی از بانک‌ها در مقابل درخواست تسهیلات عنوان می‌کند که اگر شما مشتری بانک نیستید و یا گردش مالی در این بانک ندارید، باید امتیاز وام را بخرید. به عبارتی از مشتری می‌خواهد معادل مبلغ وام مورد نظر، پرداختی انجام داده و بعد از آن تازه وارد جریان دریافت تسهیلات شود که ممکن است حداقل یک ماه آن هم با تعیین ضامن و نگه‌داشتن بخشی از وام اتفاق افتد. درحالی‌که در بررسی که از چندین بانک انجام شد، این مورد مشاهده نمی‌شود. بانک مربوطه در مقابل وام ۵۰ میلیونی امتیاز آن را ۴میلیون و ۶۰۰ هزار تومان می‌فروشد، به گونه‌ای مشتری باید این مبلغ را در ابتدا پرداخت کند و تازه وارد جریان وام‌گیری شود که هیچ‌گاه نیز این رقم به وی برگردانده نخواهد شد.

مورد دیگر به دریافت ضامن برمی‌گردد هرچند که تأمین ضامن و وثیقه از الزامات وام‌های بانکی به شمار می‌رود و افزایش معوقات طی سال‌های اخیر عاملی شد تا بانک‌ها به‌طور سخت‌تری برای دریافت ضامن اقدام کنند، اما در مواردی تامل‌برانگیز است. یکی از موسسات که شرایط چندان مناسبی هم ندارد در مقابل دریافت هر ۱۰ میلیون تومان وام حداقل یک ضامن رسمی طلب می‌کند، یعنی اگر قرار باشد ۵۰ میلیون تومان وام پرداخت کند، پنج ضامن رسمی نیاز دارد آن هم در شرایطی که در حال حاضر سال‌هاست استخدام رسمی چندانی در دولت اتفاق نمی‌افتد و تقریبا اکثر استخدام‌ها قراردادی است، تأمین این تعداد ضامن رسمی برای متقاضی دریافت وام مشکل خواهد بود.

یکی دیگر از مسائلی که در جریان تسهیلات‌دهی بانک‌ها مشاهده شد، به توقف پرداخت تسهیلات در یکی از بانک‌ها برمی‌گشت. این بانک در مقابل چرایی توقف پرداخت تسهیلات این‌گونه توضیح می‌دهد که معوقات بانک بالا رفته و دستور مسئولان بر این بوده که تا زمان بازگشت بخشی از مطالبات پرداخت تسهیلات متوقف شود.

دوره بازپرداخت تسهیلات نیز عمدتا سه ساله و کمتر شده و در این حالت اقساط بسیار سنگینی با توجه به سود ۱۸درصدی موجود به دریافت‌کننده وام تحمیل می‌شود آن هم در شرایطی که در مقابل وام دریافتی باید ضامن، وثیقه و سود بالایی بپردازد و مجبور است که اقساط سنگینی هم پرداخت کند که وضعیت را بسیار سخت‌تر می‌کند.

در حال حاضر با توجه به وضعیتی که در شبکه بانکی حاکم است و نرخ سود سپرده بالا و به ویژه در مورد سیاست انتشار اوراق گواهی سپرده ۲۰درصدی در بهمن‌ماه سال گذشته که به بانک‌ها تحمیل شد و هزینه‌های آنها را بالا برد، ظاهرا خبری از کاهش نرخ سود تسهیلات نیست و فعلا در این باره تصمیم‌گیری در دستور کار قرار ندارد.

در مجموع آنچه قابل تأمل است این خواهد بود که ظاهرا بانک‌ها هیچ دستورالعمل مشخصی برای شرایط پرداخت تسهیلات حتی با ارقام یکسان نیز ندارند و در هر یک از آنها نوع ضامن، سپرده‌گیری و مراحل پرداخت تسهیلات در مواردی کاملا متفاوت است.

بورس کالا

سازمان مرکزی تعاون روستایی اعلام کرد

تسهیل در فروش محصول زعفران در بورس کالا

مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی از ایجاد تغییرات بزرگ جهت تسریع و تسهیل در فروش محصول زعفران در بورس کالا خبر داد.

به گزارش «فرصت امروز» به نقل از سازمان مرکزی تعاون روستایی کشور، حسین شیرزاد در اولین جلسه بررسی راهکارهای تسهیل و گشایش بازار زعفران در بورس عنوان کرد: سازمان تعاون روستایی با توجه به ابلاغیه شماره ۰۲۰/۱۹۰۲۵ مورخ یکم آبان ماه سال ۹۶ وزیر جهاد کشاورزی، به عنوان عامل خرید توافقی زعفران معرفی شد که بخشی از محصول با ساز و کار معاملات، از طریق گواهی سپرده کالایی مورد معامله در بورس کالا و بخش عمده ای از محصول از شیوه خرید فیزیکی به منظور حمایت از کشاورزان زعفران کار خریداری شده است.

شیرزاد اظهار داشت: سازمان تعاون روستایی از ابتدای طرح خرید توافقی در اواخر مهر ماه سال ۹۶ حدود یک و چهار دهم تن گواهی سپرده کالایی از طریق بورس کالای ایران و ۶۵ و هشت دهم تن به صورت مستقیم از کشاورزان خرید فیزیکی کرده است.

رئیس هیات مدیره سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران میزان خرید زعفران سازمان مرکزی تعاون روستایی در سال ۹۶ را بیش از ۶۷ تن اعلام کرد و گفت: از این میزان حدود ۶۳ تن و ۹۰۱ کیلوگرم در استان خراسان رضوی و ۳ تن و ۳۴۳ کیلوگرم در استان خراسان جنوبی خریداری شده است.

وی با اشاره به جایگاه ایران در میان تولیدکنندگان جهان گفت: تولید زعفران در جهان ۳۷۸ تن بوده است که ایران با تولیدی معادل ۳۳۶ تن و با در اختیار داشتن ۷۸ درصد تولید در جهان در رتبه نخست تولیدکنندگان زعفران است و هند با تولید معادل ۲۲ تن در رتبه دوم و یونان با تولید معادل هفت و دو دهم تن در رتبه سوم قرار دارد.

رئیس سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران به مناسبت حلول ماه مبارک رمضان و افزایش تعاملات بین بازارسازان و بازارگردانان و شرکت‌های کارگزاری در بورس به تغییرات در مکانیزم فروش زعفران در بورس کالا اشاره کرد و گفت: این تغییرات از جمله حذف ارائه تضمین به میزان ۱۲ درصد ارزش کل معامله توسط خریدار بابت تحویل به موقع محصول از انبار فروشنده، کاهش میزان حداقل خرید محصول زعفران از ۵۰ کیلوگرم به ۱۰ کیلوگرم، حذف شرط صادرات و فروش اعتباری با حداقل اخذ کارمزد است.

شیرزاد با بیان این توافق با بورس کالا اعلام کرد: کلیه تجار محترم و فعالینی که علاقه‌مند به خرید و فروش این محصول و صادرات آن هستند جهت انجام معاملات اعتباری و نقدی می‌توانند از طریق کارگزار به بورس کالا مراجعه و خرید کنند.

صعود بورس‌های آسیایی در روز بد رینگت مالزی

بیشتر بورس‌های آسیایی به کمک روند صعودی هفته گذشته بورس وال استریت افزایشی بوده و بهای نفت به بالاترین سطح در ۳.۵ سال اخیر رسید.

به گزارش خبرگزاری فرانسه، به دنبال پیروزی غیرمنتظره ماهاتیر محمد- نخست‌وزیر سابق ۹۲ ساله در انتخابات مالزی، ارزش رینگت- واحد پول این کشور- بیش از یک درصد کاهش یافت اما شاخص بورس این کشور ۰.۵ درصد افزایش یافت. در حالی که بسیاری از تحلیلگران انتظار ریزش‌های سنگین در بازار را داشتند اما محمد با وعده واگذاری مناصب کلیدی بازار بورس به افراد خوشنام توانست تا حد زیادی از نگرانی سهامداران بکاهد. دنی وانگ- کارشناس اقتصادی ارشد موسسه «آرکا کپیتال» گفت: در کوتاه‌مدت به چشم انداز ملایم و مطلوبی رسیده‌ایم.

سرمایه‌گذاران اکنون توجه خود را معطوف به مذاکرات چین و آمریکا کرده‌اند. این هفته یک هیات تجاری-اقتصادی عالیرتبه چینی به رهبری لیو هه- معاون رئیس جمهور این کشور، به واشنگتن سفر خواهد کرد. دیروز هنگامی که دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا، اعلام کرد در حال همکاری با شی جین پینگ، رئیس جمهور چین، برای بررسی احتمال رفع ممنوعیت‌های شرکت «زدتی ای» چین است، امیدها به خودداری دو کشور از جنگ تجاری تقویت شد.

در معاملات روز دوشنبه، بورس هنگ‌کنگ رهبری بازارها را در دست داشت و شاخص «هانگ سنگ» با ۱.۴ درصد افزایش به ۳۱۵۵۹.۵۹ واحد رسید. در چین شاخص «شانگهای کامپوزیت» با ۰.۴ درصد افزایش به ۳۱۷۵.۲۸ واحد رسید و شاخص «نیک کی ۲۲۵» بورس توکیو تا پایان معاملات اولیه با ۰.۲ درصد افزایش به ۲۲۸۱۳.۳۷ واحد رسید.

در استرالیا شاخص سیدنی ۰.۳ درصد و شاخص بورس نیوزیلند ۰.۲ درصد افزایش یافتند. بورس تایوان نیز کار خود را با افزایش ۰.۸ درصدی به پایان برد اما بورس‌های سئول و سنگاپور در محدوده قرمز بودند.

بهای نفت در پاسخ به تصمیم آمریکا به خروج از

تقویت قیمت سهام به کمک خودرویی‌ها و فلزات اساسی

چرا ۲۹ نماد معاملاتی در بورس متوقف است؟

درحالی‌که در هفته‌های گذشته روند قیمت سهم‌ها در بورس تهران با روند کاهشی مواجه بود و در روزهای گذشته نیز قیمت برخی سهم‌ها با شتاب کمی رشد داشت، اما روز دوشنبه قیمت سهم‌ها در بورس تهران روند افزایشی را در پیش گرفت، خودرویی‌ها عمدتا با رشد بیش از ۴ درصد در قیمت پایانی مواجه شدند و فلزات اساسی نیز شاهد افزایش قیمت سهم‌ها در گروه‌شان بودند، چنانچه در نهایت، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۵۳۷ واحد رشد کرد و به رقم ۹۴ هزار و ۷۰۳ رسید.

به گزارش ایسنا، عده‌ای معتقدند در هفته‌های گذشته قیمت تعدادی از سهم‌های شاخص‌ساز به کف رسیده و اکنون بورس تهران شاهد اصلاح قیمت‌ها است و این موضوع توانسته تا حدودی اثر خروج ترامپ از برجام را پوشش دهد. از طرفی بازار در برخی از گروه‌ها شاهد حمایت حقوقی‌ها است و این موضوع باعث شده روند قیمت‌ها صعودی باشد.

روز گذشته شاخص کل هم‌وزن نیز در این مدت با رشد ۲۴۸ واحدی مواجه شد و تا رقم ۱۷ هزار و ۲۲ بالا رفت. شاخص آزاد شناور نیز با رشد ۸۴۵ واحد روبه‌رو شد و به رقم ۱۰۱ هزار و ۱۰۶ رسید. شاخص بازار اول و بازار دوم هر یک به ترتیب ۴۵۲ و ۷۶۵ واحد رشد کردند.

فولاد مبارکه اصفهان، ایران خودرو، سایپا و خدمات انفورماتیک هر یک به ترتیب ۷۶، ۴۳، ۳۵ و ۳۱ واحد تأثیر مثبت در رشد شاخص‌های بازار داشتند، اما در طرف مقابل نفت و گاز پتروشیمی تأمین ، بانک کارآفرین، صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس و ایران ترانسفو هر یک به ترتیب ۱۸، ۷، ۳ و ۳ واحد تأثیر کاهنده روی دماسنج بازار داشتند.

در گروه فلزات اساسی شاهد رشد اکثریت نمادها بودیم. در این گروه آلومینیوم ایران، نورد آلومینیوم، ذوب‌آهن اصفهان و صنایع فولاد آلیاژی یزد از جمله نمادهایی بودند که بیش از چهار واحد رشد در قیمت پایانی داشتند.

سهام شرکت‌های خودرویی نیز غیر از در دو نماد یکدست رشد کرد و بسیاری از نمادهای این گروه با رشد حدود ۵ درصد مواجه شدند. به عنوان نمونه ایران خودرو در قیمت آخرین معامله خود، ۴.۹۸ درصد و در قیمت پایانی ۴.۶۱ درصد رشد کرد و شاهد صف خرید با حجم بیش از یک میلیون و ۱۱۵ هزار سهم بود.

در گروه محصولات شیمیایی نیز روند قیمت‌ها عمدتا افزایشی بود و تعداد انگشت‌شماری از نمادها نیز توانستند بیش از ۳ درصد رشد قیمت را تجربه کنند. اما در گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری غیر از بانک گردشگری که بدون محدودیت در نوسان قیمت باز بود و توانست بیش از ۸ درصد رشد قیمت داشته باشد، مابقی کمتر از نیم درصد افت یا رشد قیمت را تجربه کردند.

البته در نماد بانک کارآفرین شاهد حدود ۵ درصد کاهش قیمت در آخرین معامله بودیم و این نماد با صف فروش همراه بود. خریداران این سهم ۱۰۰درصد حقیقی و ۹۱ درصد فروشندگان حقوقی بودند.

در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای نیز روند قیمت سهم‌ها افزایشی بود، البته شیب افزایش قیمت در این گروه نسبت به گروهی مانند خودرو بسیار کمتر بود.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۶۷ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۷۹۵ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

آیفکس نیز ۸.۶ واحد رشد کرد و رقم ۱۰۹۰ واحدی را تجربه کرد. ارزش معاملات فرابورس ایران تا رقم ۲۳۵ میلیارد تومان بالا رفت و حجم معاملات به بیش از یک میلیارد سهم و اوراق مالی رسید.

چرایی توقف ۲۹ نماد معاملاتی در بورس

اما تا پایان روز معاملاتی یکشنبه در بورس تهران، ۲۹ نماد معاملاتی در بازارهای اول و دوم متوقف بودند. علت توقف این نمادها موضوعاتی چون مجمع عمومی عادی، به‌طور فوق‌العاده یا سالانه و افشای اطلاعات با اهمیت بود.

این نمادهای متوقف عبارتند از: به‌پرداخت ملت، کنتورسازی ایران، بیمه آسیا، حمل و نقل توکا، محورسازان ایران خودرو، ایران دارو، گروه مپنا، سیمان ارومیه، سیمان فارس، سیمان فارس نو، سیمان قائن، سیمان سپید نی ریز، داروسازی زهراوی، دوده صنعتی پارس، شرکت پاستوریزه پگاه اصفهان، صنایع آذرآب، فولاد خراسان، لوله و ماشین‌سازی ایران، فرآورده‌های نسوز آذر، معادن منگنز ایران، پتروشیمی مبین، نساجی بجنورد، های وب، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید، بانک پاسارگاد، سرمایه‌گذاری ساختمان ایران، لیزینگ خودروی قدیر، سرمایه‌گذاری ملت و گروه صنعتی ملی.

در بین این نمادها، نماد شرکت کنتورسازی ایران از تاریخ ۱۳ شهریور ۱۳۹۵ متوقف است. بانک پاسارگاد از تاریخ ۲ آذرماه ۱۳۹۵ متوقف است. سرمایه‌گذاری ملت از ۲۱ اسفند ماه ۱۳۹۶، صنایع آذرآب از ۳ تیرماه ۱۳۹۶ متوقف هستند. مابقی نمادهای متوقف عمدتا مربوط به توقف در سال ۱۳۹۷ هستند. گفتنی است از سال گذشته سازمان بورس دستورالعمل جدید توقف و بازگشایی نمادها را اجرایی کرده است. این سازمان اعلام کرده بود که از زمان اجرایی شدن این دستورالعمل نمادهای معاملاتی در بورس و فرابورس حداکثر ۹۰ دقیقه متوقف خواهند ماند.

سیدمهدی پارچینی، مدیریت عملیات بازار بورس تهران در مورد دستورالعمل توقف و بازرگشایی معاملات گفت: این خبر که سازمان بگوید نمادهای متوقف حداکثر تا ۹۰ دقیقه بازگشایی شود را من تأیید نمی‌کنم، چراکه من خودم این خبر را نشنیده‌ام و مقررات هم این‌طور نمی‌گوید. وی توضیح داد: ما سه مدل توقف داریم؛ اولین نوع توقف مجامع است، در صورتی که شرکت به مجمع برود تا زمانی‌که تصمیمات مجمع به تأیید سازمان نرسد باز نمی‌شود. یک نوع توقف مربوط به انتشار اطلاعات با اهمیت توسط شرکت است که اگر نوع الف باشد نماد با دامنه باز می‌شود و اگر نوع ب باشد با دامنه بسته باز می‌شود. در نوع الف اطلاعات هر زمانی داده شود بازگشایی نماد فردای آن روز انجام می‌شود اما در نوع ب اگر اطلاعات تا قبل از ساعت ۱۱ صبح داده شود ۶۰ دقیقه بعد بازگشایی می‌شود در غیر این صورت ساعت ۱۰ صبح فردا باز می‌شود.

پارچینی ادامه داد: اگر ناشر اطلاعات را ندهد برای اینکه ملزم شود آن اطلاعات را افشا کند نماد تعلیق می‌شود. برای بازگشایی نمادهای تعلیق شده محدودیت زمانی وجود ندارد، اما در موارد دیگری که گفتم سازمان یا بورس می‌تواند حداکثر تا پنج روز کاری متوقف نگه دارد. اگر نیاز بود بیش از پنج روز کاری متوقف باشد عنوان تعلیق به آن می‌زند و تعلیق اینها سه تا ۱۰ روز و حداکثر ۳۰ روز می‌تواند باشد.

وی افزود: اگر ۳۰ روز گذشت یا نماد تحت احتیاط باز می‌شود و به بازار اعلام می‌شود که این شرکت شفاف نیست یا اصلاً باز نمی‌شود و برای اخراج از بورس می‌رود. بستگی به شدت ابهام دارد.

پارچینی درباره علت توقف نماد سرمایه‌گذاری امید گفت: دیروز ناشر اطلاعاتی از نوع الف داده است، اما اطلاعات نوع الف نبوده یعنی ناشر در انتخاب اطلاعات اشتباه کرده است و سازمان به آن ایراد گرفته و آن هم اطلاعات را اصلاح کرده است و این نماد بازگشایی خواهد شد.

مدیرعامل سبدگردان بازار سرمایه تشریح کرد

مهم‌ترین دلایل اقبال بازار به دو صنعت خودرو و انبوه‌سازی

مصطفی صفاری قیمت سهام دو گروه خودرو و انبوه‌سازی را در کف تاریخی دانست و گفت یکی از مهم‌ترین دلایل جذابیت این دو صنعت برای بازار سرمایه رسیدن قیمت سهام آنها به کف قیمتی است.

مدیرعامل شرکت سبدگردان سرمایه ایرانیان در گفت‌وگو با سنا حرکت سهام گروه خودرو پس از خروج آمریکا از برجام را مورد توجه دانست و گفت: هرچند صنعت خودرو یکی از مهم‌ترین گروه‌هایی بود که در دوران برجام بیشترین رشد را تجربه کرد و بخش قابل توجهی از بازار را در اختیار خود گرفته بود اما بی‌تفاوتی این گروه به خبر خروج آمریکا از برجام اتفاق مثبت و قابل توجهی بود.

صفاری با اشاره به اینکه بخش عمده تفاهم‌نامه‌های صنعت خودرو با شرکت‌های اروپایی است، افزود: با توجه به اینکه اروپایی بر پایبندی به برجام تأکید دارند، نگرانی در این گروه وجود ندارد.

این کارشناس بازار سرمایه کاهش قیمت شدید سهام صنعت خودرو در ماه‌های اخیر را هم مورد توجه قرار داد و گفت: ارزش سهام این گروه به کف قیمتی خود رسیده و ارزش سهام شرکت‌های بزرگ این گروه در بازار با ارزش واقعی سهم تفاوت معناداری دارد به همین دلیل شاهد رشد قیمت و افزایش تقاضا در این صنعت هستیم.

وی خبرهای پیرامون این گروه را در تحرک این صنعت بی‌تأثیر ندانست و گفت: خبرهایی مثل افزایش نرخ محصولات شرکت‌های خودرویی و دریافت دلار ۴۲۰۰ تومانی توسط گروه‌های خودرویی و قطعه‌سازان نیز در بودجه این شرکت‌ها تأثیرگذار است.

صفاری تولید و فروش خودرویی‌ها را در بودجه سال گذشته قابل توجه دانست و گفت: مهم‌ترین مشکل صنعت خودرو هزینه‌های مالی بالای این گروه است.

به گفته وی، اگر نرخ بهره کاهش می‌یافت خودرویی‌ها می‌توانستند هزینه‌های مالی خود را به خوبی پوشش دهند اما با افزایش نرخ بهره این گروه باز هم درگیر این هزینه‌ها شدند، چرا که خودرویی‌ها بابت دریافت پول برای پیش خرید خودرو باید سودی مطابق با سود نظام بانکی به ثبت‌نام‌کنندگان خودرو پرداخت کنند که با کاهش سود بانکی این هزینه برای صنعت خودرو کاهش می‌یابد.

مدیرعامل شرکت سبدگردان سرمایه ایرانیان در پاسخ به سؤالی در خصوص دلایل اقبال بازار به گروه انبوه‌سازی گفت: این گروه نیز در روزهای اخیر پس از سال‌ها افت قیمت شاهد افزایش تقاضا هستند.

وی خبرهایی مثل احتمال افزایش رقم تسهیلات مسکن و همچنین دریافت مالیات از خانه‌های خالی را بر بازار مسکن تأثیرگذار دانست و گفت: سهام شرکت‌های گروه ساختمانی چندین سال است در رکود عمیقی به سر می‌برند، چرا که به بازاری متصل هستند که سالهاست درگیر رکود است. هرچند قیمت مسکن افزایش یافته است اما حجم معاملات هنوز قابل توجه نیست به همین دلیل سهام این گروه در حداقل قیمت‌ها قرار دارد.

این سبدگردان بازار سرمایه با اشاره به بروز نشانه‌های رونق در بازار مسکن گفت: طبیعی است هرچقدر بازار مسکن بهبود یابد در این گروه امکان شناسایی سود بیشتر می‌شود.

وی پیش‌بینی کرد که این گروه حتی زودتر از خودرو شاهد رشد قیمت سهام خواهند بود.

صفاری با اشاره به عملکرد دو صنعت خودرو و ساختمان تأکید کرد: این صنایع از لحاظ بنیادی در شرایط خوبی قرار دارند و خبرها حاکی از بهبود شرایط بازار است. به عنوان مثال در گروه انبوه‌سازی به آرامی شاهد انتشار آگهی‌های فروش ساختمان‌های شرکت‌های این گروه هستیم.

آب نعمت الهی است در مصرف درست آن بکوشیم

آگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی (نوبت اول)

شماره ۲۰۰۹۷۱۴۰۳۰۰۰۰۱۶ مورخ ۹۷/۲/۱۷ مندرج در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (شماره ۲۷ سال ۹۷)

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد عملیات مربوط به اجرای عملیات توسعه و بازسازی شبکه آب در مناطق پنجگانه تبریز (الف) را از محل اعتبارات غیر عمرانی و با مشخصات ذیل به روش مناقصه (عمومی) با ارزیابی کیفی را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir پیمانکاران دارای صلاحیت واگذار نماید. بدیهی است هزینه آگهی از برنده مناقصه اخذ خواهد شد.

مشخصات پروژه:

الف) مبلغ برآورد اولیه معادل : ۱۶۹۹۱۸۳۹۲۴۱ ریال

ب) مبلغ سپرده تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار معادل: ۸۴۹۵۹۱۹۶۲ ریال

ج) محل اجرای کار : شهر تبریز

د) رشته و گروه پیمانکار : آب

ه) مدت اجرای کار: ۱۲ ماه

و) دستگاه نظارت: مهندسین مشاور پارس پیاب

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

سایت: www.abfa.azarbaijan.com

شرکت آب وفاضلاب استان آذربایجان شرقی

۷۴۰

نگاه

بی‌اعتنایی بورس به تصمیم ترامپ

۳ دلیل بی‌توجهی بورس به خروج آمریکا از برجام

یک کارشناس بازار سرمایه گفت «پیش‌خور» شدن تلاطم‌ها، چشم‌انداز مثبت بازار به دلیل رشد نرخ دلار و تورم انتظاری در سال ۹۷ و پیش‌بینی تغییر نکردن مقاصد صادراتی کالاها از دلایل عمده بی‌توجهی فعالان بازار سرمایه به خروج آمریکا از برجام است.

به گزارش ایرنا، برخلاف دغدغه‌هایی که در بورس نسبت به تأثیر منفی تصمیم دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا برای خروج از برجام وجود داشت و حتی برخی نگران سقوط شاخص بورس بودند، اما در عمل هیچ اتفاق منفی رخ نداد و حتی شاخص بورس روندی مثبت یافت.

ترامپ در شامگاه سه‌شنبه (۱۸ اردیبهشت) اعلام کرد که دیگر نسبت به توافق برجام پایبند نخواهد ماند و قصد دارد برخی تحریم‌ها را دوباره علیه ایران اعمال کند، پس از انتشار این خبر، برخی گمانه‌زنی‌ها از تأثیر مخرب این تصمیم بر بازار سرمایه حکایت داشت، اما آغاز معاملات تالار بورس در روز چهارشنبه (۱۹اردیبهشت) نشان داد که بورس نسبت به تصمیم ترامپ، واکنشی خنثی نشان داده است.

بر این اساس، شاخص بورس در نخستین روز خروج آمریکا از برجام چهارشنبه (۱۹اردیبهشت) با رشد ۸۵ پله‌ای، در جایگاه ۹۳ هزار و ۶۹۱ واحدی قرار گرفت.

شاخص بورس در دومین روز معاملاتی نیز پس از خروج ترامپ از برجام شنبه (۲۲ اردیبهشت) با رشد ۱۹۹ واحدی به رقم ۹۳ هزار و ۸۹۱ واحدی رسید.

بورس در سومین روز معاملاتی نیز پس از خروج ترامپ از برجام یکشنبه (۲۳ اردیبهشت) نیز با رشد ۲۷۴ پله‌ای به کانال ۹۴ هزار واحدی صعود کرد و در جایگاه ۹۴ هزار و ۱۶۵ واحدی تثبیت شد.

بررسی تأثیر خروج آمریکا از برجام بر بورس

حمیدرضا مهرآور، کارشناس بازار سرمایه، درباره وضعیت بورس و تأثیر خروج آمریکا از برجام بر بازار سرمایه، اظهار داشت: با وجود این که آمریکا سه شنبه شب (۱۸ اردیبهشت)، به صورت یکجانبه از برجام کنار کشید، اما بورس به این موضوع واکنش خاصی نشان نداد.

وی با بیان این‌که برای این رفتار بازار سرمایه سه دلیل می‌توان متصور بود، گفت: دلیل نخست این که بورس در هفته‌های نخست سال ۹۷، حدود ۲ درصد ریزش داشت. این افت نشان می‌دهد تلاطم‌های برجامی توسط سرمایه‌گذاران، پیش‌تر پیش‌بینی شده و به اصلاح «پیش‌خور» شده بود.

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه دلیل دوم نیز به کاهش اهمیت برجام در بورس بازمی‌گردد، افزود: بورس به توافق ژنو در آذرماه سال ۹۲، عدم توافق روی متن مشترک هسته‌ای در آذر ماه ۹۳ و توافق لوزان در فروردین ماه ۹۴ واکنش نوسانی شدید نشان داده اما توافق نهایی برجام که ۲۳ تیرماه ۹۴ بود، همانند معاملات روز چهارشنبه تأثیر زیادی بر بازار سرمایه نداشت که نشان می‌دهد اهمیت برجام روی بورس کم‌رنگ شده است. مهرآور اضافه کرد: نکته بعدی این‌که از نظر تحلیل بنیادی، وضعیت عمده شرکت‌های پذیرفته شده در بازار سرمایه با توجه به رشد نرخ دلار و تورم انتظاری در سال ۹۷ و رشد قیمت نفت و کالاهای اساسی، مثبت ارزیابی می‌شود.

وی ادامه داد: همچنین در گروه‌ها و صنایعی که صادرات‌محور هستند، مقصد صادراتی کالاها، در دوران تحریم و برجام تفاوتی نداشته و مشکل صادراتی خاصی حداقل برای این شرکت‌ها نخواهد بود.

این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: از نظر تحلیل تکنیکال (فنی) نیز ارزش کل شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران و بازار اول و دوم فرابورس ایران اکنون در حدود ۶۵ میلیارد دلار است که با توجه به رشد نرخ دلار و افت شاخص عملاً این رقم از نظر تکنیکالی در کف (حداقل قیمتی) قرار دارد. مهرآور گفت: در دوره‌هایی این رقم ۱۰۰ الی ۱۲۰ میلیارد دلار بوده که نشان می‌دهد فرصت رشد بورس فراهم است. وی اظهار داشت: به نظر می‌رسد در صورتی که قانون «رفع موانع تولید رقابت‌پذیر» و «ارتقای نظام مالی کشور» و حمایت از تولید داخلی به درستی اجرا شود، ارتباط با کشورهای اروپایی هم به نحو مناسب در قالب برجام یا هر قالب دیگری ادامه‌دار باشد، این بازار در دوره زمانی میان‌مدت و بلندمدت، روند صعودی سال گذشته خود را ادامه دهد.

اخبار

رکورد تولید شکر در عمر ۱۲۲ ساله صنعت قند

یک میلیون و ۲۴۴ هزار تن شکر در انبارها موجود است

دبیر انجمن صنفی کارخانه‌های قند و شکر ایران گفت: میزان چغندر تحویلی امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۵درصد افزایش داشت که این رقم در طول عمر صنعت قند بی‌سابقه بود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت جهاد کشاورزی، بهمن دانایی با اعلام این مطلب پیش‌بینی کرد که تولید شکر امسال از ۲میلیون تن عبور کند. وی میزان شکر موجود در انبار کارخانه‌های قند تا مقطع ۳۱ فروردین امسال را یک میلیون و ۲۴۴هزار تن عنوان کرد و افزود: از این میزان بالغ بر ۲۳۰ هزار و ۱۱۶ تن به شرکت بازرگانی دولتی تعلق دارد و مابقی به میزان حدود ۸۴۸ هزار و ۱۳۸تن مربوط به کارخانه‌های قند و نزدیک به ۱۴۸ هزار تن متعلق به بخش‌خصوصی است. دانایی، میزان چغندر خریداری‌شده با احتساب چغندر پاییزه را تا ۳۱ فروردین امسال بالغ بر ۸میلیون و ۷۹ هزار و ۸۳۷ تن اعلام کرد و گفت: از این میزان، حدود ۷۷۶ هزار و ۴۷ تن مربوط به چغندر پاییزه و مابقی به میزان ۷ میلیون و ۳۰۳هزار و ۷۹۱ تن مربوط به بهره‌برداری امسال است. وی با بیان اینکه رقم تولید فوق در عمر ۱۲۲ ساله صنعت قند کشور بی‌سابقه است، گفت: میزان چغندر تحویلی امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل نزدیک به ۳۵درصد افزایش داشته است. دبیر انجمن صنفی کارخانه‌های قند و شکر ایران، شکر تولیدی از کل چغندر یادشده را یک میلیون و ۱۴۳ هزار و ۲۲۶ تن عنوان کرد و افزود: از این میزان بالغ بر ۹۳ هزار و ۱۳۳ تن مربوط به چغندر پاییزه و ما بقی به میزان یک میلیون و ۵۰ هزار و ۹۳ تن مربوط به چغندر بهره‌برداری جاری است. وی افزود: میزان نیشکر تحویلی تا ۳۱ فروردین ۹۷ بالغ بر ۷ میلیون و ۷۵۱ هزار و ۴۹۷ تن و شکر تولیدی حاصل از آن ۸۵۰ هزار و ۶۶۱ تن است. دانایی با اشاره به آغاز بهره‌برداری از چغندر پاییزه از اردیبهشت‌ماه پیش‌بینی کرد: دست‌کم ۱۲۰هزار تن شکر تولید و به جمع موجودی فوق افزوده شود. به گفته وی میزان شکر تولیدشده در دوره بهره‌برداری سال ۹۶ نسبت به سال ۹۲ بیش از ۷۸درصد رشد داشته است.

اجرای طرح راستی‌آزمایی صنایع تا پایان تیرماه

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از اجرای طرح راستی‌آزمایی صنایع برای برنامه‌ریزی و داشتن سند توسعه صنعت در کشور تا پایان تیر امسال خبر داد. به گزارش ایسنا، صادق نجفی - مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران - در حاشیه بازدید از چند واحد صنعتی کاشان، اظهار کرد: یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار برای شهرهای زیر ۱۰ هزار نفر و نواحی روستایی در سال جاری پرداخت می‌شود که این تسهیلات با کارمزد چهار و شش درصد با سرمایه در گردش ۱۰درصد قابل پرداخت خواهد بود. وی افزود: ۱۳ هزار میلیارد ریال نیز در تبصره ۶ قانون بودجه سال جاری برای صادرات واحدهای تولیدی صادرات‌محور در نظر گرفته شده است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: ۹۲درصد از واحدهای تولیدی کشور را صنایع کوچک تشکیل می‌دهند که واگذاری زمین و امکانات برای کارآفرینان و به‌خصوص شرکت‌های دانش‌بنیان بخشی از تسهیلات است و ۵درصد از آنان تسهیلاتی ۶۰ ماهه با مشوق‌های خاص دریافت کنند. وی با اشاره به واگذاری اختیارها به مدیران استانی گفت: پس از این تفویض اختیار بیش از ۴۰درصد مشکلات شهرک‌ها و ناحیه‌های صنعتی برطرف شده و طرح راستی‌آزمایی صنایع نیز برای برنامه‌ریزی و داشتن سند توسعه صنعت در کشور تا پایان تیرماه ۱۳۹۷ انجام خواهد شد. نجفی افزود: طرح راستی‌آزمایی در راستای شمارش واحدهای صنعتی فعال و واحدهایی که با مشکل مواجه هستند، اجرا می‌شود تا برای برطرف‌کردن مشکلات‌شان برنامه‌ریزی مدونی صورت گیرد.

صنایع کمتر از ۴درصد آب مصرف می‌کنند

وی با اشاره به میزان مصرف آب در صنایع گفت: واحدهای صنعتی ۳.۷درصد از مجموع آب مصرفی کشور را مصرف می‌کنند، درحالی‌که از مجموع ۱۱۰میلیارد مترمکعب مصرف آب در کشور حدود ۱۰۰ میلیارد مترمکعب در کشاورزی مصرف می‌شود.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران اظهار کرد: ۹۰۰۰ واحد صنعتی دارای پروانه در شهرک‌های صنعتی استان اصفهان مستقر هستند که ۶۰۰۰ واحد آن فعال است که با برخورداری از ۷۶درصد واحدهای صنعتی فعال، از میانگین کشور بالاتر است و با هدف صادرات‌محور شدن صنایع، ۱۰درصد از واحدهای صنعتی کوچک استان اصفهان برنامه‌ریزی خواهد شد. نجفی تأکید کرد: ۱۱ واحد صنعتی آب‌بر در استان اصفهان وجود دارد، که بیش از ۳۰ میلیون مترمکعب آب مصرف می‌کنند و برای برطرف‌کردن این مشکل برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و درازمدتی طراحی شده است. وی گفت: برنامه‌ریزی برای بهره‌گیری از تصفیه‌خانه شهرها، انتقال آب از دریا و تغییر فناوری برای کاهش میزان آب مصرفی در صنایع از جمله اقدام‌هایی است که برای برطرف‌کردن مشکل کمبود آب صنایع انجام خواهد شد.

حمایت از کالای ایرانی نسخه شفابخش تحول در اقتصاد است

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت لرستان گفت: حمایت از کالای ایرانی نسخه شفابخش تحول در اقتصاد است.

به گزارش ایسنا، محمدرضا صفی‌خانی در سومین همایش اعطای گواهینامه رعایت حقوق مصرف‌کنندگان استان اظهار کرد: با توجه به شعار سال، بخش‌خصوصی باید خود را در بازار تثبیت کرده و توانایی‌هایش را نشان دهد.

وی با بیان اینکه باید از نگاه‌ها، نظرات و تفکرات بخش‌خصوصی استفاده کنیم، افزود: حمایت از کالای ایرانی تنها یک شعار نیست بلکه نسخه شفابخشی است که می‌تواند در اقتصاد تحول جدی ایجاد کند. صفی‌خانی با بیان اینکه حمایت از مصرف‌کننده باید دوطرفه باشد، گفت: در همین راستا سیاستگذاران باید بستر لازم را فراهم کنند و تولیدکننده نیز کالا را به شکلی تولید کند که قابلیت رقابت داشته باشد و مصرف‌کننده را برای استفاده از آن توجیه کند.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت لرستان ادامه داد: در همین راستا بازسازی و نوسازی واحدهای صنعتی را به عنوان یکی از اولویت‌های کاری خود مدنظر قرار داده‌ایم تا از توانایی‌های موجود بخش‌خصوصی بیشتر استفاده کنیم. وی با تأکید بر اینکه بحث توسعه‌ای واحدهایی که قدرت رقابت در بازار دارند را مدنظر قرار داده‌ایم، گفت: باید الزاماتی فراهم کنیم تا بهره‌وری در واحدهای صنعتی را بالا ببریم.

صفی‌خانی با تأکید بر اینکه آموزش نیروهای این واحدها باید به‌طور ویژه در نظر گرفته شود، افزود: یکی دیگر از اولویت‌های کاری ما کیفی‌سازی محصولات است که در این راستا باید نظامی را تدوین کنیم و در این رابطه واحدهای R & D به شرکت‌ها می‌توانند کمک شایانی داشته باشند و کیفیت را به معنای واقعی خود برسانند.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت لرستان خاطرنشان کرد: امسال در حوزه پژوهش بحث فرهنگ‌سازی مصرف را باید مورد توجه قرار دهیم و بررسی شود که چه مقدار پرت هزینه داریم.

وی با انتقاد از ورود کالاهای بی‌کیفیت چینی در سبد خانوار گفت: این اجناس تنها موجب هدررفت سرمایه و تحمیل هزینه‌های اضافی به مصرف‌کنندگان شده است.

صفی‌خانی بیان کرد: باید از فرهنگ مصرف‌گرایی خارج و سرمایه‌گذاری را ترویج دهیم چراکه عمده مصارف ما غیرضروری هستند.

دلار دولتی برای خوراک دام و طیور داده‌ایم؛ تجار بهانه نیاورند

مدیرکل دفتر تنظیم بازار وزارت جهاد کشاورزی گفت: میزان دقیق پرداخت دلار دولتی برای واردات خوراک دام و طیور و شرکت‌های واردکننده کالا مشخص است، بنابراین هیچ بهانه‌ای برای افزایش قیمت یا کمبود قابل پذیرش نیست و واردات نهاده‌ها به اندازه کافی انجام شده است.

به گزارش ایسنا، طی ماه‌های اخیر و در پی نوسانات بازار ارز، برخی محصولات اساسی مانند نهاده‌های اساسی مورد نیاز تولید برای گوشت مرغ و گوشت قرمز با افزایش قیمت مواجه شده‌اند که مرغداران و دامداران دلیل آن را افزایش قیمت این محصولات اساسی (خوراک دام و طیور) عنوان می‌کنند. البته مسئولان از تخصیص دلار ۴۲۰۰ تومانی و پرداخت مابه‌التفاوت ۴۰۰ تومانی (با توجه به دلار مبادله‌ای سابق ۳۷۰۰ تومانی) برای واردات محصولات اساسی از جمله خوراک دام و طیور خبر می‌دهند.

علی‌اکبر مهرفرد، معاون توسعه بازرگانی و صنایع وزیر جهاد کشاورزی از واردات حدود ۲میلیون تنی کالاهای اساسی مورد نیاز برای تولید گوشت مرغ و گوشت قرمز با دلار ۳۸۰۰ تومانی در هفته‌های گذشته به ایسنا خبر داده و گفته بود که به زودی بازار این محصولات پروتئینی آرام می‌شود، اما دستگاه‌های نظارتی باید دقت بیشتری روی بازار داشته باشند و با گرانفروشان و متخلفان در این زمینه برخورد کنند.

به گفته وی، طبق مصوبه دولت و سیاست‌گذاری جدید در زمینه بازار ارز مقرر شده دلار ۴۲۰۰تومانی به تولیدکنندگان و واردکنندگان و همه نیازمندان به ارز داده شود و برای واردات کالاهای اساسی مانند نهاده‌های اساسی مورد نیاز برای تولید گوشت مرغ و گوشت قرمز مابه‌التفاوت ۴۰۰ تومانی نیز به واردکنندگان اختصاص داده شود تا ارز مورد نیاز آنها به نرخ ۳۸۰۰ تومان برسد.

با وجود تسهیلات در نظر گرفته شده برای واردات این محصولات، هنوز اتفاق خاصی نیفتاد و مرغداران و دامداران بر این مسئله تأکید دارند که قیمت نهاده‌های اساسی مورد نیاز تولیدشان همچنان با نرخ ارز غیردولتی به دست‌شان می‌رسد و اتفاقی در بازار خوراک دام و طیور نیفتاده است. البته تولیدکنندگان این محصولات پروتئینی معتقدند شاید تاجران درست می‌گویند و هنوز به آنها دلار ۴۲۰۰ تومانی و مابه‌التفاوت ۴۰۰ تومانی داده نشده است.

مسعود بصیری- مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی، تأمین، توزیع، تنظیم بازار و ذخایر راهبردی وزارت جهاد کشاورزی- در این باره به ایسنا، گفت که بارها از سوی دستگاه‌های متولی و نظارتی مانند بانک مرکزی اعلام شده که ارز مورد نیاز یعنی همان دلار ۴۲۰۰ تومانی و مابه‌التفاوت ۴۰۰ تومانی به واردات محصولات اساسی پیش‌بینی‌شده از جمله خوراک دام و طیور داده شده و تاجران آن را دریافت کرده‌اند.

یکی از عوامل گرانی مرغ و گوشت سودجویی برخی تجار است

وی افزود: طی روزهای گذشته جلسه‌ای با حضور مسئولان دستگاه‌های نظارتی برگزار شد و آنالیز قیمت این کالاهای اساسی (خوراک دام و طیور) و مصادیق آن را نیز اعلام کرده‌ایم که مسلما دستگاه‌های نظارتی نیز براساس قانون با متخلفان برخورد خواهند کرد و مردم نیز باید در این زمینه مشارکت و کمک کنند، چراکه یکی از عوامل گرانی گوشت مرغ و گوشت قرمز سودجویی برخی واردکنندگان و تاجران نهاده‌های تولید است.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی، تأمین، توزیع، تنظیم بازار و ذخایر راهبردی وزارت جهاد کشاورزی ادامه داد: آمار دقیق پرداخت ارز از نظر میزان تخصیص و محل تخصیص (شرکت واردکننده کالا) مشخص است. بر این اساس نیز آمار همه دریافت‌کنندگان ارز دولتی و مابه‌التفاوت در نظر گرفته شده برای واردات خوراک دام و طیور به دستگاه نظارتی ارسال شده است، بنابراین هیچ بهانه‌ای برای افزایش قیمت آن یا کمبود قابل پذیرش نیست، چراکه انواع دانه‌های روغنی، ذرت، کنجاله سویا و... به اندازه کافی در کشور وجود دارد و تعداد واردکنندگان نیز افزایش پیدا کرده است.

بصیری تأکید کرد: هیچ مشکلی از نظر موجودی خوراک دام و طیور در کشور وجود ندارد، چرا که به اندازه کافی این محصولات به کشور وارد شده و در استان‌های مختلف وجود دارد. شاید افزایش دستمزد کارگران یا دیگر پارامترهای تولید گوشت مرغ و گوشت قرمز قدری نسبت به سال گذشته تغییر کرده باشد، اما افزایش قیمت محصولات پروتئینی معمولا به بالا بودن قیمت نهاده‌های تولید و خوراک دام طیور برمی‌گردد که برخی واردکنندگان از این شرایط سوءاستفاده می‌کنند.

صنایع نساجی برای دریافت دلار ۴۲۰۰ تومانی به مشکل خوردند

یک تولیدکننده پارچه با بیان اینکه حدود ۹۰درصد مواد اولیه ما از محل واردات تأمین می‌شود، گفت: قرار بر این بود تا ارز ۴۲۰۰ در اختیار متقاضیان قرار گیرد اما امروز تولیدکننده برای دریافت این ارز بلاتکلیف است.

افشین سالاردینی در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، با اشاره به اینکه امروز تولیدکنندگان در تأمین مواد اولیه خود مشکل داشته و کسی هم پاسخگو نیست، اظهار داشت: واردات مواد اولیه رکن اصلی کار ما به شمار می‌آید، به نحوی که اگر این مواد در اختیار تولیدکننده قرار نگیرد امکان تولید کالا و حتی تأمین نقدینگی خود را ندارد.

وی با بیان اینکه حدود ۹۰درصد از مواد اولیه مورد نیاز ما از محل واردات تأمین می‌شود، افزود: قرار بر این بود تا ارز ۴۲۰۰ در اختیار متقاضیان قرار گیرد، اما امروز تولیدکننده برای دریافت این ارز بلاتکلیف است. سیستم بانکی اعلام می‌کند هنوز دستورالعملی برای تخصیص ارز برای صنایع مختلف به ما ابلاغ نشده و به همین دلیل ما در بازار سرگردان هستیم. باید از بانک مرکزی پرسید سهم صنایع مختلف از ارز ۴۲۰۰ تومانی چقدر است و این ارز با چه مکانیزمی در اختیار آنها قرار می‌گیرد.

این تولیدکننده اضافه کرد: قرار است این هفته جلسه‌ای را با حضور فعالان حوزه نساجی و پوشاک در سندیکای پوشاک برگزار کنیم تا در نهایت بتوانیم به یک جمع‌بندی نهایی برای رفع مشکلات‌مان در تأمین مواد اولیه دست پیدا کنیم.

سالاردینی با تأکید بر اینکه متأسفانه واردات پارچه در کشور همچنان افزایش پیدا کرده است، گفت: واردکنندگان خلأهای تولیدکننده داخلی را به خوبی شناسایی کرده و همان پارچه‌ها را وارد کشور می‌کنند. به عنوان نمونه، ترکیه سردمدار واردات پارچه به کشور شده و در حوزه پارچه‌های کت و شلواری، رومبلی و پارچه‌های لباس شب حضور پررنگی در بازار دارد. در این شرایط تولیدکننده داخلی هر روز سهم خود را از بازار از دست می‌دهد.

اخبار

واردات ۴۳ هزار تن تیلاپیا از چین به ایران

سهم ۷۰درصدی تعاون در اشتغال دریایی

عضو هیأت مدیره ماهیان گرمابی کشور، گفت: هم‌اکنون ۴۳ هزار تن ماهی تیلاپیا از چین به ایران وارد شده است و ایران تا به امروز نتوانسته یک کیلو ماهی پرورشی کپور به این کشور صادر کند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، روز گذشته اعضای اتحادیه‌های مختلف تعاونی‌ها دیداری با معاون اقتصادی وزارت امور خارجه داشتند و مشکلات و مسائل مربوط به حوزه خود را با این معاونت اقتصادی در میان گذاشتند.

در این دیدار احمد هاشمی، مدیرعامل اتحادیه‌های حمل‌ونقل دریایی با بیان اینکه در حوزه فعالیت حمل‌ونقل دریایی حدود ۷۰درصد اشتغال ایجاد کرده‌ایم، گفت: بخش دریایی در حوزه تعاون بسیار بااهمیت است و ما توانستیم موفقیت‌های بسیاری در این بخش به دست آوریم.

وی افزود: بیش از ۹۰درصد از جابه‌جایی مسافران دریایی از طریق اتحادیه‌های حمل‌ونقل دریایی و بخش عمده‌ای از جابه‌جایی‌های بار نیز از طریق شناورهای این بخش صورت می‌گیرد.

هاشمی در ادامه افزود: از معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه درخواست داریم در بخش حمل‌ونقل دریایی فرصتی را برای حضور تعاونی‌ها فراهم کند و تسهیلاتی را در اختیار این بخش برای نوسازی شناورهای خود قرار دهد.

مدیرعامل اتحادیه‌های حمل‌ونقل دریایی یادآور شد: متأسفانه به‌رغم سهم بزرگ تعاونی‌ها در جابه‌جایی‌های دریایی تسهیلات چندانی به این بخش اختصاص داده نمی‌شود و این مورد بعد از تحریم‌ها نیز بیشتر به چشم می‌خورد.

وی در ادامه به بحث گردشگری دریایی اشاره کرد و گفت: یکی از مهم‌ترین مزیت‌های ما بعد از صادرات ایجاد خدمات گردشگری دریایی است که از طریق این بخش می‌توانیم درآمدهای ارزی کشور را ارتقا دهیم.

هاشمی با بیان اینکه ۵ هزار و ۸۰۰ کیلومتر ساحل در کشور داریم، گفت: متأسفانه با این میزان ساحل در کشور بخش عمده‌ای از این اراضی بلااستفاده مانده است، درحالی‌که می‌توان از این موقعیت در تجارت بین‌المللی استفاده کرد.

مدیرعامل اتحادیه‌های حمل‌ونقل دریایی افزود: با سرمایه‌گذاری در بخش دریایی کشور توجه بیشتر مردم به این بخش افزایش می‌یابد و با حضور گردشگران دریایی می‌توانیم ساحل‌های جنوب کشور را بیش از گذشته فعال کنیم.

در ادامه مرتضی رخیصی، رئیس اتاق تعاون خوزستان با بیان اینکه به‌رغم حمایت‌های نظامی و دفاعی که از کشور عراق انجام می‌شود ولی هنوز نتوانسته‌ایم در بحث اقتصادی و افزایش صادرات به این کشور موفق باشیم، گفت: ایران بعد از گذشت سال‌های طولانی هنوز نتوانسته است امتیازات لازم را از بازار کشور عراق کسب کند.

وی در ادامه افزود: کشور عراق توانسته با سایر کشورهای دیگر ارتباطات اقتصادی لازم را داشته باشد، ولی با کشور ایران به دلیل درخواست ضمانت ارتباط اقتصادی حضور خود را بسیار کمرنگ کرده است.

رخیصی افزود: دولت عراق نظام بانکی درستی ندارد و بسیاری از کالاها بدون گرفتن پول صادر شده است.

رئیس اتاق تعاون خوزستان تصریح کرد: متأسفانه ایران کمترین بهره‌وری را از دولت عراق داشته است.

وی اظهار کرد: ۲میلیارد یورو خط اعتباری بین ایران و عراق است که هنوز نهایی نشده است.

آمریکا رقیب سرسخت صادرات پسته به کشور چین

در ادامه صادقی، مدیرعامل اتحادیه سراسری پسته گفت: میزان صادرات ما به کشورهای مختلف در سال ۶۱، ۴ هزار تن بود که در سال ۸۲ میزان صادرات به ۱۸۲ هزار تن رسید که امروزه به دلیل ایجاد مشکلات مختلف صادراتی این میزان کاهش یافته است. وی در ادامه افزود: متأسفانه با ورود کشور آمریکا به بازارهای جهانی، صادرات ایران با مشکلات مختلفی روبه‌رو شده و اکثر بازارهای جهانی خود را از دست داده است.

مدیرعامل اتحادیه سراسری پسته اظهار کرد: اتحادیه صادرکنندگان پسته بعد از آنکه از بازارهای کشورهای اروپایی خارج شد در کشور چین سرمایه‌گذاری کرد، اما متأسفانه کشور چین در بحث صادرات سختگیری‌های بسیاری دارد.

واردات ۴۳ هزار تن ماهی تیلاپیا از چین به ایران

در ادامه آقایی عضو هیأت مدیره ماهیان گرمابی کشور با بیان اینکه ۱۸ هزار تن صادرات ماهیان گرمابی به کشور عراق داشته‌ایم، گفت: با نفوذ کشور عربستان برای صادرات ماهی میزان صادرات ایران به این کشور به ۱۰ هزار تن کاهش یافته است.

وی افزود: در بخش آبزیان متأسفانه کشور چین با صادرات ماهی تیلاپیا ضربه بزرگ اقتصادی به کشور زد و به‌طور کامل اقتصاد آبزیان ایران را از بین برد.

آقایی تأکید کرد: هم‌اکنون ۴۳ هزار تن ماهی تیلاپیا از چین به ایران وارد شده است و ایران تا به امروز نتوانسته یک کیلو ماهی پرورشی کپور به این کشور صادر کند.

نگاه

آیا طرح ساماندهی بازار خودرو عملی می‌شود؟

در صورتی که طرح ساماندهی بازار خودرو به صورت کارشناسی و دقیق در کمیسیون صنایع و معادن مجلس مورد بررسی قرار گیرد پیش‌بینی می‌شود یک فوریت بعدی آن هم در صحن علنی مجلس به تصویب برسد.

یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با پرشین خودرو، با بیان این مطلب و با اشاره به اهداف طرح مذکور، اظهار داشت: از جمله اهداف طرح ساماندهی بازار خودرو ایجاد شفافیت در صنعت خودرو و مقابله با مافیا در بازار خودرو است.

رضا انصاری با توجه به تصویب یک فوریت این طرح در مجلس، افزود: با وجود اینکه یک فوریت طرح ساماندهی بازار خودرو در صحن علنی مجلس به تصویب رسیده اما تاکنون عملیاتی نشده است، از این رو شاهد اوضاع نگران‌کننده‌ای در بازار خودرو هستیم. وی با اشاره به اینکه با طرح کلی ساماندهی بازار خودرو موافق هستم، تصریح کرد: معتقدم باید جهت‌گیری اصلی این طرح به سمتی حرکت کند که موجب افزایش توان رقابتی بنگاه‌های خودروسازی شود.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس اظهار داشت: البته مخالف هر گونه حمایت‌های بدون حساب و کتاب از بازار خودرو هستم، چراکه تجربه کشورهای فعال در صنعت خودرو نشان می‌دهد تعرفه‌گذاری و سیاست‌های تجاری کشور باید هوشمندانه باشد تا به افزایش توان رقابتی بازار خودرو کشور کمک شود.

انصاری در ادامه گفت: البته جزییات این طرح به‌خصوص بررسی نرخ تعرفه‌ها به کمیسیون صنایع ارائه شده است و قطعاً جلسات تخصصی در این زمینه تشکیل خواهد شد و تلاش می‌کنیم طرح پخته‌ای را به مجلس ارائه کنیم.

وی همچنین در خصوص ورود مجلس به موضوع قیمت خودروهای داخلی گفت: افزایش قیمت خودرو آن هم بدون ضابطه و براساس سلیقه خودروسازان موجب شده تا کمیسیون صنایع مجلس به این موضوع هم ورود پیدا کند و این هفته جلسه‌ای را با حضور وزیر صنعت و معدن و مدیران دو شرکت خودروسازی برگزار و به بررسی دلایل افزایش قیمت‌ها بپردازد. به گفته وی، دولت باید برنامه‌ریزی منسجم و دقیقی را برای کنترل بازار خودرو داشته باشد، چراکه وضع ایجاد شده در موضوع قیمت‌ها اصلاً برای مصرف‌کنندگان قابل قبول نیست. وی همچنین به موانع عملی شدن بسیاری از طرح‌های دولت و مجلس پرداخت و خاطرنشان کرد: البته بخشی از طرح‌هایی که در دولت و مجلس به تصویب می‌رسد متأسفانه عملاً اجرایی نمی‌شود و این مسئله به کمبود منابع مالی و همچنین نوع سیاست‌گذاری در کشور بازمی‌گردد. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس اظهار داشت: یکی از مشکلاتی که در جریان تصمیم‌گیری‌ها در کشور احساس می‌شود خلاء نهادهایی تحت عنوان مغزافزار است. زمانی‌که این چنین خلائی در نهاد ههای سیاست‌گذار وجود دارد عملاً طرح‌هایی که به تصویب می‌رسد چه در قالب مصوبات دولت و چه در قالب قوانین و مصوبات مجلس از پختگی لازم برخوردار نیست و طبعا کار کارشناسی عمیقی نیز صورت نمی‌گیرد. به گفته انصاری، به دلیل وجود چنین ضعفی در نهادهای تصمیم‌گیر، بخش قابل توجهی از قوانین و مصوبات مجلس و دولت عملیاتی نمی‌شود یا در اجرا با چالش‌های اساسی مواجه می‌شوند. وی در پایان خاطرنشان کرد: به نظر می‌رسد به غیر از بحث منابع، یکی از مشکلات کشور نبود نهادهای سیاست‌ساز است تا با تصمیمات دقیق‌تر، پخته‌تر و جامع‌تر بتوان این سیاست‌ها را بهتر اجرایی کرد.

امسال خودرو ۱۹.۵درصد گران شد

در واکنش به افزایش قیمت خودرو در روزهای اخیر

رئیس انجمن قطعه‌سازان از افزایش ۱۹.۵ درصدی قیمت خودرو در سال جاری خبر داد و افزود در شرایطی که قیمت همه اقلام مواد اولیه افزایش یافته، انتظار ثبات قیمت خودرو عادلانه نیست. به گزارش خبرگزاری صداوسیما ، محمدرضا نجفی‌منش درباره افزایش قیمت خودرو در روزهای اخیر، اظهارداشت: برای قیمت‌گذاری هر کالایی سه مولفه مواد اولیه، هزینه دستمزد و هزینه سربار مورد محاسبه قرار می‌گیرد. وی افزود: امسال نیز هزینه دستمزد در شورای عالی کار افزایش داشت و مواد اولیه از جمله فولاد، آلومینیوم، مس، ارز و... با رشد قیمت مواجه بود که براساس پیش‌بینی ما مواد اولیه در سال ۹۷ با افزایش ۴۰درصدی نسبت به سال گذشته مواجه شد. رئیس انجمن قطعه‌سازان ادامه داد: از طرفی هزینه‌های سربار نیز متناسب با نرخ تورم افزایش ۱۰ درصدی داشته که مجموع این موارد موجب افزایش ۳۰ درصدی قیمت قطعات و ۱۹.۵ درصدی قیمت خودرو می‌شود. نجفی‌منش با بیان اینکه نمی‌توان در شرایطی که همه مواد اولیه با افزایش قیمت مواجه بوده، انتظار افزایش قیمت خودرو را نداشت، گفت: یکی از مهم‌ترین مشکلات فعلی صنعت خودرو در ایران، قیمت‌گذاری از سوی شورای رقابت است زیرا این رویه در هیچ کشوری در دنیا به این شیوه نیست. وی ادامه داد: در همه کشورها قیمت‌گذاری خودرو توسط بازار انجام می‌شود که در چنین شرایطی برای مصرف‌کننده نهایی قیمتی کمتر از قیمت‌های فعلی خواهد بود.

توان تأمین‌کنندگان رنو برای داخلی‌سازی صد درصدی

معاون ارشد کیفیت رنو در ایران گفت عقب‌ماندگی قطعه‌سازان در حال حاضر به دلیل سرمایه‌گذاری یا ماشین آلات مورد نیاز نیست، بلکه لازم است آنها نسبت به سازماندهی و مدیریت و همچنین اعمال روزانه روش‌های کیفی در خطوط تولید خود اقدام کنند.

به گزارش «عصر خودرو»، دومینیک لعل در نشست خبری با خبرنگاران از صرف بیش از ۶۰۰ نفر روز در سایت‌های قطعه‌سازان با هدف رعایت درست فرآیند کیفیت در خطوط تولید در سال گذشته خبر داد و گفت: هم‌اکنون تیم‌های بررسی کیفیت در خطوط تولید ایران خودرو و پارس خودرو مستقر هستند تا موارد کیفی تولید را بررسی کنند. معاون ارشد کیفیت رنو در ایران با بیان این‌که انتقال دانش فنی و اصول ایجاد این کیفیت در خطوط تولید هم‌اکنون در حال انجام است، تصریح کرد: بیش از ۵۰ نیروی کار مستقر در واحد کیفیت رنو اقدام به انتقال دانش فنی و داخلی‌سازی می‌کنند. لعل با اشاره به حضور مداوم و روزانه در سایت‌های تولیدی با هدف کنترل کیفیت گفت: این کنترل‌ها محدود به سایت‌ها نمی‌شود به‌طوری که در سایت‌های تولید بیش از ۶۰ گروه تأمین کننده قطعه‌ساز نیز حضور می‌یابیم تا از تولید باکیفیت قطعه مطمئن شویم. وی ادامه داد: در یک سال گذشته در سایت تولید تغییرات چشمگیری اعمال کردیم هرچند که هم‌اکنون به عنوان نمونه و الگوی برتر نیستیم، اما این امکان وجود دارد که محصولات این خطوط تولید با کارخانه‌های اتحاد رنو، نیسان و میتسوبیشی مقایسه شود و این توان وجود دارد که هر قطعه‌سازی را در مجموعه این اتحاد وارد و نسبت به مقایسه آن اقدام کنیم. معاون ارشد کیفیت رنو در ایران در ادامه با اشاره به ارتقای قطعه‌سازان همکار رنو نیز گفت: هم‌اکنون قطعه‌ساز رتبه D (غیر قابل قبول) در رنو وجود ندارد و همه در تلاش برای ارتقا هستند، به‌طوری که با قطعه‌سازان این چالش را داریم که کدام قطعه‌ساز زودتر به رتبه A خواهد رسید. لعل با تأکید بر این‌که با توان فعلی قطعه‌سازان امکان دسترسی به رتبه A برای همه قطعه‌سازان همکار و همچنین داخلی‌سازی همه قطعات رنو در ایران وجود دارد، اظهار کرد: در حال حاضر در ایران تأمین کننده رتبه A نداریم اما تا پایان امسال شانس زیادی برای داشتن آن خواهیم داشت. وی معتقد است: عقب‌ماندگی قطعه‌سازان در حال حاضر به دلیل سرمایه‌گذاری یا ماشین آلات مورد نیاز نیست، بلکه لازم است آنها نسبت به سازماندهی و مدیریت و همچنین اعمال روزانه روش‌های کیفی در خطوط تولید خود اقدام کنند. این مدیر ارشد رنو تولید قطعات پلاستیکی، داشبورد، سپر و قطعات مربوط به بدنه را از باکیفیت‌ترین قطعاتی اعلام کرد که قطعه‌سازان داخلی نسبت به تولید آن اقدام می‌کنند و تصریح کرد: در همین حال تأمین‌کنندگان قوی در زمینه تولید سیم در ایران فعال هستند که با این توانمندی امیدوار به افزایش میزان داخلی‌سازی هستیم. لعل همچنین از داخلی‌سازی میزان قابل توجهی از قطعات قوای محرکه در ایران خبر داد و تصریح کرد: بر این اساس مگاموتور در زمینه تولید موتور و همچنین چرخشگر در زمینه تولید گیربکس با هدف افزایش میزان داخلی‌سازی فعال هستند. وی در ادامه به یکسان بودن فرآیند تولید خودرو و کیفیت در ایران و سایر کشورها اشاره و تصریح کرد: هم‌اکنون ۶۵ تأمین کننده فعال مشغول همکاری با رنو هستند، به‌طوری که میزان داخلی‌سازی رنو به ۶۰ درصد و ساندرو به ۴۰ درصد رسیده و در تلاش برای داخلی‌سازی ۸۰ درصدی هستیم. معاون ارشد کیفیت رنو در ایران توان قطعه‌سازان ایران به جز در تولید خودروهای برقی و خودران را بالا دانست و افزود: این توان وجود دارد که صددرصد خودروها به صورت کامل در ایران تولید شوند اما اگر تاکنون به این هدف دست نیافته‌ایم به دلایل غیرفنی همچون سرمایه‌گذاری، تأمین قطعات نیازمند تکنولوژی و مواردی از این دست است. لعل ادامه داد: قطعه‌سازان بین‌المللی رنو به عنوان مرجع در تماس با قطعه‌سازان ایرانی هستند تا با سرمایه‌گذاری مشترک، انتقال فناوری انجام شود این در حالی است که کیفیت محدود به تولید خودرو نمی‌شود بر این اساس استانداردهایی برای اعمال کیفیت در شبکه خدمات پس از فروش داریم. وی در پاسخ به پرسش عصر خودرو مبنی بر دلایل قرار نگرفتن استپ وی در فهرست شرکت بازرسی کیفیت نیز اظهار کرد: شریک ایرانی رنو (پارس خودرو) آمادگی لازم برای قرار گرفتن این خودرو در فهرست شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد را دارد اما به اعتقاد این شرکت، این خودرو تیپ مشابهی همانند ساندرو دارد بر این اساس از فهرست این شرکت حذف شده است.

نقض برجام چه بلایی بر سر وارداتی‌ها می‌آورد؟!

شاید خودرو تنها کالایی باشد که تقریباً در فواصل کوتاه‌مدت، مقررات و دستورالعمل‌های وارداتی آن دستخوش تغییر می‌شود، به‌طوری‌که در دوره‌ای طبق دستورالعمل‌های ابلاغی، خودرو بدون قید الزام به نمایندگی رسمی یا محدودیت در واردات با شرایط سهل و آسان وارد کشور می‌شد یا در دوره‌ای با تدوین مقرراتی دیگر، ده‌ها مانع بر سر رونق بازار این نوع خودروها شکل می‌گرفت.

به گزارش کارپرس، در این بین دولت یازدهم را می‌توان رکورددار تدوین مقررات و دستورالعمل‌هایی دانست که واردات خودرو به کشور را با تغییر روبه‌رو می‌کرد.

به‌عنوان نمونه در چهار سال دولت گذشته یک‌بار مقررات پسابرجامی با حذف گری‌مارکت‌ها تدوین می‌شد و بار دیگر دستورالعملی مبنی‌بر فعالیت مشروط این دسته از واردکنندگان. در ابلاغیه‌هایی نیز که دستورالعمل پساتحریمی واردات خوانده می‌شد، واردکنندگان مقید به واردات از شرکت مادر بودند. در انتهای آن دولت همچنین تیر خلاص به واردات خودرو زده شد و با توقف ثبت‌سفارش کلاً واردات به کشور متوقف ماند. اما تب تغییر و تحولات در مقررات و دستورالعمل واردات خودرو به دولت دوازدهم نیز سرایت کرد، به‌طوری‌که با تداوم توقف ثبت‌سفارش در نهایت مقررات جدیدتری به واردکنندگان ابلاغ شد با این تفاوت که در دستورالعمل جدید تعرفه افزایش یافته بود و ورود خودروهای ۴۰ هزار دلاری به بالا نیز با ممنوعیت روبه‌رو شد. حال به‌نظر می‌رسد تغییرات باز هم تداوم پیدا کند؛ چراکه بسیاری از کارشناسان تأکید دارند با توجه به خروج آمریکا از برجام و پیش‌بینی بازگشت تحریم‌ها بار دیگر مقررات با تکیه بر شرایط تحریمی تدوین شود. به این ترتیب در شرایطی که در دولت دهم مقررات خودرو بر حسب اعمال تحریم‌ها تهیه و در دولت یازدهم با لغو تحریم‌ها بازنگری شد، این بار و در دولت دوازدهم باید انتظار مقرراتی با رویکرد بازگشت تحریم‌ها داشت.

آنچه در این بین اهمیت می‌یابد، فعالیت دوباره گری‌مارکت‌ها یا شرکت‌های غیر نمایندگی است. در دورانی که تحریم‌های بین‌المللی تشدید شد گری‌مارکت‌ها موفق به تصاحب ۸۰ درصد بازار خودروی کشور شدند. هر چند تخلفات زیادی در بازار خودرو با توجه به گستردگی فعالیت این دسته از واردکنندگان رخ داد، اما در شرایط تحریمی امکان واردات از شرکت‌های مادر عملاً وجود نداشت. بر این اساس با توافق هسته‌ای و لغو تحریم‌ها شرکت‌های رسمی توانستند سهم بیشتری از بازار به دست آورند. به این ترتیب با پیش‌بینی بازگشت تحریم‌ها به نظر می‌رسد که اگر دولت به همان نیم‌بند واردات خودرو علاقه‌ای داشته باشد باید از خیر الزام واردات از شرکت مادر بگذرد، چراکه این قید به‌طور کلی واردات را مختل خواهد کرد.

سمت‌وسوی سیاست‌گذاری‌ها

اما با خروج آمریکا از برجام، سؤال‌های فراوانی درباره بازار خودروهای وارداتی مطرح می‌شود. اصلی‌ترین سؤال در این ارتباط به سیاست‌گذاری‌های کلان در این بخش و همچنین سمت‌وسوی بازار خودروهای وارداتی بازمی‌گردد. کارشناسان معتقدند با توجه به حساسیت‌هایی که هم‌اکنون بر خروج ارز از کشور وجود دارد ممکن است دولت تمایل چندانی به واردات بیشتر خودرو نداشته باشد، به همین دلیل موانع وارداتی را بیشتر کند.

اظهارات برخی کارشناسان در این زمینه در شرایطی است که در دولت دهم با توجه به تشدید تحریم‌ها، واردات به اوج خود نیزرسید، به‌طوری‌که خودروهای لوکس بیشترین واردات را به خود اختصاص دادند. بر این اساس همانطور که گفته شد شرکت‌های گری‌مارکت یا غیرنمایندگی نقش مهمی در تأمین خودرو در بازار وارداتی‌ها داشتند. به این ترتیب اگر دولت همچنان حساسیت‌های ارزی خود را حفظ کند مقررات واردات که دی‌ماه سال گذشته از سوی هیأت دولت ابلاغ شد به قوت خود باقی خواهد ماند با این تفاوت که با تأکید دولتمردان صنعتی تعرفه نیز ثابت خواهد ماند.

تأثیر برجام بر بازار خودروهای وارداتی

شرایط فعالان بازار خودروهای وارداتی در سال گذشته شرایط مساعدی نبود، بستن سایت ثبت‌سفارش خودرو به مدت شش ماه، ابلاغ دستورالعمل جدید در ارتباط با واردات خودرو و در نهایت حذف گری‌مارکت‌ها از بازار را می‌توان تأثیرگذارترین اتفاقات در سال گذشته دانست. درحالی‌که دو ماه از شروع سال جاری سپری می‌شود، نوسانات شدید نرخ ارز و خروج آمریکا از برجام نیز بر پیچیدگی‌های این بازار افزوده است. در این زمینه فربد زاوه، کارشناس خودرو در پاسخ به این سؤال که آیا احتمال دارد تغییراتی در دستورالعمل وزارت صنعت، معدن و تجارت درباره واردات خودرو صورت بگیرد، عنوان کرد که با توجه به اینکه برنامه دولت پیش از این کنترل واردات و نظارت بیشتر بر این بخش بوده است و از طرف دیگر با توجه به خروج آمریکا از برجام به نظر می‌رسد تغییری در راستای عرضه بیشتر خودروهای وارداتی به بازار صورت نگیرد.

وی ادامه می‌دهد این احتمال وجود دارد که حلقه واردات همان طور که دولت پیگیری می‌کرد، محدودتر شود. زاوه همچنین عنوان می‌کند که واردات خودرو نیاز به ارز دارد و از آنجایی که دولت در این شرایط نیازمند مدیریت بازار ارز است تا چنانچه شرایط تحریم‌ها پیچیده‌تر شد، بتواند ارز مورد نیاز برای تأمین کالاهای اساسی را تأمین کند، قطعاً واردات خودرو جزو اولویت‌های وارداتی نخواهد بود.

اما این احتمال دور از ذهن نیست که اروپاییان نتوانند برجام را نجات دهند، از همین رو شرایط بازار در دوران بدون برجام باز هم روند افزایشی خود را طی خواهد کرد. نشانه‌های این مسئله را در حال حاضر نیز می‌توانیم در بازار مشاهده کنیم. در حال حاضر شاهد هستیم که خودروهای وارداتی در این مدت کوتاه که از آغاز سال می‌گذرد با افزایش قیمت روبه‌رو شده‌اند؛ افزایش قیمتی که بخشی ناشی از افزایش تعرفه‌هاست، بخشی محصول نوسانات نرخ ارز و در نهایت هجوم بیشتر مشتریان به بازار با این نیت که امروز خرید کنند تا در آینده بتوانند با قیمت بالاتر کالای خود را به فروش برسانند. زاوه در این ارتباط می‌گوید: در حال حاضر بازار خودروهای وارداتی به دلیل اینکه یک انتظار تورمی از سوی خریداران در آن شکل گرفته، شاهد افزایش قیمت آن هم به‌صورت غیرمنطقی است.

اخبار

موفقیت طرح نوسازی ناوگان فرسوده کشور در گرو چیست؟

رئیس انجمن صنفی مراکز اسقاط و بازیافت کشور در خصوص طرح از رده خارج کردن خودروهای فرسوده در برابر واردات قطعات خودرو تصریح کرد که بر اساس این طرح واردکنندگان قطعات خودرو ملزم خواهند شد تا در ازای واردات قطعات، درصد مشخصی از ارزش قطعات را برای خروج خودروی فرسوده به دولت پرداخت کنند، طرح مذکور طرح بسیار خوبی است و چنانچه تصویب شود از آن حمایت خواهیم کرد.

مصطفی جودی در گفت‌وگو با خبر خودرو اظهار داشت: طرح از رده خارج کردن خودروهای فرسوده در برابر واردات قطعات خودرو هر چند به تنهایی نمی‌تواند جایگزین مصوبه‌های باطل شده باشد اما یک راه‌حل کارشناسانه و منطقی و قابل دسترس برای نوسازی بخشی از ناوگان خودروهای فرسوده است. وی تأکید کرد: این طرح پس از تصویب باید از طرف مجلس لازم‌الاجرا شود، همچنین مجلس باید بر اجرای طرح نظارت داشته باشد تا این طرح نیز به سرنوشت طرح‌های قبلی دچار نشود.

وی در ادامه افزود: مجموعه‌ای از طرح‌های مختلف مانند طرح جایگزینی، طرح خروج ناوگان فرسوده بدون دریافت مبلغ با حمایت دولت و از محل صرفه‌جویی‌ها و طرح الزام خودروسازان در کنار یکدیگر می‌تواند موجب موفقیت طرح نوسازی ناوگان فرسوده کشور شود. رئیس انجمن صنفی مراکز اسقاط و بازیافت کشور تصریح کرد: بر اساس فراخوان دولت بیش از ۲۰۰ مرکز اسقاط با سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی در کشور احداث شده است و در این مراکز ظرفیت اسقاط سالانه بیش از دو میلیون دستگاه خودروی فرسوده ایجاد شده است و قطعاً دولت قبل از فراخوان برای فعالیت اقتصادی این سرمایه‌گذاران باید برنامه‌ریزی انجام داده باشد و تعهداتی داشته باشد.

وی با ابراز نگرانی از فعالیت مراکز اسقاط گفت: برخلاف سایر نقاط دنیا در کشور ما خودروی فرسوده یک کالای سرمایه‌ای است و دولت برای گواهی اسقاط مبلغ ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان تعیین کرده است و مراکز اسقاط علاوه بر خرید خودروی فرسوده باید این مبلغ را به صاحب خودرو نیز پرداخت کنند. جودی در ادامه افزود: در سال گذشته گواهی حاصل از اسقاط الزاما در واردات خودرو و شماره‌گذاری خودرو استفاده می‌شد ولی اکنون نیاز به بیش از ۴۰۰هزار گواهی به عبارتی به‌طور میانگین ۱۵۰ هزار دستگاه خودرو نیست و مابقی ظرفیت مراکز اسقاط خالی است، از سوی دیگر چون جایگاه مصرفی برای گواهی اسقاط خودروی فرسوده وجود ندارد امکان نوسازی و خروج خودرو نیز وجود ندارد لذا دولت باید محل مصرف جدیدی برای گواهی‌های اسقاط تعریف کند.

وی تصریح کرد: در سال گذشته قرار بود به ازای تولید هر خودرو با مصرف بنزین بالای ۸ و ۸.۵ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر یک گواهی اسقاط توسط خودروسازان ارائه شود که حدود ۱۴۰ هزار ظرفیت ایجاد می‌کرد، اما متأسفانه یک ماه بعد این مصوبه به بهانه اینکه در ازای ۷۰۰ هزار تومان خرید گواهی اسقاط خودروها باید گران شوند، باطل شد. وی خاطر نشان کرد: در قانون هوای پاک برای نوسازی خودروهای فرسوده ردیف اعتباری در نظر گرفته شده است و حالا که قانون هوای پاک پس از سال‌ها بررسی در مجلس مصوب شده است؛ شش ماه است که جهت اجرا ابلاغ شده است اما اجرایی نمی‌شود. رئیس انجمن صنفی مراکز اسقاط و بازیافت کشور همچنین با اشاره به دشواری شرایط مراکز اسقاط یادآور شد: متأسفانه اگر به همین منوال پیش برود چیزی جز نابودی سرمایه‌های موجود در مراکز اسقاط پیش‌بینی نمی‌توان کرد.

پیش‌فروش رسمی سیتروئن C3 اعلام شد

شرکت مشترک سایپا و سیتروئن فرانسه همزمان با تست درایو رسمی سیتروئن C3 طرح فروش این محصول تولید داخل تازه‌وارد به بازار ایران را اعلام کرد. به گزارش کارپرس، تازه‌ترین میوه برجامی ایران و فرانسه یعنی کراس اور کوچک سیتروئن C3 با اعلام رسمی طرح پیش‌فروش، خود را برای ورود به بازار تشنه خودروی ایران آماده می‌کند. سایپا سیتروئن طی اطلاعیه به شرح زیر به‌صورت رسمی طرح فروش این محصول را اعلام کرده است:

شرکت سایپا سیتروئن همزمان با آغاز دومین سال فعالیت مفتخر است تا پیش‌فروش خودروی سیتروئن C3، اولین محصول تولیدی خود در ایران را اعلام دارد. C3به‌عنوان یکی از پرفروش‌ترین خودروهای سیتروئن با رکورد فروش ۳۰۰ هزار دستگاه تا تاریخ اکتبر ۲۰۱۶، اینک در ترکیب رنگی بدنه سفید / سقف قرمز و با پیشرانه THP165 و گیربکس اتوماتیک EAT6 در ایران تولید و عرضه می‌شود. سیتروئن C3 اولین خودروی تولیدی شرکت سایپا سیتروئن حاصل همکاری، مشارکت و سرمایه‌گذاری شرکت‌های سیتروئن فرانسه و سایپا ایران می‌باشد که در کارخانه تولیدی کاشان به تولید می‌رسد.

برای اولین بار رونمایی از این مدل طی مراسمی در آذر ماه ۱۳۹۶ در نمایشگاه بین‌المللی خودروی تهران به انجام رسید و در حال حاضر جهت بازدید عموم علاقه‌مندان در مرکز تجاری ملل واقع در خیابان فیاضی (فرشته) تهران به نمایش گذاشته شده است.

معاون وزیر کار: تمایل به کارآفرینی در کشور وضعیت مطلوبی دارد

معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی وضعیت تمایل به کارآفرینی را در کشور مطلوب ارزیابی کرد. به گزارش مهر به نقل از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، عیسی منصوری روز گذشته در نشست هم‌اندیشی مراکز مشاوره، اطلاع‌رسانی و خدمات کارآفرینی که با حضور نمایندگان این مراکز از سراسر کشور برگزار شد، گفت: افراد تمایل دارند کارآفرینانه فعالیت خود را آغاز کنند، اما بسیاری از کارآفرینان مهارت کافی ندارند بنابراین بیش از هر موضوعی علاوه بر گفت‌وگو در فضای کسب و کار باید مهارت کارآفرینان افزایش پیدا کند. وی اضافه کرد: این روزها و با رونق مباحث دانش‌بنیان، مباحث تجاری‌سازی نیز مطرح می‌شود این در حالی است که اگر نگاه کارآفرینان آموزش مهارت باشد باید تفاوتی میان مشاوره کسب‌وکار و افرادی که به اشخاص دارای کسب و کار مشاوره می‌دهند، قائل شویم چراکه ویژگی‌های مشاوره کارآفرینی کاملا متفاوت با مشاوره کسب و کار است.

دریچه

قدرتمندترین مدیران جهان از طرف نشریه فوربس معرفی شدند

لیست نشریه فوربس شامل قدرتمندترین مدیران جهان، شامل تعدادی مدیر آمریکایی، آسیایی و تنها یک مدیر اروپایی و یک مدیر آفریقایی است. نشریه فوربس هرساله لیستی از قدرتمندترین افراد جهان را منتشر می‌کند. ملاک انتخاب این افراد، تأثیرگذاری فعالیت‌های آنها بر مردم کل جهان است. لیست سال ۲۰۱۸ شامل ۷۵ نفر است و این بدان معناست که برای هر ۱۰۰ میلیون نفر جمعیت، یک فرد قدرتمند در جهان وجود دارد. در لیست منتشرشده، ۳۵ نفر از افراد در فضای مدیریت کسب‌وکار مشغول به کار هستند. در این لیست اکثر مدیران از کشور آمریکا هستند و پس از آنها، آسیایی‌های قرار دارند. تنها یک مدیر آفریقایی و یک مدیر اروپایی در میان برترین مدیران جهان در این لیست حضور دارند.

در ادامه این مقاله، لیستی از ۱۰ مدیر قدرتمند جهان را مطالعه می‌کنید که مجموع دارایی‌های تحت مدیریت‌شان، برابر با تولید ناخالص ملی کشور ژاپن (سومین اقتصاد بزرگ جهان) و حدود ۵ تریلیون دلار است.

۱- جف بزوس

جف بزوس، ثروتمندترین فرد جهان در بالای این لیست قرار دارد. او تنها فرد در جهان است که عدد دارایی‌هایش به دلار، به ۱۲ رقم می‌رسد. ثروت او در زمان انتشار خبر حدود ۱۳۳ میلیارد دلار گزارش شده است.

بزوس مدیر بزرگ‌ترین فروشگاه اینترنتی جهان است و سال گذشته میلادی با خرید شرکت غذایی Whole Foods و همچنین راه‌اندازی فروشگاه‌های فیزیکی کتاب، روند رو به رشد شرکتش را حفظ کرد. علاوه بر این موارد، کسب‌وکار آمازون در حوزه خدمات ابری نیز در حال گسترش است و در حال حاضر بیش از ۷۸۰ میلیارد دلار ارزش دارد. ارزش سهام آمازون در سال گذشته با رشدی بیش از ۷۰ درصد مواجه شده است.

۲- لری پیج

تنها مدیرعامل دیگری که در لیست ۱۰ فرد قدرتمند جهان قرار گرفته، مدیرعامل هولدینگ آلفابت یعنی لری پیج است. لری پیج و شرکت تحت مدیریتش، بزرگ‌ترین موتور جست‌وجوی جهان را به همراه تعداد زیادی محصولات نرم‌افزاری و سخت‌افزاری دیگر به جهان عرضه کرده‌اند. پیج که اهل میشیگان است، علاوه بر آلفابت، در شرکت کیتی هاک که در زمینه ساخت تاکسی‌های پرنده فعال است، سرمایه‌گذاری کرده است. این شرکت به‌تازگی محصولات خود را در نیوزیلند آزمایش کرد.

۳- مارک زاکربرگ

بحران کمبریج آنالاتیکا در سال جاری باعث شد زاکربرگ از فهرست ۱۰ نفره قدرتمندترین افراد جهان خارج شود. بحران ایجادشده، ضربه بزرگی به فیسبوک و مدیر آن وارد کرد؛ اما بیانیه حرفه‌ای زاکربرگ در کنگره آمریکا، امید را به دل سهامداران این شرکت بازگرداند و در همان روز جلسه، سهام این شرکت با رشد ۴.۵ درصدی مواجه شد.

زاکربرگ دومین نفر در لیست دانشجویان مشهور انصرافی هاروارد است. شرکتی که او بنا کرده، صاحب تعدادی از برترین سرویس‌های شبکه اجتماعی و پیام‌رسان است که ارزشی بیش از نیم تریلیون دلار دارد.

۴- وارن بافت

پیرمرد ثروتمند آمریکایی، دومین فرد سالمند در لیست قدرتمندترین افراد است. او به‌تازگی از هیأت مدیره شرکت Kraft Heinz استعفا داده اما هنوز با قدرت به مدیریت برکشایر هاثاوی ادامه می‌دهد. او این شرکت را در سال ۱۹۶۳ خرید و پس از مدتی آن را به یک شرکت سرمایه‌گذاری تبدیل کرد. وارن بافت با لقب پیشگوی اوماها، ماه مه اعلام کرد که شرکتش ۷۵ میلیون سهام اپل را خریداری کرده است. با این خرید، سهام برکشایر در اپل به نزدیکی ۵ درصد رسید.

۵- جیمی دیمون

قدرتمندترین مدیر وال‌استریت، جیمی دیمون مدیرعامل بزرگ‌ترین بانک جهان یعنی جی. پی. مورگان است. او در رتبه ۱۹ لیست کلی قرار دارد. سرمایه تحت مدیریت بانک او حدود ۲ تریلیون دلار گزارش شده است. او به‌تازگی اعلام کرده که حداقل تا پنج سال آینده در سمت مدیریت باقی خواهد ماند.

۶- جک ما

قدرتمندترین مدیر غیرآمریکایی لیست منتشرشده، جک ما، مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره علی‌بابا است. وب‌سایتی که او تأسیس کرده امروز به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین مراکز تجارت الکترونیکی شناخته می‌شود.

علی‌بابا نیز مانند آمازون به ارائه خدمات ابری می‌پردازد وموفقیت زیادی در این زمینه داشته است. سرویس این شرکت Alibaba Cloud نام دارد و در کنار کسب‌وکار اصلی تجارت الکترونیک، درآمد زیادی به شرکت چینی سرازیر کرده است.

۷- داگ مک‌میکلان

مدیر بزرگ‌ترین شرکت استخدامی جهان یعنی والمارت، داگ مک‌میلان است که تعداد کارمندان تحت مدیریتش حدود ۲.۳ میلیون نفر و تقریباً برابر با تعداد نفرات ارتش چین گزارش شده است. این مدیر آرکانزاسی به‌تازگی اعلام کرده که شرکتش به‌مرور سیاست‌های خود را تغییر خواهد داد و گشایش فروشگاه‌های بزرگ را با فعالیت بیشتر در تجارت الکترونیک جایگزین خواهد کرد.

۸- تیم کوک

اپل با مدیریت تیم کوک، مسیر جدی خود را به‌سمت تریلیون دلاری شدن طی می‌کند. این مدیرعامل اهل جورجیا، با سیاست‌های خود شرکت اپل را به سمت موفقیت‌های بیشتر هدایت می‌کند.

البته او به‌تازگی از فروش پایین آخرین محصول‌شان در بازار گوشی هوشمند یعنی آیفون ۱۰ ابراز نگرانی کرده است، اما آمارها هنوز این محصول را پرفروش‌ترین گوشی جهان می‌دانند. به‌هرحال اپل به‌جز گوشی هوشمند در بازارهای متعدد دیگری هم فعال است و به‌عنوان مثال، سرویس موزیک آنها به‌تازگی به آمار ۴۰ میلیون کاربر رسیده است.

۹- ایلان ماسک

یکی از مدیران انقلابی در دنیای فناوری، ایلان ماسک است که شرکت‌های پیشروی تسلا و اسپیس‌ایکس را مدیریت می‌کند. او در سال گذشته به موفقیت‌های متعددی دست یافت که مهم‌ترین آنها پرتاب موشک فالکون هوی توسط شرکت اسپیس ایکس بود. این موشک، قدرتمندترین موشک فضایی جهان در حال حاضر است. البته سال گذشته با دشواری‌هایی برای ماسک همچون آمار فروش پایین تسلا هم همراه بود.

۱۰- ما هواتنگ

ثروتمندترین فرد آسیا در رتبه آخر این لیست قرار دارد. ما هواتنگ معروف به پونی ما، مؤسس شرکت اینترنتی تنسنت است. سهام شرکت تحت مدیریت او در سال گذشته حدود ۶۰ درصد رشد داشته که بخش زیادی از آن را مدیون شبکه اجتماعی و بازی‌های آنلاین خود است.

منبع: forbes/zoomit

ایلان ماسک از تاریخ بازنشستگی راکت فالکون ۹ خبر می‌دهد

در روزهای گذشته پیشرفته‌ترین مدل راکت فالکون۹ با عنوان «بلوک ۵» به پرواز درآمد و سوالی که حالا در نظر علاقه‌مندان به علوم فضایی شکل گرفته این است که این راکت‌ها تا چه زمانی به فعالیت خود ادامه خواهند داد.

به گزارش دیجیاتو، ایلان ماسک، مدیرعامل اسپیس اکس اخیرا در توییتر خود به این سوال پاسخ داده است:

اسپیس اکس طی پنج سال آینده احتمالا ۳۰ تا ۴۰ فالکون ۹ دیگر خواهد ساخت که در ۳۰۰ ماموریت به کار برده می‌شوند. پس از بازنشستگی فالکون ۹، راکت BFR ادامه ماموریت را برعهده خواهد گرفت. هدف BFR فراهم‌کردن امکان سفر به ماه، مریخ و در نهایت سیارات خارج از منظومه شمسی است.

ماسک پیش از این اعلام کرده بود که هر یک از این راکت‌ها قابلیت استفاده مجدد برای ۱۰ تا ۱۰۰ماموریت را دارند. با اعمال اصلاحات ساختاری قابل‌توجه و افزایش تجربه پرسنل اسپیس اکس حالا زمان بازسازی هر راکت به ۲۴ ساعت رسیده و طی ۱۴ روز می‌توان یک راکت را از پایه به صورت کامل توسعه داد.

در حال حاضر هزینه پرتاب هر فالکون ۹ بالغ بر ۵۰میلیون دلار برآورد شده، اما استفاده مجدد از ۳۰ راکت طی ۳۰۰ ماموریت این هزینه‌ها را تا حد قابل‌توجهی کاهش خواهد داد؛ دستاوردی که ماسک و شرکت‌های فضایی دیگری نظیر بلو اوریجین از همان ابتدا به دنبال آن بوده‌اند.

درحالی‌که بسیاری از کشورهای جهان هنوز توانایی توسعه راکت‌های فضایی یک بار مصرف را هم ندارند، اسپیس اکس به عنوان یک شرکت خصوصی تا پنج سال دیگر فالکون ۹ را از دور خارج خواهد کرد.

راکت BFR که توانایی حمل ۱۵۰ تن بار را دارد، به جای مقر اصلی اسپیس اکس در جزیره مصنوعی «ترمینال آیلند» لس‌آنجلس توسعه خواهد یافت. این راکت غول‌پیکر امکان سفر به دور مدار زمین را فراهم کرده و در صورت سوخت‌گیری مجدد در فضا، طی شش ماه به کره مریخ می‌رسد.

بزرگ‌ترین کارآفرینان از دانشگاه‌ها چیزی دریافت نکرده‌اند

رئیس کمیسیون IT اتاق بازرگانی لرستان گفت: بزرگ‌ترین کارآفرینان از دانشگاه‌ها چیزی دریافت نکرده‌اند.

به گزارش ایسنا، احسان مبینی‌پور در دوازدهمین رویداد دورهمی کارآفرینی دیدار که به همت دفتر سازمان تجاری‌سازی فناوری و اشتغال دانش‌آموختگان جهاد دانشگاهی لرستان برگزار شد، اظهار کرد: در هیچ دانشگاهی چیزی را که به دنبال آن هستید نمی‌یابید و خود باید پیگیر پاسخ سوالات از منابع مختلف باشید که بهترین منابع را می‌توان در بستر اینترنت جست‌وجو کرد.

وی با بیان اینکه بزرگ‌ترین کارآفرینان از دانشگاه‌ها چیزی دریافت نکرده‌اند، ادامه داد: متأسفانه جوامع مدرک‌گرا شده‌اند و تنها به تخصص بها داده نمی‌شود؛ کسی که به سراغ فعالیتی می‌رود باید مدرک آن را ارائه دهد.

مبینی‌پور با اشاره به اینکه خوشبختانه در عمر این دولت به شرکت‌های دانش‌بنیان و نوپا بها داده شده است، افزود: هم‌اکنون بحث استارتاپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها را داریم و علاقه‌مندان می‌توانند به این موضوعات وارد شوند.

رئیس کمیسیون IT اتاق بازرگانی لرستان بیان کرد: در دانشگاه‌ها چیزی را که در بازار به کارتان بیاید ارائه نمی‌دهند، اما افراد زیادی با رشته‌های متفاوت توانسته‌اند تخصص‌هایی به دست آورده و خود را تقویت کنند، برای همین نباید به دریافت‌های علوم دانشگاهی بسنده کرد.

وی بازار IT و حوزه نرم‌افزار را بازاری بکر عنوان کرد که زمینه فعالیت گسترده‌ای دارد و ادامه داد: در ابتدای هر کاری باید فروشنده خوبی بود و بزرگ‌ترین هنر فروشندگی است.

مبینی‌پور ادامه داد: اگر می‌خواهید در بازار کسب و کار موفق باشید باید فروشنده خوبی باشید و حتی برای انتقال ایده و دیدگاه خود نیز می‌بایست این هنر را به خوبی دانست.

این کارآفرین بیان کرد: هیچ روزی نباید با روز بعد برابر باشد و در مواجهه با مشتریان، مدیریت را باید به صورت عملی در فضای کسب و کار پیاده کرد و این محیط را به چالش کشید.

تحقیقات مشترک ایران و ژاپن برای کارآفرینی زنان

مدیر اجرایی بنیاد صلح ساساکاوای ژاپن گفت: برای رصد و ارزیابی کارآفرینی زنان در ایران و ژاپن تحقیقاتی با حضور تیم مشترکی از این دو کشور انجام می‌شود.

به گزارش ایرنا، جانکو چانو روز دوشنبه در مراسم افتتاحیه کارگاه بین‌المللی چالش‌ها و فرصت‌های ارتقای کارآفرینی زنان در ایران و ژاپن در محل کتابخانه ملی گفت: این تصمیم در کمیته اجرایی پروژه فعالیت‌های حضور اجتماعی زنان در ایران و ژاپن و با استفاده از تیم کارشناسی و مشترک این دو کشور گرفته شده است.

وی تصریح کرد: البته تاکنون نیز تحقیقاتی در این زمینه از سوی دو کشور انجام شده است و نتایج تحقیقات در این زمینه از سوی کشورهای ایران و ژاپن ارائه خواهد شد.

چانو ادامه داد: در سال ۲۰۱۶ ایران و ژاپن به منظور تلاش بیشتر برای ایجاد فرصت‌های بهتر برای بانوان پروژه حضور اجتماعی زنان را به اجرا گذاشتند و تاکنون نیز این طرح ادامه دارد.

وی خاطرنشان کرد: همچنین در سال ۲۰۱۶ سمپوزیومی با عنوان نقش زنان در صلح و توسعه پایدار برگزار شد که نتیجه خوبی داشت. همچنین در سمپوزیوم آموزش زنان در توکیو در سال ۲۰۱۷ تصمیم بر آن شد که فعالیت‌های تحقیقاتی برای زنان کارآفرین شروع شود.

این مقام ژاپنی همچنین به وضعیت زنان در ژاپن اشاره کرد و ادامه داد: با کاهش فرزندآوری و سالمندی در این کشور، نیروی کار در ژاپن وضعیت خوبی ندارد به همین دلیل با هدف فعال‌سازی زنان در حال انجام کارهایی هستیم.

مدیر اجرایی بنیاد صلح ساساکاوای ژاپن گفت: در زمینه شاخص فاصله جنسیتی که نشانگر حضور زنان در اجتماع است ژاپن در رده حدود ۱۴۰ دنیا است و تعداد نمایندگان زن این کشور نیز ۹،۳درصد با جایگاه ۱۶۰ در دنیاست.

وی درباره کارگاهی که روز گذشته در تهران شروع شد، گفت: این کارگاه با همکاری معاونت امور زنان و خانواده ریاست جمهوری، وزارت خارجه ایران، کتابخانه ملی و بنیاد صلح ساساکاوای ژاپن برگزار شده است که از همه آنها تشکر می‌کنم.

معرفی ۲۰ ایده در ۲۰ ماه برای توسعه فضای مجازی کودک

خسرو سلجوقی با اشاره به ابلاغ پیش‌نویس سند توسعه فضای مجازی کودک از سوی وزیر ارتباطات، گفت: بر مبنای این سند، نقشه مفهومی مورد نظر تدوین و حدود ۷۲ پروژه و اقدام تهیه شـــده است؛ هم‌اکنون این سند در وبگاه مربوطه اطلاع‌رســـانی عمومی شده تا بازخورد آن را دریافت کنیم. به گزارش مهر، ادامه داد: ممکن است برخی از این ۷۲ پروژه زائد باشد و بالعکس، ممکن است در این پیش‌نویس به برخی موضوعات اشاره‌ای نشده باشد که در این صورت می‌توانیم از نظرات کارشناسان استفاده کنیم. وی با بیان اینکه در این زمینه طرح ۲۰ تا ۲۰ ماه مطرح شده است، گفت: پیشنهاددهنده این طرح بخش‌خصوصی بود و مجری آن هم بخش‌خصوصی است. هدف از طرح ۲۰ تا ۲۰ این است که بتوانیم در روز بیستم هر ماه یکی از ایده‌های مربوط به توسعه فضای مجازی کودک که توسط بخش‌خصوصی ارائه شده است را معرفی کنیم.

یادداشـــت

روی‌آوری شرکت‌های بزرگ به جذب نیروهای پروژه‌ای

جو رینزل مدیر اجرایی شرکت اقتصاد نوین آمریکاییان
مترجم: صهبا صمدی

فراخوان جدید اوبر (Uber) به رهبران تجاری ایالت واشنگتن برای ارائه خدمات سلامت همگانی به کارمندان پروژه‌ای حاکی از این است کـــه رواج جذب نیروی پروژه‌ای در حال ایجاد تحولی بزرگ در زمینه کسب‌وکار است. سیاست‌گذاران باید به این فراخوان پاسخ مثبت داده و در زمینه ارائه خدمات بهتر به نســـل‌های آینده نیروی کار، گفتمان جدیـــدی ایجاد کنند؛ همچنین رهبران تجـــاری باید خط مشی‌هایی اتخـــاذ کننـــد کـــه صاحبـــان کســـب‌وکارهای کوچـــک و کارآفرینان صنایع کلاســـیک را قادر ســـازد که فرصت‌های اقتصادی بهتری برای کارکنان‌شـــان فراهم کنند. ظاهراً جذب نیروی کار پروژه‌ای روشـــی اســـت که در حال تثبیت اســـت. شـــرکت‌های فعال در عرصه فناوری نظیـــر اوبـــر، هندی (Handy) و تســـک ربیـــت (TaskRabbit) - که ســـال قبل توســـط کمپانی سوئدی ایکیـــا (Ikea) خریداری شـــد - به نحو فزاینده‌ای در حال رشد هستند و با ایجاد فرصت‌های شـــغلی متنوع و منعطف، به افـــراد زیادی این امکـــان را می‌دهند که در ساعات منعطفی به کار مشغول شوند یا شـــغل دومی در کنار کار اصلی شـــان داشته باشند. طبق تحقیقی که در سال ۲۰۱۶ توســـط مؤسســـه مکنزی و شرکا (McKinsey & Co.) صورت گرفته، ۳۰درصد جمعیت فعال اقتصادی آمریکا در حـــال حاضر با قراردادهای پروژه‌ای و دورکـــاری مشغول کار هســـتند و برخی از متخصصـــان نیـــروی کـــار پیش‌بینی می‌کنند کـــه در عرض یـــک دهه، اکثر نیروی کـــار آمریکا از طریـــق دورکاری مشغول به کار خواهند بود.

پیشنهاد اوبر به ایالت واشنگتن

از آنجا که ورود سیســـتم‌های خودکارســـازی (اتوماسیون) و هوش مصنوعی به دنیای کســـب‌وکار، به همراه روش‌های نوین اســـتخدامی در حال تغییر مفاهیم بنیادین کار در قرن ۲۱ هســـتند، سیاست‌های مدیریتی نیروی کار هم نیازمند تحول می‌باشـــند. نامه مدیرعامل اوبر - دارا خسروشـــاهی - بـــه مدیران اتحادیه بین‌المللی شـــاغلین بخش خدمـــات (SEIU) در تشویق ایالت واشـــنگتن به ایجـــاد یک «نظام خدماتی منعطف» گامی در همین راستاست.

یک نظـــام خدماتـــی منعطف می‌تواند امکان دسترســـی شـــاغلین پروژه‌ای، پاره وقت و دورکار را به خدمات درمانی و بازنشستگی فراهم کند. اغلب مردم به اشـــتباه تصور می‌کنند که «شیوه‌های استخدامی نویـــن» و کارمندان پروژه‌ای تنها در حوزه‌های فناوری و رایانه فعالیت می‌کنند، اما ســـایر شـــرکت‌ها نیز از طرق مختلف به دنبال اســـتفاده از روش‌های جدید اســـتخدامی هســـتند و حتی به کارمندان‌شان این امکان را می‌دهند که به صورت داوطلبانه وارد کارهای پروژه‌ای شـــده و در کنار فعالیت‌های هر روزه‌شان، درآمدی اضافی نیز کسب کنند.

۱- افزایش نیروی کار در ساعات اوج کار

شـــرکت‌های فعـــال در صنایـــع مختلـــف - از خرده‌فروشـــی گرفته تـــا انبـــارداری - در حـــال روی آوردن بـــه روش‌هایی بـــرای افزایش نیروی کار در فصول اوج کار هســـتند. برای مثال فســـت‌فود پاپا جان (Papa John) به جای اســـتخدام پیک‌هـــای اضافی، در تعطیلات و روزهای پرمشتری از طریق اپلیکیشن وونولو (Wonolo) اعلان‌های فوری برای درخواست پیک لحظه‌ای منتشر می‌کند.

۲- برون‌سپاری حمل کالا

خرده‌فروشـــی‌ها هم از طریق برون‌سپاری درخواست‌های حمل کالا در حال کاهش هزینه‌ها و از طرفی ایجاد درآمد برای سایرین هستند. برنامه‌هایـــی مانند آمازون فلکـــس (AmazonFlex) به افراد امکان می‌دهد که سفارشـــات ســـایرین را به درب منزل‌شان حمل، و از این طریق کسب درآمد کنند. فروشگاه زنجیره‌ای والمارت (Walmart) نیز در حال راه‌اندازی برنامه‌ای اســـت که به کارکنانش امکان می‌دهد در صـــورت تمایـــل، در مســـیر رفتـــن به خانـــه سفارشـــات مشتری‌ها را هم تحویل دهند.

۳- استفاده از روش‌های منعطف استخدامی

بسیاری از شرکت‌های بزرگ در حال روی آوردن به ســـرویس‌های استخدام نیـــروی دورکـــار در فصل‌های شـــلوغ هستند. برای مثال، شرکت سامسونگ با اســـتفاده از یک بســـتر دورکاری به نام آپ ورک (Upwork) ســـعی دارد ســـرعت انجام پروژه‌های را بالا برده و از ایـــن طریـــق، ضمن جـــذب نیروی کـــار جوان و پویـــا، هزینه‌های اداری و اجرایی را نیز کاهش دهد.

تمـــام ایـــن نکـــات جالـــب بـــه نظر می‌رســـند اما کلیت این مسئله ما را به طرح این سؤال می‌رساند: در عین حال که شرکت‌های بیشتر در حال استفاده از روش‌های استخدامی نوین و ارائه فرصت‌های درآمدزایی جدید هستند، آیا قوانین موجود در زمینه دســـتمزد، اضافه کار و مزایا و بازنشســـتگی شـــامل این نوع کارمندان نیز خواهد شد؟

در حال حاضر ســـالانه حـــدود ۸۰۰ میلیـــارد دلار در آمریکا صرف پرداخت دســـتمزد به نیروی کار پروژه‌ای و دورکار می‌شـــود و با رواج روزافزون این شـــیوه‌های استخدامی، سیاســـت‌گذاران باید روش‌های مناسبی برای تطبیق قوانین موجود با نیازها و اقتضائات این نوع کارها پیدا کنند.

در نهایت، شکی نیست که اقتصاد و نیروی کار امروز جهان در حال تجربه یک دوره تحول هســـتند که فرصت‌هـــای اقتصادی جدیدی را برای میلیون‌ها نفر ایجاد خواهد کرد، اما برای اکثر افراد سود بردن از این فرصت‌ها، نیازمند انطباق قوانین سازمانی، ملی و بین‌المللی کار با سرعت این تحولات است.

منبع: entrepreneur

معاون وزیر ورزش و جوانان:

وام یک میلیارد ریالی برای طرح‌های کارآفرینی پرداخت می‌شود

معاون ســـاماندهی امور جوانان وزیر ورزش و جوانان گفت: اعتبارات اشـــتغال در صندوق کارآفرینی اســـتان زنجان لحاظ شـــده و تا سقف یک میلیارد ریال آمادگی پرداخت تســـهیلات به طرح‌های کارآفرینی جوانان را داریم.

به گزارش ایرنـــا، محمدمهدی تندگویان در آییـــن افتتاح اولیـــن نمایشگاه ورزش و جوانان شهرستان ابهر با بیان اینکه جوانان برای اشتغال به تشکل‌های کارآفرینی توجه کنند، افزود: امســـال برای ســـه خانه جوان شهرســـتان ابهر یک میلیارد و ۲۰۰میلیون ریال اعتبار اختصاص می‌یابد.

وی با اشـــاره بـــه اینکه مخاطـــب بیشتر ســـخنرانی‌های مقام معظم رهبری جوانان هســـتند، اظهـــار کـــرد: مـــردم جوان‌باور و جوان‌پذیر هستند از این رو حضرت محمد در جوانـــی به پیامبری برگزیده شـــد و امام زمان نیز در ظاهری جوان ظهور خواهد کرد.

ایـــن مســـئول با قدردانی از امام جمعه شـــهر ابهر بـــرای حمایت از شادی جوانان، یادآور شد: جوانان به شادی مشروع نیاز دارند و برخی از مشکلات‌مان به دلیل گرفتن شـــادی مشـــروع از جوانان که یکی از آنها موسیقی است.

وی خاطرنشـــان کـــرد: جوانان نیـــز باید به زمانی کـــه حضور فعال در مســـجدها داشـــتند بازگردند و مسجد و دین‌مـــداری را محور زندگـــی خود قرار دهند.

نماینده مردم ابهر، خرمدره و ســـلطانیه در مجلس شـــورای اســـلامی نیـــز در این آیین گفت: در بحث تمام کمیســـیون‌های مجلس شـــادی جوانان مطرح می‌شـــود تا جامعه جوان کشور به ســـمت افســـردگی پیش نرود.

محمد عزیزی افزود: هم‌اکنون ورزشگاه شهرســـتان ابهـــر در حال تبدیـــل به آثار باســـتانی اســـت و با توجه به قولی که به مـــردم داده‌ایم این ورزشـــگاه باید تکمیل شود زیرا با توجه به قول آقای وزیر اعتبار لازم برای آن وجود دارد.

وی اظهار کرد: با تکمیل این ورزشگاه و سه استخر شهرستان سرانه ورزشی به حد مطلوبی خواهد رسید.

بانک اینترنتی آلمانی از بیت کوین برای پرداخت وام استفاده می‌کند

یک بانک آنلاین آلمانی سیستمی برای پرداخت وام به‌صورت جهانی راه‌اندازی کرده است که تبادل پول را به کمک بیت کوین و با سرعت بالا انجام می‌دهد. به گزارش زومیت، بیت‌باند (Bitbond) یک بانک اینترنتی آلمانی اســـت کـــه از بیت کوین و دیگر ارزهای رمزنگاری‌شـــده برای پرداخت وام به‌صـــورت بین‌المللی اســـتفاده می‌کند. این بانک با اســـتفاده از شـــبکه بیت کوین، محدودیت‌های سیســـتم جهانی انتقال پول سوئیفت را از بین برده است.

رودوسلاو آلبرشت، موسس این بانک، در این مورد می‌گوید:

نقل و انتقال پول به روش ســـنتی هزینه بالایی دارد که دلیل آن، کارمزدهای بالای صرافـــی اســـت. به‌علاوه روش‌های ســـنتی تـــا چند روز زمان نیاز دارند. با اســـتفاده از بیت‌بانـــد، تمام پرداخت‌ها بـــدون توجه به موقعیت جغرافیایی مشتری‌ها انجام می‌شوند و با استفاده از اینترنت، این روند با سرعت بسیار بالا و کارمزد پایین انجام خواهد شد.

مشتریـــان این بانک نیز به‌محض دریافت وام خود، آن را به‌ســـرعت بـــه ارز رایج کشور خود تبدیل می‌کنند تا مجبور به تحمل خســـارات ناشی از نوسانات بیت کوین یا دیگر ارزها نشوند. پیش از این نیز بیت کوین به‌عنوان ابزاری برای پرداخت وام اســـتفاده می‌شد، اما استفاده از آن برای تبادل ارزهای رایج در مقیاس بین‌المللی، اقدامی جدید است.

آلبرشت شرکت خود را در سال ۲۰۱۳ تأســـیس کرده و محبوبیـــت آن از همان ابتـــدا رو بـــه افزایـــش بوده اســـت. او ۲۴ کارمنـــد دارد کـــه در ۱۲ کشـــور جهان، پرداخت وام‌ها را کنتـــرل می‌کنند. تعداد مشتریان این بانک در حال حاضر ۱۰۰نفر است که در هر ماه نزدیک به یک میلیون دلار گردش مالی دارند.

اکثـــر مشتریان این بانـــک، آزادکاران یا صاحبان کســـب‌وکارهای کوچک هستند. وام‌هایی اهدایـــی نیز عموما با مبلغ پایین و حداکثر تا ۵۰ هزار دلار پرداخت می‌شـــوند. بیت‌باند در سال ۲۰۱۶ به‌طـــور رســـمی مجوز تأســـیس بانـــک را دریافت کـــرد و از آن زمان سرمایه‌گذاران متعددی جذب کرده است.

ایستگاه تبلیغات

درس‌های مهم برای راه‌اندازی یک کمپین تبلیغاتی با اثرگذاری مناسب

۶ درس از مشاهیر تبلیغات (۲)

مترجم: مژگان گوران

مقاله پیش رو چکیده‌ای از کتاب راه‌حل تبلیغات نوشته کریگ سیمون است.

مهم نیست پیام تبلیغاتی شما چیست و از چه پلتفرمی برای انتشار آن استفاده می‌کنید، اصولی اساسی برای تبلیغ وجود دارد و باید از آنها پیروی کنید تا مطمئن شوید برای انتقال اطلاعات، تا جایی که امکانش بوده، مؤثر عمل کرده اید.

از بین تمام مطالبی که خوانده‌ام و تحقیقات گسترده‌ای که در زمینه بررسی برخی از بهترین تبلیغ کنندگان صورت گرفته است، به این شش درس مهم برای راه‌اندازی یک کمپین تبلیغاتی با احتمال موفقیت بالا رسیده‌ام. در شماره قبل سه درس اول را مرور کردیم و اینک به سه درس بعدی می‌پردازیم.

درس ۴: همه چیز حول توقعات مشتری می‌چرخد

البته شما به محصول خود و متقاعد کردن مشتریان‌تان علاقه دارید. اما مشتریان شما به چه چیزی علاقه‌مند هستند؟ خودشان و چیزی که می‌خواهند. یعنی اگر می‌خواهید موفق باشید، شما نیز باید به این چیزها علاقه‌مند باشید.

هدف نسخه تبلیغاتی شما بالا بردن خود و تأثیر گذاشتن بر مردم از طریق واژه‌های زیاد نیست. هدف، جذب مشتریان احتمالی است. شما می‌خواهید آنها را به خود و محصول‌تان علاقه‌مند کنید، بنابراین کاری که باید بکنید، این است که کمپینی را درباره آنها بسازید. به این معنا که باید به شکلی درمورد محصول‌تان صحبت کنید که توجه مشتریان را جلب کند. نسخه شما باید چیزهایی را که مشتریان اهمیت می‌دهند و این‌که محصول‌تان چگونه نیاز آنها را برطرف می‌کند در نظر بگیرد.

اگر تعادل مناسب را حفظ کنید، قادر خواهید بود همه اطلاعات مهم درمورد محصول را کسب کرده و شخصا خواننده را ترغیب کنید. نهایتا باعث شوید بدانند که خرید محصولاتی که شما ارائه می‌دهید چقدر اهمیت دارد.

درس ۵: فن نمایش، شما را متمایز می‌کند

هیچ کس به خواندن مطلبی که برایش جذابیت ندارد علاقه نشان نمی‌دهد. این قبیل مطالب این‌قدر زیاد هستند که حواس ما را پرت می‌کنند. میزان توجه افراد، مدام در حال کمتر شدن است.

اگر می‌خواهید بر رفتار افراد تأثیر بگذارید، باید علاقه آنها را به خودتان به مدت طولانی حفظ کنید تا پیام خود را برسانید. این مسئله گاهی اوقات اندکی به فن ارائه نیاز دارد.

چه کاری می‌توانید انجام دهید تا محصول، بنر تبلیغاتی، تبلیغ تلویزیونی شما از چیزهای دیگری که توجه مشتریان احتمالی را جلب می‌کنند، بارزتر باشند؟

کارهایی هست که از نظر ظاهری می‌توانید پیاده کنید. اگر درحال فرستادن یک بسته پستی مستقیم هستید، می‌توانید از یک پاکت با رنگ روشن استفاده کنید. می‌توانید از شکل‌هایی که جلب توجه می‌کنند استفاده کنید یا کلماتی را روی پاکت بنویسید که کنجکاوی دیگران را تحریک کند. می‌توانید از پست سنگین هم استفاد کنید- پاکت حاوی چیزی که سنگین باشد و جالب به نظر برسد. موقع برداشتن چنین محصولی از روی زمین مشتریان حتما و حتی دیگران، حتما کنجکاو می‌شوند تا بدانند چه چیزی در درون آن قرار دارد.

اگر به صورت آنلاین تبلیغ می‌کنید، می‌توانید از عناوین جالب یا تصاویر بر بنرهای تبلیغاتی استفاده کنید یا عنوان‌های بلاگی انتخاب کنید که توجه افراد را به خود جلب کند. همچنین می‌توانید از بنرهای تبلیغاتی چشمک زن یا تبلیغات ویدئویی استفاده کنید. کمی فن نمایش در قسمت موضوع یک ایمیل می‌تواند افراد را به باز کردن آن ترغیب کند.

می‌تواند مرز بین نادیده گرفته شدن و مورد توجه واقع شدن در واقع همین تفاوت در شیوه ارائه‌های ظاهری در تبلیغات است.

درس ۶: همه جوانب را بسنجید

اگر فقط یک چیز باشد که مشاهیر تبلیغاتی روی آن اتفاق نظر داشته باشند سنجش همه جوانب کار است. آنها مکررا در نوشته‌ها و تفکرات‌شان بر آن تأکید می‌کنند. به چیزهایی که دیگران به دست آورده‌اند و شما برای‌شان تلاشی نکرده‌اید راضی نباشید و فرض نکنید در حال کسب بهترین نتایج هستید. همچنین تصور نکنید کاری که در حال انجام آن هستید اصلا نتیجه‌ای ندارد و باید متوقف شود. یک تغییر کوچک در عنوان یا رنگ می‌تواند یک کمپین بازنده را به برنده تبدیل کند.

اگر اندازه واکنش مشتریان را نمی‌سنجید، ممکن است نتایج مؤثر را از دست بدهید یا پول خود را تلف کنید. یاد بگیرید که چگونه نتایج کمپین‌های خود را بسنجید: این می‌تواند باعث تمایز میان موفق شدن یا نشدن شود.

منبع: entrepreneur

انواع تبلیغات در اینستاگرام و نکات مهم در به‌کارگیری آنها (۱)

اگر کسب‌وکاری دارید ممکن است به استفاده از انواع تبلیغات از جمله تبلیغات فیس‌بوکی، تبلیغ در گوگل، تلگرام، لینکدین و ... فکر کرده باشید. شاید هم یکسری کمپین‌های چریکی طراحی کرده‌اید یا تبلیغات تلویزیونی و رادیویی را هم امتحان کرده‌اید. اما اگر در این بین تبلیغات در اینستاگرام را از قلم انداخته‌اید، ممکن است فرصت بزرگی را از دست داده باشید. اگر هم هنوز برنامه تبلیغات‌تان را کامل نکرده‌اید، بهتر است تبلیغات در اینستاگرام را به‌عنوان یک گزینه با نرخ بازگشت سرمایه بالا درنظر بگیرید. با ما همراه باشید تا انواع تبلیغات در اینستاگرام و نکات کلیدی در اجرای این روش‌ها را با هم مرور کنیم.

شاید فکر کنید اینستاگرام یک محیط جوان‌پسند با تعداد کاربرهای محدود است که نمی‌توان نتیجه دلخواه را از آن کسب کرد. باید بگوییم که سخت در اشتباهید! براساس گزارش‌های استاتیستا، امروزه اینستاگرام حدود ۸۰۰میلیون کاربر فعال دارد و این روند از سال ۲۰۱۳ تا به امروز رشد چشمگیری داشته است. همین موضوع سبب شده که اینستاگرام به محیطی با پتانسیل بالا برای اجرای انواع تبلیغات تبدیل شود.

تبلیغات در اینستاگرام اصولی دارد که بدون درنظرگرفتن آنها ممکن است به‌راحتی بودجه تبلیغاتی خود را از دست بدهید، بدون آنکه به نتایج موردنظر خود دست پیدا کنید.

۱. اینفلوئنسر مارکتینگ

یکی از روش‌های تبلیغات در اینستاگرام که تأثیر بسزایی در برندینگ شما دارد، اینفلوئنسر مارکتینگ یا استفاده از اینفلوئنسرها (Influencer) در فضای اینستاگرام است. حوزه‌هایی که درحال حاضر بیشترین بخش تبلیغات از طریق اینفلوئنسرها (افراد تأثیرگذار) را به خود اختصاص داده‌اند، عبارتند از سبک زندگی، سفر و گردشگری، مد و زیبایی، آشپزی، دکوراسیون، عکاسی و...

این افراد به دو صورت کمدی و جدی در این شبکه اجتماعی فعالیت می‌کنند. اولین قدم برای انتخاب درست، تعیین میزان جدیت اینفلوئنسر- فرد تأثیرگذار- است. این جدی‌بودن را متناسب با مشتریان هدف‌تان و خدمات و محصولی که ارائه می‌دهید، مشخص کنید.

افرادی را اولویت قرار دهید که به صورت جدی در حوزه خاصی تأثیرگذارند. ممکن است این افراد شوخ‌طبع هم باشند، اما منظور از جدی بودن این است که می‌توانند در آن حوزه به‌صورت تخصصی نظر دهند و حرف‌شان مورد تأیید دنبال‌کنندگان‌شان یا همان فالوورها (Follower) است و حتی منجر به اقدام می‌شود.

در انتخاب افراد طنزپرداز دقت بیشتری به خرج دهید. افراد طنزپرداز به‌طور معمول دنبال‌کنندگان بیشتری دارند و برای موارد عمومی که بازار هدف بسیار گسترده‌ای دارند مناسب‌اند، اما مراقب باشید شیرین‌کاری‌های این طنزپردازها به هویت برند شما صدمه نزند. قبل از هر اقدامی از سمت آنها برای تولید پست تبلیغاتی، محتوای آن تبلیغ و خط قرمزها را مشخص کنید. همچنین اطمینان یابید که اگر از آن افراد به‌عنوان اینفلوئنسر استفاده کنید، تصویر برندتان نزد دیگر بخش‌های بازار هدف‌تان مخدوش نخواهد شد. به زبان ساده بخواهیم بگوییم ممکن است بعد از اجرای این تبلیغات توسط اینفلوئنسر مورد نظر، تصویر برند شما برای همیشه در ذهن بسیاری از مشتریان بالقوه‌تان مخدوش شود و حتی ممکن است بخشی از مشتریان کنونی خود را نیز از دست بدهید. پس در انتخاب این افراد فقط دنبال‌کنندگان زیاد را ملاک قرار ندهید، بلکه به نوع محتوای قرارگرفته در صفحات اینفلوئنسر و بازخوردهای آن محتواها - بررسی بازخوردها ازطریق بررسی تعداد لایک، تعداد و محتوای کامنت‌ها و میزان به اشتراک‌گذاری با افراد دیگر- کیفیت دنبال‌کنندگان و میزان همراهی آنها با فرد تأثیرگذار توجه کنید.

۲. تبلیغات در صفحات پربازدید اینستاگرام

نکاتی که برای انتخاب اینفلوئنسرمارکتینگ گفتیم کمابیش در این نوع از تبلیغات هم صدق می‌کند، برای سهولت این فرآیند و انتخاب از بین هزاران گزینه سؤالات زیر را از خود بپرسید:

- به‌دنبال چه صفحاتی بگردم؟

ابتدا باید مشخص کنید که چه موضوعاتی به کسب‌وکار شما مرتبط یا نزدیک است؟ بگذارید خیال‌تان را راحت کنم این فرآیند اگر قرار باشد مؤثر واقع شود و بهترین گزینه‌ها را دربر بگیرد، کار یک یا دو ساعت نیست. باید روی این بخش از فرآیند که به اصطلاح فیلتر اولیه است، به‌خوبی وقت بگذارید. اگر کانال‌های ارتباطی مؤثر با مشتریان هدف‌تان را در اینستاگرام پیدا کنید، در آینده می‌توانید بارها به شیوه‌های گوناگون از آنها استفاده کنید. در انتخاب این صفحات از حرکات رقبای‌تان غافل نشوید. انتخاب‌های آنها برای تبلیغات می‌تواند تاحدی الهام‌بخش شما باشد، اما مراقب باشید که انتخاب رقبای‌تان لزوما درست نیست، پس بدون سوگیری صفحات مرتبط و پربازدید اینستاگرام را انتخاب کنید.

- کیفیت کدام یک از صفحات منتخب بیشتر است؟

فرض کنید شما بین دو صفحه که موضوعیت آنها کاملا مرتبط با کسب‌وکار شماست، می‌خواهید بهترین گزینه را انتخاب کنید؛ صفحه «الف» ۲۰۰ هزار فالوئر دارد و صفحه «ب» ۳۰۰ هزار فالوئر؛ خب حتما فکر می‌کنید ۱۰۰ هزار نفر هم عدد کمی نیست و بهتر است در صفحه «ب» تبلیغات خود را انجام دهید، همین‌جا دست نگه دارید!

برای انتخاب بهترین صفحات برای تبلیغات باید به تمام موارد زیر توجه کنید و آنها را در مقایسه صفحات درنظر بگیرید:

*تعداد دنبال‌کنندگان یا فالوئرها (Follower)؛

*میانگین تعداد لایک (Like) و کامنت (Comment) در زیر پُست‌های عادی و تبلیغاتی؛

*کیفیت کامنت‌ها (کامنت‌های هجو امتیاز منفی دارند و کامنت‌های خوب یا کامنت‌هایی که دنبال‌کنندگان افراد دیگر را صرفا برای نشان‌دادن آن پست عنوان (Mention) کرده‌اند - به این شکل: @chetorestan- امتیاز مثبت دارند)؛

* کیفیت دنبال‌کنندگان ازنظر همخوانی با بازار هدف شما (میانگین سنی، جنسیت، موقعیت جغرافیایی، وضعیت اقتصادی، سبک زندگی و...

برخی‌اوقات ممکن است کمپین تبلیغاتی شما در صفحات با اعضای خیلی کمتر نتیجه بهتری داشته باشد؛ پس برای بررسی این موارد با دقت عمل کنید.

۳. کسب‌وکارهای مکمل من کدامند؟

صفحات اینستاگرام کسب‌وکارهای مکمل شما معمولا محل خوبی برای تبلیغات شما هستند. در این مرحله خود را جای کاربران بگذارید و ببینید ترکیب محصولات‌تان با چه محصولات دیگری جذاب به نظر می‌رسد، یا افراد معمولا از خدمات شما در چه موقعیت‌هایی و به همراه چه خدمات دیگری استفاده می‌کنند. این یکی از بهترین روش‌های تبلیغات در اینستاگرام محسوب می‌شود، چرا که فکر مخاطب را برای نحوه استفاده از محصولات و خدمت شما جهت‌دهی می‌کند.

بگذارید با یک مثال این موضوع را روشن‌تر بیان کنیم؛ فرض کنید شما یک کارآفرین در حوزه تولید کیف هستید و می‌خواهید صفحه اینستاگرام خود را به مشتریان احتمالی معرفی کنید. در مرحله اول صفحات پربازدید در حوزه سبک زندگی، عکاسی و مدوزیبایی را انتخاب کرده‌اید. در این مرحله با بررسی‌های بیشتر صفحه یک بوتیک بزرگ را پیدا می‌کنید که کفش‌های آن در کنار محصولات شما ترکیب فوق‌العاده‌ای به‌وجود می‌آورند و تبلیغ در این صفحه نه‌تنها برای شما بلکه برای صاحب آن صفحه نیز سودآوری به همراه خواهد داشت.

ادامه دارد. . .

منبع: chetor

تبلیغات خلاق

مدرسه تبلیغات

واقعیت تبلیغات (۲۴)

تکراری تا چه اندازه تکراری است؟

به قلم راسر ریوز

ساموئل جانسون در کافه‌ای رو به باسول کرد و گفت: آن حقه‌بازی را که وارد اتاق شد دیدی؟

باسول پرسید: او را می‌شناسی؟

جانسون پاسخ داد: نه، اگر او را می‌شناختم تصور نمی‌کردم که حقه‌باز است.

احتمالا تحقیقات تکراری نیز به همین شکل هستند. چنانچه کمی با این حقه‌باز معاشرت کنید، شاید نظرتان کاملا تغییر کند. حداقل او را درک خواهید کرد؛ او بخشی از واقعیت تبلیغات است و مدتی بسیار طولانی همراه ما خواهد بود.

منتقدان غیرمتخصص تبلیغات همواره در مقابل تبلیغات تکراری جبهه می‌گیرند و مطبوعات تجاری نیز گاهی اعتراض خود را اعلام می‌کنند. معمولا منتقدان غیرمتخصص و مطبوعات تجاری قابل تمایز از یکدیگر نیستند: اخیرا یکی از مجلات برتر تجاری به دلایلی نامعلوم با استخدام یکی از منتقدان اصلی این صنعت، اقدام به نگارش مجموعه مقالاتی کرد و در آنها به کارشناسان حوزه تبلیغات، نحوه اداره کسب‌وکارشان را آموزش داده بود.

این اقدام به اندازه نگارش مقاله‌ای در زمینه فیزیک هسته‌ای توسط یک دامپزشک یا تأثیر سالوادور دالی بر ادبیات چین، منطقی است. ولی اکنون منتقدان را فراموش می‌کنیم.

یک تولیدکننده کالاهای بسته‌بندی شده ناموفق را فرض کنید که سعی دارد تحت سیستم آمریکایی کسب آزاد و با هزینه یک میلیون دلار در سال برای تبلیغات، به بقای خود ادامه دهد:

این تولیدکننده چهار رقیب بزرگ‌تر و قدرتمندتر دارد. مجموع هزینه این چهار شرکت برای تبلیغات، سالانه حدود ۲۲میلیون دلار است. محصولات آنها از کیفیت خوبی برخوردار بوده و سود زیادی هم کسب می‌کنند.

تولیدکننده ما کمتر از ۵درصد کل مبلغ تبلیغات را در اختیار دارد و باید با این دو شرکت نیز رقابت کند.

این تولیدکننده سال‌ها بر اساس حواشی غیرواقعی تبلیغات کار کرده و پس از آزمایش رویکردهای بسیاری از جمله تبلیغات غیرچاپی و تصویر خالص برند (که همانطور که پیش‌تر توضیح دادیم بسیار خطرناک است)، دوباره و دوباره کمپین‌های خود را تغییر داده، سپس به تدریج مثل سایر تبلیغ کنندگان کالاهای بسته‌بندی شده، به سمت رویکردی که آن را با نام فروش واقعی می‌شناسند، حرکت کرده است.

با انجام یک سری آزمایش به یک یو اس پی قدرتمند دست پیدا کرد و پس از استفاده از آن، نفوذ و حجم فروش شرکت به شدت افزایش یافت.

سپس با ادامه یافتن آزمایش‌ها، تبلیغی بی‌نظیرطراحی شد. این تبلیغ نه‌تنها یو اس پی را به نحو احسن ارائه می‌کرد، بلکه با تنها یک بار پخش تبلیغ، آن را به گوش ۸۲درصد از مردم رساند.

در عرض سه سال نفوذ شرکت از ۷درصد به ۴۴درصد افزایش یافت. فروش سه برابر شد. تبلیغ در طول این سال‌ها هیچ تغییری نکرد.

در همین حال، این سازنده در پشت صحنه و در بازارهای آزمایشی، به دنبال یو اس پی‌های بهتر بود و به صورت همزمان سایر تبلیغات را برای یو اس پی اصلی آزمایش می‌کرد و امیدوار بود که به نفوذ بیشتری دست یابد. پس از گذشت سه سال و هزینه ۵۰۰هزار دلار بر روی آزمایش‌های محلی و محتوا، در هر دو زمینه شکست خورد.

ولی با این وجود فروش از ۲میلیون دلار به ۹میلیون دلار رسید و همچنان در حال افزایش بود و همان تبلیغ ابتدایی، مثل یک دکل نفتی، برای شرکت سودآوری می‌کرد.

منتقدان هنری، با استفاده از مطبوعات تجاری و اعمال معیارهایی ناشناخته و به شدت مشکوک، چنین نوشتند: یکنواخت، تکراری، کمبود شدید خلاقیت، توهین به مردم و تجارتی ضعیف.

تکراری تا چه اندازه تکراری است؟

ما نظری نداریم. ولی برای منتقدان تبلیغات حقایق جالبی را آشکار خواهیم کرد.

ما به مدت ۱۵ سال، با فواصل منظم، مردم چهل و هشت ایالت و صدها بخش مجزا را با دقت زیر نظر داشتیم و با تبلیغاتی که می‌دیدند و تبلیغاتی که به خاطر سپرده بودند، کامل آشنا هستیم.

به علاوه، تنها کمپین‌های تبلیغاتی برتر را ارزیابی کردیم. در این تحقیق، متوسط هزینه سالانه حدود ۵میلیون دلار است.

گرچه تعداد کمی از تبلیغات در ذهن اکثر مردم ثبت می‌شوند، اما دریافتیم که به‌طور متوسط، از هر ۱۰ نفر، هفت نفر با وجود مشاهده تبلیغات، آن را به خاطر نمی‌آورند.

می‌توان چنین نتیجه‌گیری کرد: تبلیغ کنندگان و منتقدان تبلیغات، در مقایسه با مردم، نسبت به این مشکل بسیار حساس‌تر هستند.

ادامه دارد. . .

منبع: کتاب reality in advertising

بازاریابی نوین

چرا برای انتخاب شرکت سئو باید به فاکتورهایی فراتر از قیمت توجه داشته باشید؟

شـرکت اپل مدل جدید گوشی‌های هوشمند خود بـا نام آیفـون ۸ را معرفـی کرد. این مدل نسـبت به مدل‌ها پیشین افزایش قیمـت قابل‌توجهی را به خود دیده اسـت و این در حالی است که پیش از این حدود قیمت محصـولات اپل حـدود ۶۵۰ دلار بود و اکنون شـاهد هسـتیم که آیفون x این شرکت حتی بیش از ۱۰۰۰ دلار نیز قیمت‌گذاری می‌شود. اما چرا قیمت این محصولات به‌یک‌باره تا این حد بالا رفت؟ پاسـخ ساده است: هزینه ساخت مدل جدید بالاتر بوده و از قطعات گران‌تری در ساخت آن استفاده شده است.

اما با وجود این قیمت بالا، می‌بینیم که در حال حاضر اپل یکی از پرفروش‌ترین شـرکت‌های دنیای فناوری اسـت و سـالانه ده‌ها میلیون دسـتگاه از آیفون‌های گران‌قیمت خود را به فروش می‌رساند. تاکنون از خود پرسیده‌اید چرا؟ پاسخ این سـؤال نیز ساده است: زیرا افراد کیفیت را دوست دارند و می‌دانند که برای دست آوردن کیفیت باید مبلغ بالاتری نیز پرداخت کنند. اما رابطه آیفون‌های گران‌قیمت اپل با سئو چیست؟

کیفیـت دقیقا همـان چیزی اسـت کـه در زمان قیمت‌گذاری سـرویس‌های مختلف سـئو باید مدنظر داشـته باشـید. وقتی بـه دنبال یک شـرکت جدید برای انجام امور سـئو می‌گردید، شرکت‌های مختلفی ممکن اسـت پروپوزال‌هایی را به شما ارائه دهند و این پروپوزال‌ها از جنبه‌های قیمت، استراتژی و نتایج با هم تفاوت دارند. بررسی کردن این پروپوزال‌ها ممکن است کمی وقت‌گیر و گیج‌کننده باشد، اما باید به دقت تمامی گزینه‌های موجود را سـنجش کنید. اگر گزینه اشتباه را انتخاب کنید، ترافیک سـایت کاهش پیدا می‌کند و کاهش ترافیک قطعا چیزی نیست که بخواهید برایتان رخ دهد.

اگر شرکتی را که سرویس‌های سئو آن قیمت بالاتری دارند انتخاب کرده‌اید، قطعا باید هزینه بیشتری را نیز پرداخت کنید. اما همانند آیفون ۸، کیفیت بالا و نتایج قابل‌اعتماد آن چیزهایی هستند که در نهایت به دست خواهید آورد. البته انجام سـئو مثل خرید یک گوشی رده بالا نیست. از دیدگاه بازاریابی آنلاین، هرچقدر که کیفیت سـرویس‌های سئو شـما بالاتر باشد، احتمال بیشتری دارد که بازگشت سرمایه بالاتری نصیب شما شود و یک وب‌سایت سالم‌تر و پایدارتر داشته باشید.

برخی شـرکت‌ها قیمت‌های بسـیار پایینی را برای سـرویس‌های سـئو ارائـه می‌دهند کـه در نوع خود تعجب‌برانگیز اسـت. جدا از کیفیت کار این شرکت‌ها، آنها ممکن است شخصی را مسئول سئو شما کنند که مسئولیت مدیریت چندین و چند مشتری دیگر را نیز بر عهـده دارد. آنها با این کار هزینه‌های خود را پایین نگه می‌دارند.

یکی دیگر از روش‌های کاهش هزینه شـرکت‌های سـئو این اسـت که از استراتژی‌های سـئو از پیش تعیین شـده برای سـایت شما اسـتفاده کنند. آنها مانند پزشـکی که نسـخه داروها را از پیش نوشـته باشـد، بدون توجـه به نیازهـا، خواسـته‌ها، رقبا و وضعیت فعلی، یک اسـتراتژی را برای سایت شما به اجرا در می‌آورند. آنها ماهانه یکسـری آمار و ارقام را به شـما نشان می‌دهند و شـما را قانع می‌کنند که اینها تأثیراتی ماندگار روی کسـب‌وکار شما خواهند داشت. در ابتدا ممکن است که شاهد بهبودهایی در وضعیت ترافیک سایت باشید، اما در مورد ماندگاری آن شک و تردید فراوان است.

به‌صورت معمول، یک شـرکت سـئو کـه قیمت بالاتـری را پیشنهاد می‌دهد معمـولا زمان بیشتری را بـه تحقیق و ایجاد اسـتراتژی برای کسـب نتایج پایدار اختصاص می‌دهـد. آنها همچنین با پیشرفت کمپین ممکن است حتی در این استراتژی تغییراتی را نیـز ایجـاد کنند و این دقیقا همان چیزی اسـت که شـما می‌خواهید. گوگل سـالانه حدود ۵۰۰ بار الگوریتم‌های خود را به‌روزرسـانی می‌کند. همچنین رقبای شـما نیز در حال اجرای اسـتراتژی‌های خود هسـتند و سعی دارند شما را از گردونه رقابت خارج کنند. برای پاسـخگویی به ایـن تغییرات در زمان و روش صحیح باید به اندازه کافی چابک باشید.

شـما راهبردی می‌خواهید که ارگانیک باشـد. یک اسـتراتژی که همـراه با آخرین ترندهـا، تاکتیک‌ها و دسـتورالعمل‌ها تغییـر می‌کند و ارتقا می‌یابد. شـما برنامه‌ای می‌خواهید که دقیقا براساس کسب‌وکار شما نوشته شده باشد. وقتی‌که بخش قابل توجهی از بودجه بازاریابی آنلاین خود را به سئو اختصاص می‌دهید، باید مطمئن شوید که ارزشش را دارد.

البته این طبیعی است که در ازای پول سرمایه‌گذاری شـده بخواهید سریعا به نتیجه برسد و حتی اگر مدیر سئو زمان مورد نیاز را اعلام کرده باشد و بگوید که رتبه گرفتـن در طول زمان اتفاق می‌افتد، باز هم بسـیاری از شـرکت‌ها می‌خواهند طیف وسـیعی از نتایج را در کمترین زمان ممکن ببینند. آنها می‌خواهند ببینند که تعداد معینی پسـت وبلاگی در ماه منتشر شـده یا در همین مدت تعداد معینی لینک به لینک‌های سـایت اضافه شـده اسـت. به یاد داشته باشـید که سئو یک فرآیند وقت‌گیر اسـت و اگر بعد از گذشت مدت‌زمان کوتاهـی از آغاز کمپین سـئو، نتایج مـورد انتظار را نگرفتید نباید سـریعا عصبانی شوید یا با آژانس طرف قرارداد خود قطع همکاری کنید.

منبع: daartagency

۴ روش برای اصلاح عادت‌های مربوط به بررسی ایمیل‌ها

به‌قلم هایدن فیلد
ویرایشگر گروه نویسندگان نشریه انترپرنور
مترجم: صهبا صمدی

برای اکثر افراد، داشـتن یک صندوق پیـام خالـی همانقدر تخیلی اسـت که داشتن قلعه‌ای در آسمان‌ها!

طبق تحقیق انجام شده توسط شرکت اَدوب (Adobe)، کارمنـدان ادارات آمریکا در هر روز کاری حدود چهار، پنج ساعت را صرف بررسـی ایمیل‌های‌شان می‌کننـد. افـرادی با سـنین ۱۸ تا ۳۴ سال بیش از سایر گروه‌های سنی عادت دارند کـه در زمان ورزش، غذاخوردن یا وقت گذرانی با دوستان یا حتی در زمان رانندگی ایمیل‌های‌شان را چک کنند.

اما چرا چک کردن ایمیل اینقدر زمان می‌برد؟ یک دلیل این موضوع این اسـت کـه اکثر افراد تمایل دارند ایمیل‌ها را به محض دریافت بخوانند و به همین دلیل فـرد باید به‌طور مرتب در حال بررسـی صندوق ایمیلش باشـد. طبق نظر دکتر دن آریلی پروفسـور اقتصاد روان‌شناسی و رفتـاری در دانشـگاه دوک (Duke)، ایـن روش کارآمدی بـرای تنظیم زمان کاری نیسـت. اعلان‌هـای آنی هم اغلب باعـث حواس‌پرتی از کارهـای در حال انجـام می‌شـوند. دلیل دیگر این اسـت که اغلـب افـراد ایمیل‌های‌شـان را در زمان‌های رفت‌وآمد بین محل کار و خانه می‌خوانند، بـه دلیل تمرکـز پایین گاه نیاز اسـت که یک ایمیل چند بار پیاپی خوانده شود.

اما خبر خوب این است که داشتن یک صنـدوق پیام خالـی و همچنین کاهش اتلاف وقـت و افزایش بهـره‌وری روزانه غیرممکن نیسـت. در این مقاله به ارائه راهکارهایی برای تغییر عادات مربوط به چک کردن ایمیل می‌پردازیم.

۱- به ایمیل به چشم یک نامه کاغذی نگاه کنید

فـرض کنید که روزانـه در فواصل هر چنـد دقیقـه یک بـار تعـدادی نامه از پسـت دریافت می‌کنید. آیا هـر نامه را بلافاصله باز خواهید کرد؟ مسلما این‌طور نیسـت. همه ما اگر چندین نامه پسـتی بـه دسـت‌مان برسـد همـه را در زمان مشخصی بررسی می‌کنیم و در مورد نگه داشـتن یا دور انداختن هر یک تصمیم می‌گیریم.

پیتـر برگمن، نویسـنده کتـاب «۱۸ دقیقـه: تمرکـز، غلبه بـر حواس‌پرتی و موفقیـت در انجام امـور» می‌گوید: «ما ایمیل‌هـا را مثل نامه در نظر نمی‌گیریم، بلکه طـوری رفتـار می‌کنیم کـه انگار پستچی دم در نشسته و منتظر است که ما نامه را بخوانیم.»

بدتـر از این، فرض کنید که پسـتچی نامـه‌ای برای شـما آورده و شـما آن را می‌خوانیـد، دوباره می‌بندیـد، آن را به پستچی پس می‌دهید و می‌گویید: «چند دقیقـه دیگر ایـن نامه را دوبـاره برایم بیـاور». این تمثیل خیلی عجیب به نظر می‌رسـد، ولی این در واقع کاری اسـت کـه اغلب ما انجام می‌دهیم؛ در زمانی‌که قصـد جواب دادن به ایمیل نداریم آن را بی‌هدف باز می‌کنیم و می‌خوانیم.

۲- برای بررسی ایمیل‌ها زمان خاصی در نظر بگیرید و سیستم دریافت اعلان را خاموش کنید

نخسـتین قدم در تغییـر عادت چک کردن ایمیل این اسـت کـه از باز کردن آنی ایمیل دست بکشید. به خودتان قول بدهید که صنـدوق ایمیل‌تان را بیش از سـه بار در روز باز نکنید؛ در ابتدای روز، در وسـط روز و در پایـان روز. وقتی که ایمیل‌تـان را چک می‌کنیـد این کار را با دقت و حوصله انجـام دهید؛ بنشینید، تمرکز کنید و تمام توجه‌تان را به ایمیلی که می‌خوانید معطوف کنید.

دکتـر فـراری، اسـتاد روان‌شناسـی در دانشگـاه دی پـاول توصیـه می‌کند کـه اول از همه تمام صنـدوق ایمیل را اجمالا بررسـی کنیـد و هرچه که را که می‌توانیـد پاک کنید. بـه هر ایمیلی که می‌توانید فورا پاسخ دهید. ایمیل‌هایی را که باید نگه دارید در پوشه‌های مربوط به خودشـان بایگانی کنید و سپس تا نوبت بعدی صندوق ایمیل‌تان را ببندید.

بـرای اینکه ایـن راهکار بهتـر نتیجه دهـد، بایـد اطمینان حاصـل کنید که صندوق ایمیل شـما تنهـا در اوقاتی که برنامه‌ریـزی کرده‌اید باز می‌شـود. این بدان معناسـت که از صندوق ایمیل‌تان نبایـد هیچ اعلانی - چه به‌صورت صدای هشدار یا به‌صورت پیام - دریافت کنید. خاموش کردن اعلان‌ها باعث می‌شود که برای خواندن ایمیل‌ها وسوسه نشوید.

۳- از قواعدی برای فیلتر کردن ایمیل‌ها استفاده کنید

دکتـر آریلی ایمیل‌هایـش را به چهار روش مختلـف طبقه‌بنـدی می‌کنـد - همیـن الان، روزانه، هفتگـی و در وقت اضافـه - و برای اینکه هـر ایمیل را در کدام پوشـه قرار دهـد قواعد مشخصی دارد. بـرای مثـال، پیام‌هایـی را کـه از خبرنامـه نیویـورک تایمـز دریافـت می‌کند در پوشـه روزانـه قرار می‌دهد و خبرنامه‌های وب‌سـایت آمازون و رسید سفارشات پستی را در پوشه هفتگی قرار می‌دهـد. آریلی ایمیل‌های پوشـه وقت اضافه را در حین سـفر بـا هواپیما یا در اوقات بیکاری بررسی می‌کند.

شـما هم فیلترهای خودتان را تعیین کنیـد. مثلا در قسـمت جسـت‌وجوی صنـدوق ایمیل‌تان اسـم یک شـخص را جسـت‌وجوی کنید و بعد یک پوشـه بسـازید و تمـام ایمیل‌هـای دریافتی یا ارسـالی آن شـخص را در آن پوشه قرار دهید و بعد تصمیم بگیرید که ایمیل‌های مربوط به آن شخص را به‌صورت هفتگی یا روزانه بررسـی کنید. با استفاده از این راهکار می‌توانیـد از اتلاف زمان و انرژی جلوگیـری کرده و طبق فوریت یک پیام در مـورد مطالعه و بررسـی آن تصمیم بگیرید.

۴- همیشه در حال کاهش حجم ایمیل‌ها باشید

برگمن می‌گوید: «وقتی که می‌خواهید به یک ایمیل پاسـخ دهید همیشه به این فکر کنید که چطور می‌توانید از تولید یک چرخه ایمیل جدید جلوگیری کنید.»

مثـلا ممکن اسـت به جای ارسـال و دریافت چنـد پیام برای هماهنگ کردن یـک وقت ملاقات، بتوانید به سـادگی و بـا یک تمـاس تلفنی این کـار را انجام دهید؛ یا ممکن است وقتی که به ایمیل پاسـخ می‌دهید بتوانید نـام بعضی افراد را از فهرسـت دریافت‌کنندگـان پاسـخ ایمیـل حذف کنید؛ یا مثلا بلافاصله بعد از رسـیدن به نتیجه مطلوب، به مکالمه ایمیلی پایان دهید و از ارسال ایمیل‌های جداگانـه بـرای تشـکر و خداحافظـی خـودداری کنید. با کاربـرد این روش‌ها می‌توانیـد دریافت و ارسـال ایمیل‌های اضافه را کاهش دهید.

منبع: entrepreneur

بازاریابی خلاق

مشتری‌مداری

چطور در ۶ گام به اعتراض‌ها پاسخ دهیم؟

برخی از فروشندگان تصور می‌کنند اعتراض مشتری یا مراجعه‌کننده بد اسـت، اما باید گفت این دسـته از فروشـندگان تصویر بزرگ‌تر یـا مزیت‌های حاصل از ایـن اعتراض را نمی‌بینند. اگر یکی از مراجعان شـما اعتراضی را مطرح می‌کند، لزوما مطرح شدن آن نکته بدی نیست. حداقل اینکه این مشتری یا مراجعه‌کننده آنقدر علاقه‌مند بوده کـه ترجیح داده در این رابطه از نزدیک با شما گفت‌وگو کند و شاید خیلی مودبانه فقط با خنده‌ای بر لب از شما تشکر نکند!

در واقع، این حقیقت که شخصی یک نگرانی را برای شما مطرح کرده به این معناست که شما شانسی برای یافتن پاسـخی بـرای وی دارید. نکتـه مهم در زمان شـنیدن یا روبه‌رو شـدن با یک اعتراض این است که به موقع و شکل صحیح و حرفه‌ای با آن برخورد کنید. اگر به‌طور صحیح اعتراض پیـش آمده را رفع نکنید، مراجعه‌کننـده مورد نظر در فرایند فروش قدمی رو به جلو بر نخواهد داشت، یعنی در طول مسیر قیف فروش شما به هیچ وجه حرکت نمی‌کند و البته مهم است که به هیچ روی اعتراض وی را به‌صورت شـخصی در نظر نگیرید، یعنی تصور نکنید کـه اعتراض وی، اعتراض به شـخصیت شماست. در ادامه چند استراتژی ساده را به شما پیشنهاد می‌کنیم تا با کمک آنها اعتراضات مراجعین خود را رفع کنید.

پیش از پرداختن به اعتراض به‌خوبی به آن گوش دهید

قبل از اینکه مراجعه‌کننده شما حرفش را تمام کنم، شروع به پاسخ دادن به وی نکنید و به وی فرصت کافی برای ارائه توضیح دقیق در مورد نگاه خودش را بدهید.

بـه او بی‌توجهی نکنید، در عوض بـا دقت تمام به اعتراض وی گوش کنید. کارشناسـان حوزه ارتباطات اعتقـاد دارند که شـما باید ۸۰درصد زمان شـنونده باشـید و تنهـا ۲۰درصـد از زمـان را صحبت کردن مشغول باشید. همچنین باید با ارائه یک بیان روشن و مناسب از درک و برداشت خودتان نسبت به گفته‌های مراجعه‌کننده، هم مهارت شنیداری خودتان را محک بزنیـد و هم به مراجعه‌کننده نشان دهید که کاملا به حرف‌های وی گوش داده‌اید.

یک بار آن را برای مراجعه‌کننده تکرار کنید

بـا تکرار موضوع مورد اعتـراض برای مراجعه‌کننده ضمن دریافت تأیید نسـبت بـه درک خود و یادآوری توجـه خودتان به وی، فرصتی مجدد به وی داده‌اید تا در صـورت نیاز گفته‌ها یا حرف‌های خودش را اصلاح کند.

منطق مراجعه‌کننده را بررسی کنید

گاهـی اولین اعتراض‌ها از جانب مشتری یا مراجعه کننده، وضوع اصلی نگرانی وی نیست. مثلا در بسیاری موارد دیده شده که مراجعه‌کننده نمی‌خواهد بپذیرد کـه پول کافی برای خرید محصول شـما را ندارد و به دلایل مختلف شـروع به بهانه‌گیری می‌کند. بنابراین توصیه می‌شـود پیش از پرداختن بـه موضوع اصلی صحبت، قدری در مورد بهانه‌های مطرح شده سؤالاتی را بپرسـید تـا ببینید آیا واقعا مسـائل مطرح شـده اهمیت داشـته‌اند و همچنین فرصـت بیشتری برای مراجعه‌کننده جهت طرح مسئله اصلی که همان پول باشد فراهم کرده باشید. هر قدر بیشتر مدت زمان این صحبت طول بکشد، مراجعه‌کننده ارتباط بهتری برقرار کـرده و راحت‌تر می‌تواند موضوع اصلی و مدنظر خود را پیش بکشـد. در ادامه می‌توانید گزینه‌هایی را برای مراجعـه در نظر بگیرید، مانند دادن اعتبار، ایجاد یک طرح پرداخت، توضیح روند بازگشت سرمایه‌گذاری و همچنین پرداختن به ارزش قابل کسـب شدن توسط محصول برای مشتری.

پاسخ مناسب به اعتراض بدهید

فراموش نکنیـد مراجعه‌کننده‌ای کـه اعتراضی را مطـرح می‌کند، در واقع در حال بیان ترس خودش از خرید اسـت. مهم‌ترین وظیفه شما در این مرحله کم کردن آن ترس است. اگر نمونه‌ای از یک مشتری قبلی دارید، آن را ارائه کنید. اگر اطلاعات و آمار قابل استناد دارید، آنها را به اشتراک بگذارید.

نتیجه را با مراجعه‌کننده چک کنید

در این مرحله باید از مخاطب بپرسیدکه آیا مسئله وی حل شده؟ سؤال وی پاسخ داده شده و...؟

اگر با اطمینان کامل تأیید کرد، می‌توانید به مرحله بعدی بروید. اما اگر همچنان نامطمئن به نظر می‌رسید یا بی‌میل بـود، پس به معنای آن اسـت که به‌خوبی نگرانی و مسـئله وی را حل نکرده‌اید. پس باید به یک مرحلـه قبل باز گردید و دوبـاره تلاش کنید. بگویید: «اجازه دهید پس به همین موضوع برگردیم و ببینیم چطور می‌توانم نگرانی شما را کاملا رفع کنم؟»

گفت‌وگو را مجددا در مسیر درست هدایت کنید

حالا مشتری یا مراجعه‌کننـده را دوباره به موضوع فـروش برگردانید. اگر در میـان صحبت خود بودید و مشتری مسـئله‌ای را مطرح کرده بـود، چس از حل کردن آن خیلی سریع گفته‌های قبلی خود را خلاصه کنیـد و صحبت را ادامه دهید. اگر صحبت شـما هم تمام شـده، چک کنیـد و ببینید که آیا وی مسـئله دیگری ندارد؟ و وارد صحبت‌های نهایی شوید. نکته مهم اینکه پیدا شدن یک اعتراض به معنای رد کردن پیشنهاد شما نیست، بلکه مشتری می‌خواهد احساس خوبی نسبت به خرید خود پیدا کند. یعنی می‌خواهد بداند که تصمیم خوبی را اتخاذ کرده است یا نه؟

منبع: ibazaryabi

رهبری

۷ راهکار مؤثر برای مدیران توسعه کسب‌وکار

کسب‌وکارها نیازمند اتخاذ تدابیر و اصول متمایزی در راهبری کسب‌وکار خود هستند تا بتوانند قدرت رقابتی خود را در بازارهای موجود در دهکده جهانی حفظ کنند؛ این نیاز برای کسب‌وکارهای نوپا و مبتنی بر ایده بیش‌ازپیش احساس می‌شود. در دنیای امروزی روند توسعه کسب‌وکار دائما در حال تغییر است و شاهد این هستیم که شرکت‌ها در رابطه با رشد و موفقیت‌شان به طرز قابل‌توجهی متحول شده‌اند و همیشه راه‌های جدیدی می‌یابند تا از ابزار و فناوری‌های موجود بیشترین بهره را ببرند. در ادامه هفت نفر از انجمن توسعه کسب‌وکار فوربس (Forbes)، روندها و رویکردهای مختلفی را بررسی می‌کنند که همه مدیران توسعه کسب‌وکار باید آنها را دنبال کرده تا از موفقیت کار پرمخاطره‌شان مطمئن شوند؛

۱- تعامل با مشتری به‌طور متناسب و واقعی: جین‌کیم از شرکت CircleCI: در حال حاضر بازارها به‌قدری پرهیاهو هستند که متمایز کردن محصول‌تان از سایر محصولات کار بسیار دشواری است چه برسد به رقابت با دیگران؛ هنوز توسعه کسب‌وکار سفارشی و بازاریابی مبتنی بر مشتری کارهایی کلیدی هستند، اما تعامل با مشتریان بالقوه باید متناسب، به‌موقع و واقعی باشد تا به نتیجه برسد.

۲- تجربه شخصی: لیزا باکس از شرکت WP Engine: هر کسب‌وکاری منحصربه‌فرد است و نیازهای ویژه خودش را دارد؛ اولویت‌ها و تجارب شخصی تا حد زیادی روی نحوه شکل‌گیری روابط ما در آینده تأثیر می‌گذارد.

۳- حضور برنامه‌ریزی‌شده در شبکه‌های مجازی: کالین مک‌اینتوش از شرکتRevolar: ممکن است در سال ۲۰۱۷ این مسئله بدیهی به نظر برسد اما هنوز بسیاری از برندها نمی‌دانند چطور باید حضورشان را در شبکه‌های مجازی مدیریت کنند؛ یکی از نمونه‌های بارز این مسئله، آن است که بیشتر شرکت‌ها به‌شدت روی توییتر تمرکز دارند (تقریبا ۲۰۰ میلیون بازدید روزانه و حدود ۶۳۰ میلیون بازدید از صفحات) اما ممکن است اصلا ردیت (Reddit) را نشناسند (حدود ۱۹۰ میلیون بازدید روزانه و تقریبا ۲ میلیون بازدید از صفحات)

۴- یکپارچه‌سازی یا ادغام با شرکای استراتژیک: برندون لیتل از شرکت Leadpage: اگر از زاویه نرم‌افزار SaaS به این مسئله بپردازیم، باید گفت اگر هنوز به ادغام فکر نکرده‌اید باید بدانید تبدیل کردن ادغام به یکی از اولین اولویت‌های‌تان، جهت آمادگی شرکت شما برای سال پیش رو و در آینده یکی از اقدامات ضروری خواهد بود؛ ادغام با شرکای استراتژیک نه‌تنها راه شما را برای نوآوری محصول باز می‌کند، بلکه فرصت‌هایی برای توسعه بازار، گسترش و دسترسی ایجاد کرده و آنها را بهبود می‌بخشد.

۵- ادغام به‌عنوان استراتژی جذب مشتری: کدی جونز از شرکت Zapier: اگر در صنعت نرم‌افزار مشغول به کار هستید، باید ارزش ادغام را به‌عنوان یک استراتژی جذب مشتری دوباره ارزیابی کنید؛ کسب‌وکارهای متعددی زمان و انرژی قابل توجهی را صرف ایجاد همکاری برای ادغام با شرکت‌های دیگر می‌کنند که نهایتا با شکست مواجه می‌شوند.

۶- افزایش اکتساب یا خرید شرکت‌های دیگر: بی‌جی کیتو از شرکت Digital Surgeons: آنچه قبلا نتیجه داده است، سال آینده، ماه بعد یا حتی هفته دیگر نتیجه نمی‌دهد؛ در بازاری با این شدت تغییر، اگر شرکتی از وضعیت خود خرسند باشد، کارش به انتها می‌رسد؛ توسعه روندهای اکتساب، به شرکت‌هایی که قبلا حیطه محدودی داشتند کمک می‌کند تا بتوانند طیف گسترده‌تری از خدمات را ارائه دهند. در آینده، اگر بخواهید پشت میز بنشینید به کاری بیش از گردگیری کاغذهای یادداشت قدیمی Rolodex نیاز دارید.

۷- سطح بالاتری از بلوغ: اندرو بارنت از شرکت Verodin: عصر طلایی امنیت سایبری رو به پایان است؛ در حال ورود به دوره‌ای هستیم که به سطح بالاتری از بلوغ نیاز است و افراد بیشتری مجبور می‌شوند لباس‌های غیررسمی‌شان را با کت‌وشلوار عوض کنند؛ توسعه‌دهندگان کسب‌وکار این مسئله را پیش می‌برند چون از ما انتظار می‌رود سرمایه‌گذاران، شرکا و مشتریانی را جذب و حفظ کنیم که از نحوه انجام کسب‌وکار توقع به خصوصی دارند. وقت آن رسیده که بزرگ شویم.

منبع: hormond

چرا باید کسب‌وکارمان را در جوانی شروع کنیم؟

به‌قلم رنزو کوستارلا
ترجمه: علی آل‌علی

اگر تا به حال به فکر راه‌اندازی کسب‌وکار شخصی‌تان افتاده‌اید، در این میان تنها نیستید. در حقیقت هزاران نفر دیگر نیز همزمان با شما به فکر ساماندهی امور به منظور ایجاد کسب‌وکار خود هستند. فرقی ندارد ایده شما چیست. از شیوه‌ای دیجیتال و سریع برای تحویل پیتزا گرفته تا طراحی قطعات صنعتی، بی‌تردید تعداد ایده‌های جذاب پایان‌ناپذیر است. با این حال آنچه رویاپردازان کسب‌وکار را از کارآفرینان متمایز می‌کند، ورود به عرصه عمل است. براین اساس حتی برترین ایده‌ها نیز بدون ورود به مرحله اجرایی بی‌ارزش تلقی می‌شوند. یکی از پرسش‌های اصلی به هنگام راه‌اندازی کسب‌وکار زمان مناسب آن است. آیا باید پس از چند سال تجربه‌اندوزی اقدام به این کار کرد؟ یا اینکه هماهنگی با جمع خانوادگی برای ساماندهی امور کافی است؟ در حقیقت هیچ راهکار طلایی برای پاسخ به چنین پرسشی وجود ندارد. با این حال برخی مزیت‌های محسوس در خصوص شروع کسب‌وکار شخصی‌مان در اوایل کار قابل ذکر است. در این مقاله به چهار دلیل اصلی پیرامون ضرورت شروع کسب‌وکار شخصی‌مان در جوانی اشاره خواهد شد.

۱- شکست مقدمه پیروزی است، اما در جوانی

بخش نخست این جمله بارها و بارها از سوی کارشناس‌ها و مشاوران حوزه کسب‌وکار تکرار شده است. با توجه به مفهوم این عبارت به خوبی از صحت‌اش آگاه خواهیم شد. در هر صورت بدون کسب تجربه امکان غلبه بر مشکلات دنیای کسب‌وکار وجود ندارد. به علاوه اهالی کسب‌وکار به خوبی می‌دانند که تجربه بدون شکست و عدم موفقیت به دست نمی‌آید. اگر جمله فوق را به غذایی لذیذ تشبیه کنیم، نیاز به اندکی نمک برای بهبود کیفیتش داریم. بر همین اساس همیشه به یاد داشته باشید که اگرچه شکست مقدمه پیروزی است، اما باید از هرکدام از این تجربه‌های تلخ به خوبی درس گرفت.

بی‌تردید هنگامی که کسب‌وکارمان با مشکل مواجه می‌شود، تجربه لذت‌بخشی را پشت سر نخواهیم گذاشت. در چنین شرایطی میزان شجاعت و اعتماد به نفس افراد برای بازیابی توانایی‌شان به منظور غلبه بر مشکلات به شدت کاهش می‌یابد. درست به همین دلیل شکست در دوران جوانی مزیت بیشتری دارد. من نخستین کسب‌وکار خودم را در سال‌های دبیرستان پایه‌گذاری کردم. با این حال فقط با گذشت یک سال کاری موفق به غلبه بر مشکلات و پایان دادن به شکست‌های متوالی کسب‌وکارم شدم. در آن یک سال نخست بسیار تحت فشار قرار داشتم. در حقیقت بیشتر زمان من به دلیل مواجهه با شکست‌های پیاپی به هدر رفت. خوشبختانه در آن زمان تنها ۱۸ سال داشتم. در چنین سنی همه ما پر از شور و انرژی هستیم. بی‌تردید تجربه شکست ارزشمند است، با این حال کسب چنین تجربه‌ای در دوران جوانی بسیار ارزشمندتر و مهم‌تر محسوب می‌شود. به این ترتیب با تجربه نخستین ناکامی در ابتدای راه خودمان را برای راهی پر پیچ و خم در آینده آماده خواهیم کرد.

۲- جوانی و مسئولیت‌های کمتر

به‌طور معمول به هنگام جوانی از افراد انتظار مسئولیت‌پذیری کمتری می‌رود. صرف‌نظر از دنیای کسب‌وکار به عنوان یک جوان مسئولیتی نسبت به خانواده یا فرزندان‌تان ندارید. همین امر به شما آزادی عمل بسیار بیشتری خواهد بخشید. اگر شانس با شما همراه باشد، در اوایل جوانی همچنان در خانه والدین‌تان سکونت خواهید داشت. بدین ترتیب دایره انتخاب‌تان بیش از پیش گسترده می‌شود.

بی‌تردید شروع یک کسب‌وکار همراه با ریسک‌های عدیده‌ای است. علاوه بر پرداخت هزینه‌های مالی مشخص شما تمام زمان‌تان را نیز در گرو کارتان خواهید گذاشت. براین اساس شاید گاهی اوقات مجبور به شب‌زنده‌داری و تحمل تنهایی و کار با کسانی باشید که حتی بدان‌ها علاقه‌ای هم ندارید. در دوران جوانی آستانه تحمل فرد بیشتر است. بر این اساس تجربه چنین موقعیت‌هایی در این سنین امکان مدیریت بهینه‌ای را به افراد خواهد داد.

۳- مسئله دارایی‌های بلندمدت

اگر در دوران جوانی کسب‌وکارتان را به خوبی مدیریت کنید، امکان تبدیل آن به دارایی بلند مدت وجود دارد. بدین ترتیب با اختصاص زمانی معین در دوران جوانی در سنین بالاتر از منبع درآمدی مطمئن بهره‌مند شوید.

اگر دوره جوانی‌تان سر شده و مانند من بیشتر شبیه به فسیلی متحرک هستید، باید هرچه سریع‌تر نسبت به پایه‌گذاری کسب‌وکارتان اقدام کنید. اگر وقت‌تان را با دستمزدی معمولی معامله کنید، هیچگاه در زندگی به اهداف‌تان نخواهید رسید. در اینجا اندکی جسارت و اعتماد به نفس لازم است. اگرچه در ابتدا دشواری‌های فراوانی در انتظار افراد است، اما در صورت موفقیت مزایای بلند مدت آن زحمت‌های قبلی را به‌طور کامل توجیه خواهد کرد. بدین ترتیب هرچه سریع‌تر باید نسبت به ایجاد کسب‌وکارتان اقدام کنید. در مورد حوزه فعالیت نیز، به عنوان یک بزرگسال، براساس تجربه‌های قبلی‌تان دست به انتخاب بزنید.

۴- مزه دنیای واقعی را خواهید چشید

اگر زندگی‌نامه کارآفرینان موفق را مطالعه کرده باشید، با چنین جمله‌ای به‌طور مداوم روبه‌رو خواهید شد: «من همیشه علاقه زیادی به یادگیری نکات مهم در کسب‌وکار داشته‌ام». در حقیقت بسیاری از افراد موفق استعدادی در یادگیری مفاهیم در کلاس درس نداشته‌اند. به این ترتیب آنها اصول مهم را در دنیای واقعی و به صورت گام به گام یاد گرفته‌اند. یکی از دلایل اصلی این نوع واکنش‌ها از سوی کارآفرینان کنترل بیش از حد محیط‌های آموزشی و اداری از سوی مراجع عالی رتبه است. برخلاف این محیط‌ها، فضای کسب‌وکار عاری از هرگونه کنترل نهادی و متمرکز است. بدین ترتیب افراد به‌راحتی قادر به تجربه و یادگیری آزادانه خواهند بود. بدین ترتیب اگر کسب‌وکارمان را در سنین جوانی آغاز کنیم از مزیت تجربه‌اندوزی در محیطی آزاد برخوردار خواهیم شد.

بی‌شک شروع کسب‌وکار شخصی بهترین راه برای یادگیری نکات آموزشی در دنیای واقعی است. در چنین فضایی هیچ معلم یا مدیری به شما توصیه‌های راهبردی ارائه نخواهد کرد. ما باید براساس دانسته‌ها و تجربیات خودمان بر مسائل مختلف غلبه کنیم. به دلیل محدودیت توان مالی افراد در سال‌های جوانی معمولا باید تمام فعالیت‌های شرکت را شخصا بر عهده بگیریم. براین اساس فرصتی مناسب به منظور یادگیری اموری نظیر بازاریابی، مدیریت روابط عمومی، تبلیغات و برندسازی برای ما فراهم خواهد شد. در واقع شاید پس از این دوره دیگر هرگز فرصت کسب چنین مهارت‌هایی را نداشته باشیم.

اگر صادقانه بگویم، هیچگاه برای شروعی یک کسب‌وکار دیر نیست. اگرچه محدوده زمانی بهینه‌ای برای شروع آن وجود دارد که همان دوران جوانی است. بدین ترتیب باید از شرایط فعلی‌مان فاصله گرفته و کار واقعی را هرچه سریع‌تر تجربه کنیم.

منبع: entrepreneur

دریچه

اصلاح فرهنگ سازمانی به منظور حفظ بهترین کارمندان

فرهنگ سازمانی، به نحوه اجرای امور در محیط کار اشاره دارد و با سه عنصر کلیدی تعریف می‌شود: رفتارها، سیستم‌ها و روش‌ها. این سه عامل نیز بر پایه مجموعه‌ای از ارزش‌ها هدایت می‌شوند. درواقع شرکتی از فرهنگ سازمانی عالی بهره می‌برد که این عوامل سه‌گانه را هماهنگ با یکدیگر و همسو باارزش‌های اصلی سازمان پیش می‌برد. درست زمانی‌که این هماهنگی از بین می‌رود، مشکلات فرهنگی شرکت شروع می‌شود و شما شاهد خواهید بود که برترین کارمندان شرکت را ترک می‌کنند. با این توصیف چگونه می‌توانیم یک فرهنگ ضعیف را اصلاح و بازسازی کنیم؟ شاید بهترین نقطه شروع، بررسی رفتارها، سیستم‌ها و تجربیات شرکت است.

رفتارها

یکی از اقدامات رایج فرهنگ‌سازی، ارائه «اصول ارزشی» است. اما آزمون واقعی، این است که رهبران شرکت چه رفتاری دارند و چگونه ارزش‌ها را به مرحله عمل درمی‌آورند. کارمندان به رهبران خود نگاه می‌کنند و اگر رفتار آنها منعکس‌کننده ارزش‌های اعلام‌شده نباشد، همه این اصول را بی‌معنی می‌بینند. کارمندان به وضوح نیاز دارند، اما نه صرفا در حرف و جملات. با فرض اینکه ارزش‌های سازمانی شما کاملا روشن هستند، به این سؤالات پاسخ دهید: کدام رفتارها مستحق پاداش‌اند؟ کدام رفتارها به ترفیع کارمندان منجر می‌شوند؟ بهتر است زمانی را به شناسایی رفتارها و مهارت‌هایی که بیانگر ارزش‌های سازمانی شما هستند اختصاص دهید. به‌عنوان‌مثال اگر می‌خواهید کار تیمی را تشویق کنید، بررسی کنید که کارمندان با چه رفتارهایی این ارزش را ثابت می‌کنند و چه‌کارهایی را نباید انجام دهند. ممکن است به این نتیجه برسید که مهم‌ترین مؤلفه کار تیمی، کمک به سایر اعضای سازمان است. یا در حالت دیگر، ممکن است تشخیص بدهید که کار تیمی، به معنی همکاری مداوم کارمندان باوجود همه اختلاف‌نظرهای آنها است. نکته مهم این است که مشخص کنید اجرای اصول و ارزش‌های سازمانی را در چه رفتارهایی می‌بینید و انتظارات خود را از کارمندان به‌طور واضح بیان کنید. پس از اینکه رفتارهای مورد انتظار و مطلوب به‌طور واضح تعریف شدند، می‌توانید روی تمرین و بهبود آنها متمرکز شوید. این فرآیند نه‌تنها سطح مسئولیت‌پذیری و پاسخگویی همه اعضای سازمان را افزایش می‌دهد، بلکه روند سنجش و ارزیابی موفقیت شرکت را هم ساده‌تر می‌کند.

سیستم‌ها

هر فرآیندی که خلق می‌شود، هر تکنولوژی و سیستمی که مورد استفاده قرار می‌گیرد، هر ساختار جدیدی که طراحی می‌شود و هر عنوان شغلی، موجب تقویت یا تضعیف فرهنگ سازمانی می‌شود. به‌طور کلی پنج سیستم کلیدی روی فرهنگ سازمانی مؤثرند:

استخدام: وضوح بخشیدن به انتظارات رفتاری، به ما کمک می‌کند روند استخدام روشن‌تری داشته باشیم. طبق دستورالعمل‌های متداول استخدام، باید افرادی را استخدام کنیم که با فرهنگ ما سازگارند. نتیجه این است که در مصاحبه‌های شغلی، به دنبال افرادی می‌گردیم که هرچه بیشتر شبیه خودمان باشند. درحالی‌که می‌توانیم به دنبال رفتارهایی باشیم که مکمل فرهنگی ما محسوب می‌شوند. در این صورت به‌جای اینکه سازمان را از افرادی با طرز تفکر مشابه پرکنیم، تیمی تشکیل می‌دهیم که از تنوع تجارب، چشم‌انداز و ایده بهره می‌برد و فرهنگ ما را غنی‌تر می‌کند.

تنظیم استراتژی و اهداف: این فعالیت‌ها دو فاکتور فرهنگی را برای شرکت فراهم می‌کنند: نخست آنکه اعضای تیم را روی یک هدف واحد متمرکز می‌کنند و دوم اینکه راهنما و راهکار رسیدن به نتایج مورد انتظار را در اختیار کارمندان قرار می‌دهند.

ارزیابی و برآورد: رفتار اعضای سازمان چگونه و در طول چه دوره‌هایی ارزیابی می‌شود؟ آیا به‌طور مداوم به تبادل بازخورد می‌پردازیم یا بسته به اینکه چه فردی و در چه مقامی صحبت کند، به حرف او بها می‌دهیم؟ فقدان اعتماد به مدیران و عدم اطمینان از استانداردهای رفتاری، فضایی مبتنی بر ترس و احتیاط به وجود می‌آورد.

پیشرفت و توسعه: اگر شرکتی از سیستم پاداش‌دهی و توانمندسازی مناسبی برخوردار نباشد، کارمندان احساس می‌کنند که پیشرفت حرفه‌ای، بازخوردها و تعاملات آنها بی‌ارزش است. طبیعتا سازمانی‌که به‌جای کمک به رشد کارمندان، صرفا آنها را به خاطر اشتباهات‌شان مجازات می‌کند، دیگر محیط امنی برای یادگیری نیست. بسیاری از مشکلات فرهنگ سازمانی از همین نقطه شروع می‌شوند.

پاداش: شرکت شما چه معیارهایی را برای ترفیع کارمندان در نظر گرفته است؟ چگونه یک کارمند، به رهبر تیم یا معاون مدیر تبدیل می‌شود؟ این ارتقا به چه مهارت‌های فنی، ارتباطی و مدیریتی نیاز دارد؟ پاسخ این سؤالات به‌نوعی بیانگر ارزش‌ها و اصول سازمانی است. اگر پروسه‌های پاداش‌دهی و ترفیع گرفتن را به‌طور واضح و شفاف توضیح دهید، کارمندان احساس نمی‌کنند که مورد بی‌عدالتی قرار گرفته‌اند و از رقابت‌های ناسالم و غیرضروری با یکدیگر اجتناب می‌کنند.

روش‌ها و پروسه‌ها

این بخش شامل همه رویدادهای شرکت، اجرا و اداره جلسات، فرآیند بازخورد و نحوه تصمیم‌گیری است. آیا ساختار مشخص و تکرارپذیری برای پروسه‌های تصمیم‌گیری در نظر گرفته‌اید؟ آیا شرکت‌کنندگان در جلسات شرکت با یکدیگر همکاری دارند و غالبا به یک نتیجه نهایی مشترک می‌رسند؟ مدیران چگونه عملکرد کارمندان را ارزیابی می‌کنند؟

منبع: HBR/zoomit

۲۰ دلیل اصلی شکست استارتاپ‌ها

دنیای امروز دنیای استارتاپ‌هاست. کسب‌وکارهای نوپا هر روز در گوشه‌ای از جهان شکل می‌گیرند و محصولات و خدمات‌شان را به بازار عرضه می‌کنند. اما واقعا چند درصد از این استارتاپ‌ها می‌توانند از مرحله اولیه گذر کنند و در بازار رقابتی امروز به فعالیت خود ادامه بدهند؟

واقعیت این است که تعداد استارتاپ‌هایی که در مسیر خود با شکست مواجه می‌شوند بسیار زیاد است. براساس آمار، ۵۰درصد استارتاپ‌ها در ۵ سال اول و ۷۰درصد آنها در ۱۰ سال اول فعالیت خود شکست خواهند خورد. مطالعات دیگری میزان شکست استارتاپ‌ها را تا ۹۰درصد و مطالعه دیگری تا ۷۵درصد اعلام کرده‌اند. ظاهرا تعداد واقعی چیزی بین این دو مقدار است. اما دلایل اصلی شکست استارتاپ‌ها چیست و چرا این آمار تا این اندازه بالاست؟

بسیاری از افرادی که کسب‌وکار جدیدی راه‌اندازی می‌کنند، در ابتدای کار انرژی و سرمایه دارند و هرگز به این فکر نمی‌کنند که اول راه هستند و ممکن است موانع زیادی در مسیر پیش‌رو وجود داشته باشد. شکست درواقع نوعی فرصت برای یادگیری است، اما می‌توان با استراتژی درست و با استفاده از روش‌های کارآمد از پیامدهای شکست جبران‌ناپذیر جلوگیری کرد. در این مطلب، ابتدا به بررسی دلایل اصلی شکست استارتاپ‌ها براساس مطالعات و آمار واقعی خواهیم پرداخت و سپس برای هر یک راهکاری پیشنهادی ارائه می‌کنیم.

۱. بی‌نیازی بازار

به‌جرات می‌توان گفت این مشکل بزرگ‌ترین و اصلی‌ترین دلیل شکست استارتاپ‌هاست. براساس آمار اعلام‌شده از CB Insights، بسیاری از استارتاپ‌ها (۴۲درصد) به این دلیل با شکست مواجه می‌شوند که محصول یا خدماتی ارائه می‌کنند که بازار به آنها نیاز ندارد. بسیاری از افراد برای مشکل راه‌حلی پیدا و براساس آن کسب‌وکاری را راه‌اندازی می‌کنند، اما پس از مدت کوتاهی متوجه می‌شوند که محصول یا خدمات‌شان به‌درد کسی نمی‌خورد. توجه به نیاز بازار قبل از راه‌اندازی یک استارتاپ از اهمیت زیادی برخوردار است. اگر ایده‌ای برای راه‌اندازی یک استارتاپ دارید، ابتدا درمورد بازار آن تحقیق کنید. با اطرافیان و مردم درباره این استارتاپ صحبت کنید. شاید این موضوع که دغدغه شماست، برای دیگران اصلا مسئله مهمی نباشد. شاید حتی محصولات یا خدمات بهتر و باکیفیت‌تری برای رفع این نیاز در بازار وجود داشته باشد. این احتمال هم وجود دارد که هنوز بازار آمادگی پذیرش این محصول را نداشته باشد.

۲. مشکلات مالی

آمار نشان می‌دهد ۲۹درصد از استارتاپ‌ها به‌دلیل مشکلات مالی و اتمام نقدینگی‌شان با شکست روبه‌رو می‌شوند. بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا اطلاعات و تجربه کافی درباره مدیریت مسائل مالی، قوانین مالیاتی و نظایر آنها ندارند و حتی اگر با سرمایه کافی شروع به کار کرده باشند، هیچ تضمینی وجود ندارد که بتوانند هزینه‌های کسب‌وکارشان را تأمین کنند. از سوی دیگر، ازآنجاکه بیشتر استارتاپ‌ها از پس دستمزد مشاوران مالی و حسابداران برنمی‌آیند، خودشان دست‌به‌کار می‌شوند و بنابراین تمام توجه و تمرکزشان را روی حل این مشکلات می‌گذارند، اما به‌دلیل بی‌تجربگی، درنهایت از انجام کارهای اصلی استارتاپ‌شان مانند بررسی مدل کسب‌وکار، مدیریت تیم و نظایر آنها باز می‌مانند.

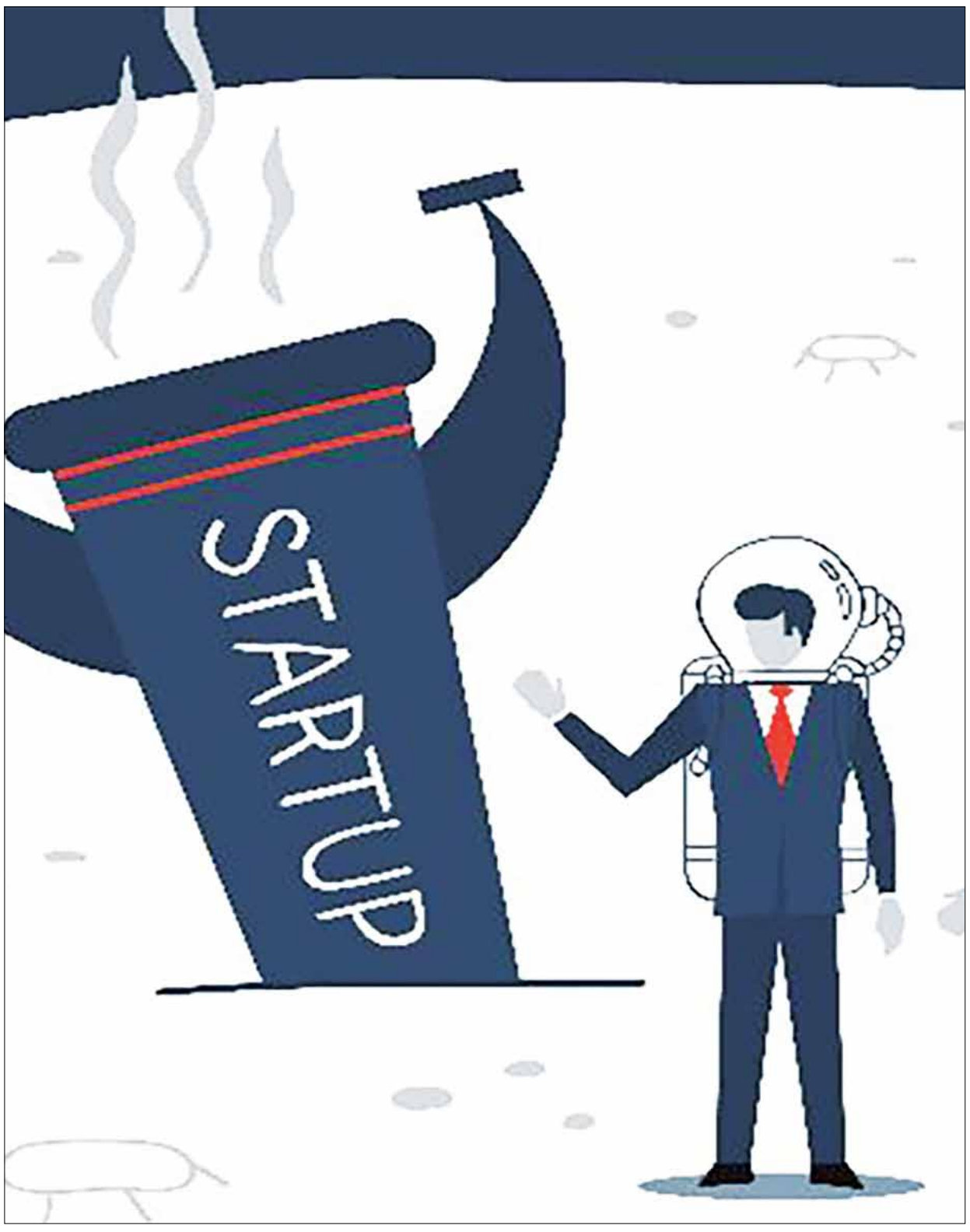
از همان ابتدای راه‌اندازی استارتاپ باید به فکر مدیریت مالی و استفاده بهینه از نقدینگی‌تان باشید. در غیر این‌صورت مجبور خواهید شد برای رفع مشکلات مالی دارایی‌های شرکت‌تان را بفروشید و بنابراین به‌زودی کسب‌وکارتان منحل خواهد شد. اگر بودجه کافی برای استخدام مشاور مالی ندارید، می‌توانید از برون‌سپاری حسابداری بهره گیرید و امور مالی استارتاپ‌تان را به شرکت‌هایی که خدمات حسابداری، مشاوره مالی ومشاوره مالیاتی را با هزینه کمتر ارائه می‌دهند بسپارید. اگر خیال‌تان از بابت مسائل مالی راحت باشد بهتر می‌توانید به امور اصلی کسب‌وکارتان رسیدگی کنید. از مشکلات مالیاتی در ایران نیز غافل نشوید، چراکه ناآگاهی از قوانین ریز و درشت کسب‌وکار و قوانین مالیاتی همواره یکی از پررنگ‌ترین دلایل ازدست رفتن سرمایه و زمین خوردن استارتاپ‌ها بوده است. در همین راستا برای شکست این غول بزرگ می‌توانید از مؤسسه خدمات مالی تدبیر حساب نیز بهره گیرید.

۳. انتخاب نادرست اعضای تیم

۲۳درصد از استارتاپ‌ها به‌دلیل انتخاب نادرست اعضای تیم‌شان با شکست مواجه می‌شوند. برای موفقیت هر استارتاپ وجود تیمی هماهنگ که اعضای آن مهارت‌های مختلفی داشته باشند ضروری است. اعضای تیم باید به‌درستی انتخاب شوند و همه در راستای هدف اصلی تلاش کنند. درصورتی‌که استارتاپ با بیش از یک بنیانگذار راه‌اندازی شده است، این هماهنگی و هم‌فکری باید بین آنها نیز وجود داشته باشد. زیرا بسیاری از استارتاپ‌ها به‌دلیل ناهماهنگی و وجود نظرات متضاد بین بنیان‌گذاران با شکست مواجه شده‌اند.

۴. ناتوانی در برابر رقیبان

۱۹درصد از استارتاپ‌ها به‌دلیل نداشتن شناخت کافی از رقیبان و ناتوانی در رقابت با آنها شکست می‌خورند.



این استارتاپ‌ها تصور می‌کنند محصولات یا خدمات آنها منحصربه‌فرد است و مشابه آنها در بازار وجود ندارد. درحالی‌که امروزه به‌سختی می‌توان محصول یا خدماتی را یافت که حتی یک رقیب در بازار نداشته باشد. بنابراین این تفکر را از خودتان دور کنید که شما تنها کسی هستید که این محصول یا خدمات را ارائه کرده‌اید؛ حتی اگر اولین باشید آخرین نخواهید بود. از وجود رقیبان ناراحت نباشید و آنها را نادیده نگیرید. درعوض سعی کنید محصولات و خدمات باکیفیت‌تری نسبت‌به آنها ارائه بدهید. نکته مهم دیگر این است که تصور نکنید رقیبان شما فقط استارتاپ‌ها هستند، گاهی ممکن است یک شرکت یا کسب‌وکار بزرگ و معتبر در برابر شما قرار گرفته باشد.

۵. نداشتن تجربه کافی در قیمت‌گذاری

براساس آمار، حدود ۱۸درصد از استارتاپ‌ها به این دلیل که از روش‌های صحیح قیمت‌گذاری روی محصول یا خدمات‌شان آگاهی ندارند با شکست مواجه می‌شوند. آنها تصور می‌کنند تغییر قیمت‌ها در بازار همواره به‌صورت خطی پیشرفت می‌کند. نوسانات قیمت در بازار امری کاملا طبیعی است، اما اگر ندانید چگونه باید محصول‌تان را قیمت‌گذاری کنید باید در کسب‌وکارتان را تخته کنید. بهترین روش این است که ابتدا محصول یا خدمات‌تان را با قیمتی اولیه و متناسب با هزینه‌های آن به بازار عرضه کنید. سپس منتظر بمانید تا ببینید چه اتفاقی خواهد افتاد. برخی افراد تصور می‌کنند اگر محصول یا خدمات‌شان با استقبال روبه‌رو شده است، باید قیمت آن را افزایش دهند و بالعکس، اگر کسی طالب محصول یا خدمات‌شان نیست باید قیمت آن را پایین بیاورند. این کاملا نادرست است. به این فکر کنید که اگر محصول‌تان را با قیمت متوسط (نه‌چندان گران و نه‌چندان ارزان) به بازار عرضه کنید، هزینه‌های شرکت تأمین خواهد شد یا خیر. متأسفانه بسیاری از استارتاپ‌ها قادر به برقراری این تعادل نیستند. برای قیمت‌گذاری صحیح، ابتدا باید مشتریان، محصول و بازار آن را به‌خوبی بشناسید و نیز به قیمت محصولات یا خدمات رقیبان نیز توجه کافی داشته باشید.

۶. محصول بی‌کیفیت

گاهی‌اوقات از ایده‌ای بسیار ناب، استارتاپی فوق‌العاده شکل می‌گیرد، اما محصول ارائه‌شده آن‌قدر بی‌کیفیت است که به شکست استارتاپ می‌انجامد. براساس آمار، ۱۷درصد از استارتاپ‌ها به‌دلیل کوتاهی بنیان‌گذاران‌شان درباره کیفیت محصول با شکست مواجه می‌شوند. این افراد اصلا نمی‌دانند چه می‌کنند و احتمالا قبل از ورود به حوزه فعالیت‌شان به‌اندازه کافی با آن آشنایی ندارند. بهتر است قبل از نهایی کردن محصول و عرضه اولیه آن به بازار از کیفیت آن اطمینان یابید تا به وجهه برندتان خدشه‌ای وارد نشود.

۷. توجه نداشتن به مدل کسب‌وکار

هیچ کسب‌وکاری بدون طرح و برنامه قادر به ادامه فعالیت نخواهد بود. درواقع، ۱۷درصد از استارتاپ‌ها به‌دلیل نداشتن مدل کسب‌وکار تعطیل می‌شوند. مدل کسب‌وکار حتما باید قبل از راه‌اندازی استارتاپ تعیین شود. با داشتن طرح و برنامه‌ریزی می‌توانید بر اهداف کسب‌وکارتان تمرکز کنید. برای برنامه‌ریزی به‌اندازه کافی زمان بگذارید و شواهد عینی را بررسی کنید تا ببینید مدل کسب‌وکارتان اجرایی هست یا فقط در حد تئوری باقی می‌ماند. مدل کسب‌وکار به شما اطلاعاتی راجع‌به زمینه فعالیت و اهداف‌تان، تحلیل مخاطبان هدف و حتی جریان نقدی کسب‌وکارتان ارائه می‌دهد. از ابزاری به‌نام بوم کسب‌وکار استفاده کنید تا درک بهتری از مدل کسب‌وکار خود پیدا کنید. پس از برنامه‌ریزی می‌توانید کسب‌وکارتان را توسعه دهید.

۸. بازاریابی ضعیف

برخی از استارتاپ‌ها براساس ایده‌ای ناب شکل می‌گیرند و محصول/خدمات‌شان هم بسیار باکیفیت است، اما به‌دلیل نداشتن مشتری با شکست مواجه می‌شوند؛ دلیلش این است که کسی از محصول خوب آنها اطلاع ندارد. در این بین حتی ممکن است افراد زیادی هم از محصولات یا خدمات ارائه‌شده آگاه شوند، اما اگر آنها جزو مشتریان هدف آن شرکت نباشند، فرآیند بازاریابی اثربخشی لازم را نخواهد داشت. آمار نشان می‌دهد ۱۴درصد استارتاپ‌ها به‌دلیل بازاریابی ضعیف به موفقیت نمی‌رسند. بازاریابی را به‌هیچ‌وجه نادیده نگیرید، حتی وقتی بهترین‌ها را ارائه می‌کنید.

۹. بی‌توجهی به بازخوردهای مشتریان

یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت استارتاپ‌ها از شروع یک ایده تا تولید محصول و بررسی آن، اهمیت دادن به بازخوردهای کاربران و مشتریان است. ۱۴درصد استارتاپ‌ها به این دلیل شکست می‌خورند که بنیان‌گذاران آنها دیدگاه‌های مشتریان را بررسی نمی‌کنند و بنابراین از نقاط قوت و ضعف‌شان آگاه نمی‌شوند. گاهی‌اوقات یک ضعف کوچک از نظر مشتری درنهایت به نابودی استارتاپ منجر می‌شود. در این میان برخی استارتاپ‌ها هم هستند که با توجه به بازخورد مشتریان‌شان و تغییرات ضروری و سریع در محصول توانسته‌اند علاوه بر جلب رضایت مشتریان فعلی بازار خود را توسعه دهند.

۱۰. ارائه محصول در زمان نامناسب

برخی از استارتاپ‌ها زودتر از پیشرفت تکنولوژی موردنیازشان راه‌اندازی می‌شوند و از آنجا که بازاری برای آنها وجود ندارد با شکست مواجه خواهند شد. دسته دیگر آن‌قدر دیر شروع به کار می‌کنند که یا بازار اشباع می‌شود یا تکنولوژی پیشرفته‌تری جای آن را می‌گیرد. بنابراین راه‌اندازی استارتاپ در زمان مناسب بسیار اهمیت دارد. براساس آمار، ۱۳درصد از استارتاپ‌ها فقط به‌دلیل راه‌اندازی در زمان نامناسب از دور خارج شده‌اند.

۱۱. از دست دادن تمرکز

یکی دیگر از دلایل شکست استارتاپ‌ها که حدود ۱۳درصد از آنها را در برمی‌گیرد، از دست دادن تمرکز است. راه‌اندازی یک استارتاپ علاوه بر زمان، تلاش و پول به تمرکز کافی بر اهداف اصلی کسب‌وکار نیاز دارد. بسیاری از استارتاپ‌ها به‌دلیل کاهش تمرکز بنیان‌گذاران و پراکندگی پروژه‌ها، از مسیر اصلی هدف‌شان منحرف می‌شوند.

در این بین برخی استارتاپ‌ها می‌توانند بخش‌هایی از کسب‌وکار را که به شکل‌گیری هسته اصلی آن مربوط نیست، برون‌سپاری کنند. شرکت‌های کوچک و متوسط در سرتاسر جهان و بسته‌به نوع کسب‌وکارشان مواردی نظیر بازاریابی محتوایی و مدیریت بلاگ، مدیریت سایت، مدیریت موجودی، مدیریت مالی و... را به شرکت‌های باتجربه می‌سپارند و با خیال راحت به چالش‌های کسب‌وکار جدیدشان رسیدگی می‌کنند.

۱۲. ناهماهنگی تیم با سرمایه‌گذاران

بسیاری از بنیان‌گذاران استارتاپ‌ها پس از مطرح‌کردن ایده‌شان و گردآوری تیمی مناسب، شروع به کار می‌کنند و همه‌چیز به‌نظر عالی پیش می‌رود. اما پس از مدت کوتاهی استارتاپ شکست می‌خورد. یکی از دلایل این شکست که ۱۳درصد از استارتاپ‌ها را درگیر می‌کند، ناهماهنگی و اختلافات بین بنیان‌گذاران، سرمایه‌گذاران و اعضای تیم است که قبل از شروع کار وجود نداشت. تیم استارتاپی و سرمایه‌گذار باید بکوشند تا زبان واحدی برای هماهنگی‌ها و پیگیری‌ها تعریف کنند و سرمایه‌گذار هم به‌نوعی توجیه شود که در محیط‌های استارتاپی ممکن است سودآوری کمی از برنامه عقب بیفتد. تهیه گزارش‌های مالی به‌شکل درست می‌تواند به‌صورت مستمر سرمایه‌گذار را در جریان وضعیت قرار دهد.

۱۳. تغییر ندادن مسیر نادرست

گاهی بنیان‌گذاران پس از تولید و بررسی محصول مشاهده می‌کنند که این محصول خوب نیست و یا بازار مناسبی برای آن وجود ندارد. اگر در این شرایط تغییر مسیر با درایت کافی انجام شود می‌تواند استارتاپ را نجات دهد، اما در ۱۰درصد موارد ممکن است یکی از دلایل فوق باعث شکست شود.

۱۴. کاهش اشتیاق بنیان‌گذاران

بسیاری از استارتاپ‌ها در ابتدای کار با اشتیاق راه‌اندازی می‌شوند، اما پس از مدتی علاقه بنیان‌گذاران برای ادامه کار فروکش می‌کند. براساس آمار، ۹درصد از استارتاپ‌ها به‌دلیل بی‌علاقگی بنیان‌گذاران به حوزه فعالیت‌شان یا شناخت ناکافی از آن، شکست می‌خورند. با درگیری کردن سرمایه‌گذار تا حدی معقول و در جریان قرار دادن او در کسب موفقیت‌های کوچک و بزرگ انگیزه او را حفظ کنید.

۱۵. راه‌اندازی استارتاپ در موقعیت جغرافیایی نامناسب

مکان راه‌اندازی استارتاپ یکی از عوامل مهم موفقیت آن است؛ به‌طوری‌که آمار نشان می‌دهد ۹درصد استارتاپ‌ها به‌دلیل نامتناسب بین مفهوم استارتاپ و مکان راه‌اندازی آن دچار مشکل می‌شوند. علاوه‌براین، استارتاپ‌هایی که با تیم‌های دورکار راه‌اندازی می‌شوند، باید راه‌های ارتباطی مؤثر با آنها برقرار کنند. در غیر این‌صورت، فقدان کار تیمی و بی‌برنامگی منجر به شکست استارتاپ خواهد شد. ابزارهای جدید برگزاری جلسات، برنامه‌ریزی، زمان‌بندی و مدیریت آنلاین پروژه‌ها را امتحان کنید و به بهترین‌نحو در کسب‌وکارتان به‌کار گیرید.

۱۶. بی‌علاقگی سرمایه‌گذار

پیش‌از این، درباره مشکلات مالی که سر راه استارتاپ‌ها قرار دارد صحبت کردیم. به‌جز تمام‌شدن نقدینگی، بی‌علاقه سرمایه‌گذاران و ناتوانی بنیان‌گذاران در جذب آنها نیز از دلایل مهم شکست ۸درصد از استارتاپ‌ها به‌شمار می‌رود.

۱۷. مسائل حقوقی و قانونی

گاهی استارتاپی براساس ایده‌ای ساده شکل می‌گیرد، اما پس از مدتی با مسائل قانونی بسیار پیچیده مواجه می‌شود. مشکلات قانونی در مسیر کسب‌وکارهای نوپا که تجربه چندانی هم ندارند موانع زیادی ایجاد می‌کنند که در ۸درصد موارد، آنها را از ادامه فعالیت بازمی‌دارند. مشکلات قانونی از ثبت شرکت، برند و محصول گرفته تا مشکلات مالیاتی، خط قرمزهای اجتماعی، محیط‌زیست و غیره را شامل می‌شوند. تمامی موارد را ریزبه‌ریز بررسی کنید و کوچک‌ترین نکات را از قلم نیندازید، چون دیر یا زود دردسرش گریبان‌گیرتان می‌شود.

۱۸. نداشتن شبکه ارتباطی و مشاور

آمار نشان می‌دهد یکی از دلایلی که به‌موجب آن ۸درصد استارتاپ‌ها شکست می‌خورند، این است که بنیان‌گذاران‌شان از شبکه‌های ارتباطی خودشان با سرمایه‌گذاران درست استفاده نمی‌کنند و تمایل ندارند از آنها کمک بخواهند. بهتر است سرمایه‌گذاران را از ابتدا در جریان امور قرار دهید، زیرا آنها می‌توانند به شما کمک کنند. اگر سرمایه‌گذارتان نمی‌تواند در این زمینه کمکی کند، از مشاوران و توسعه‌دهندگان کسب‌وکارها کمک بگیرید.

۱۹. خستگی

معمولا شروع کسب‌وکاری جدید با انرژی زیادی همراه است؛ به‌طوری‌که بنیان‌گذاران نمی‌توانند بین کار و زندگی‌شان تعادل برقرار کنند و به‌همین‌دلیل خسته می‌شوند. این موضوع یکی از دلایل مهم شکست ۸درصد از استارتاپ‌هاست. به‌موقع دست از کار بکشید و پس از استراحت، تلاش‌هایتان را از سر بگیرید. راه‌اندازی کسب‌وکار به‌اندازه کافی ذهن شما را درگیر و زمان‌تان را می‌گیرد. برخی از مسئولیت‌هایتان را به اعضای تیم مطمئنی که گرد آورده‌اید یا تیم‌های مورداطمینان بیرونی بسپارید.

۲۰. تغییر ندادن مسیر در مواقع ضروری

بسیاری از بنیان‌گذاران با اینکه می‌دانند به بن‌بست رسیده‌اند، حاضر به تغییر مسیر یا استراتژی نیستند. چسبیدن به یک ایده بد یا یک بازار بد، نه‌تنها موجب اتلاف منابع و پول می‌شود، بلکه به‌دلیل پیشرفت نکردن کار سبب ناامیدی کارکنان می‌شود. ۷درصد از استارتاپ‌ها به‌دلیل این اشتباه بزرگ با شکست مواجه می‌شوند. اگر مسیرتان اشتباه بوده، غرورتان را کنار بگذارید و لج‌بازی نکنید؛ شاید با تغییر مسیر فرصت‌های خیلی بهتری نصیب‌تان شود.

منبع: chetor

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

اجرائیه

مشخصات محکوم له/محکوم لهم: بانک انصار با مدیریت ابراهیمی مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم: ۱- آرمین خلیل زاده سرشکه نام پدر: - نشانی: گیلان - رشت جانبازان تامین اجتماعی شعبه ۲ گروه فنی ۲- رسول شهابی کرآرودی نام پدر: - نشانی: گیلان - رشت میدان مصلی کوچه منتظری کوچه سندی ساختمان پارمیدا طبقه ۳ مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له / محکوم علیه: ۱- ایت الله ابراهیمی نشانی: گیلان رشت ترسیده به فرهنگ مدیریت بانک نوع رابطه: نماینده حقوقی محکوم له / محکوم لهم : بانک انصار با مدیریت ابراهیمی ۲- ابوالحسن بابائیا نام پدر : مهدی نشانی:استان گیلان- شهرستان لنگرود - لنگرود نوع رابطه: وکیل محکوم له / محکوم لهم : بانک انصار با مدیریت ابراهیمی محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۱۳۲۹۲۰۰۳۵۷ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۳۲۹۴۰۰۷۸۰ محکوم علیه محکوم است به پرداخت تضامنی مبلغ ۱۳۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک ۹۶/۲/۲۴ لغایت اجرای حکم و هزینه دادرسی به مبلغ یک میلیون و هفتصد و چهل هزار ریال و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق محکوم له جنانچه محکوم علیهما در فرجه قانونی مدلول حکم را اجرا ننمایند طبق تعرفه از انها هزینه اجرایی اخذ میگردد. تاریخ انتشار:۱۳۹۷/۰۲/۲۵

افشین طهماسبی - قاضی شعبه ۲۰ شورای حل اختلاف رشت

آگهی حصر وراثت

آقای ولید شهرت مزخوری نام پدر عبدالامیر بشناسنامه ۱۷۴۰۷۹۵۱۱۳ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم عبدالامیر شهرت مزخوری بشناسنامه ۱۵۲ صادره اهواز در تاریخ ۹۵/۵/۳ در اهواز اقامتگاه دائمی خود فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- منفائی ولید مزخوری ش ش ۱۷۴۰۷۹۵۱۱۳ -۲- هاشم مزخوری ش ش ۱۷۵۲۵۹۷۴۰۰ -۳- قاسم مزخوری ش ش ۱۷۴۰۷۹۵۱۲۱ -۴- جاسم مزخوری ش ش ۱۸۲۰۰۱۰۵۸۹ -۵- حکیمه مزخوری ش ش ۱۷۵۱۵۵۵۷۲۰ -۶- شمامه مزخوری ش ش ۱۷۵۱۵۵۵۷۱۲ -۷- سلیمه مزخوری ش ش ۱۸۲۰۰۱۰۵۹۷ (همگی فرزندان) ولا غیر ۸- حیات جابری ش ش ۱۰۷۸۱ (همسر متوفی)و لاغیر اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

شورای حل اختلاف شهرستان کارون

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۰۴۰۰۸۶۸ شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۶۱۱۰۳۰۰۰۶۸ خواهان : آقای مهدی دهداری فرزند عبدو به نشانی اهواز- ابتدای اتوبان آیت الله بهبهانی بعد از ترمینال جدید آبادان روبروی سایپا کجور ساختمان باغی - خوانده: آقای سید علی حجازی فرزند سید هاشم به نشانی - خواسته: ۱- مطالبه خسارت دادرسی ۲- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۳- مطالبه وجه چک

«رأی دادگاه»

در خصوص دعوی خواهان آقای مهدی دهداری فرزند عبدو به طرفیت خوانده آقای سید علی حجازی فرزند سید هاشم به خواسته مطالبه وجه چک (تقاضای مطالبه مبلغ ۲۸۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت ۱ فقره چک بشماره ۰۶۲۰۸۳ باضمام جمیع خسارات قانونی و تاخیر تادیه و هزینه دادرسی)دادگاه با بررسی اوراق و محتویات پرونده و با توجه به اینکه خواهان دعوی اعلام نموده که خوانده دعوی ۱ فقره چک به شماره ۰۶۲۰۸۳ عهده بانک صادرات به مبلغ ۲۸۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت خرید کابل برق و لوازم الکتریکی صادر نموده که پس از مراجعه به بانک محال علیه منتهی به صدور گواهی عدم پرداخت گردیده است و تقاضای محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ فوق الذکر به عنوان اصل خواسته به انضمام خسارات قانونی نموده اند نظر به اینکه خوانده با وصف ابلاغ قانونی در جلسه دادرسی حاضر نشده و در مقام دفاع از خود قیام واقدام ننموده و دلیل یا مدرک یا سندی مبنی بر پرداخت وجه ارائه ننموده دادگاه وجود چک به عنوان سند تجاری در ید خواهان را دلالت بر اشتغال ذمه و مدیونیت صادر کننده سند تجاری دانسته و با استصحاب بقاء دین بر ذمه خوانده طرح دعوی مطروحه از طرف خواهان را مقرون به صحت تشخیص داده و مستندا به مواد ۳۱۰، ۳۱۱ و ۳۱۳ قانون تجارت مصوب ۱۳۱۱/۲/۱۳ و مواد ۱۹۸، ۵۱۵، و تبصره ۲ آن ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی مصوب ۱۳۷۹/۱/۲۱ حکم به محکومیت خوانده دعوی به پرداخت مبلغ ۲۸۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۸/۵۱۵/۰۰۰ ریال به عنوان هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک که بر طبق نرخ رشد شاخص قیمت که از طرف بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اعلام و محاسبه آن به عهده اجرای احکام مدنی است دایره اجرای احکام مکلف است که آن را محاسبه و از خوانده دعوی وصول و به خواهان ایصال نماید رای صادره غیابی ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و ظرف بیست روز پس از انقضای مهلت واخواهی قابل تجدید نظر خواهی در محاکم محترم تجدید نظر استان خوزستان است.

دادرس شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی اهواز - حسین فتاحی

آگهی حصر وراثت

آقای شریف شهرت ناصری نام پدر حمید بشناسنامه ۱۷۴۱۴۱۳۱۲۵ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم حمید شهرت ناصری بشناسنامه ۶۶۰ صادره اهواز در تاریخ ۹۷/۱/۸ در اقامتگاه دائمی خود فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- منفائی با مشخصات فوق ۲-یلبر ناصری به ش ش ۱۳۶۱ صادره از اهواز ۳- شهناز ناصری به ش ش ۷۳۱ صادره از اهواز (دختران متوفی)۴- لطیفه ناصری به ش ش ۱۸ صادره از اهواز ۵- شریفه ناصری به ش ش ۱۳۶۲ صادره از اهواز ۶- زینب ناصری به ش م ۱۷۴۱۹۵۲۷۲۷ صادره از اهواز ۷- خیریه زرگانی به ش ش ۳۳۶ صادره از اهواز(همسر متوفی)اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

رئیس شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهرستان کارون

رونوشت آگهی حصروراثت

خانم عشرت شاعری فرزند باقر دارای شماره شناسنامه ۳۹۸ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۰۹۲ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان باقر شاعری فرزند علی اصغر به شناسنامه ۱۱۲۸۵ درتاریخ۱۳۹۶/۰۶/۰۵ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-محمد شاعری ش ش ۹۶پسر۲ -احمد شاعری ش ش ۳۶۷پسر ۳-زهرا شاعری ش ش ۳۹دختر۴-محمد حسین شاعری ش ش ۲۸۱پسر۵-زینب شاعری ش ش ۶۸۳ دختر۶-محمود شاعری ش ش ۹۴۵پسر۷-عفت شاعری ش ش۳۹۷دختر۸-عشرت شاعری ش ش ۳۹۸ دختر ۹-حشمت شاعری ش ش ۱۴۲۶دختر۱۰-معصومه شاعری ش ش۷۴۴۷۳دختر اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوریک نوبت اگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشراگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه نهم قزوین -مهدی کلانتری

رونوشت آگهی حصروراثت

خانم زهرا قنبری فرزند حبیب اله دارای شماره شناسنامه ۹۳۰۸ به شرح دادخواست تقدیمی ثبت شده به کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۸۲۱۱۰۰۰۸۴ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان صغری قنبری فرزند محرمعلی به شناسنامه ۹۰۴ درتاریخ۱۳۹۶/۰۷/۲۷ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-رضا قنبری ش ش ۱۳۷۰۷ پسر۲ -علی قنبری ش ش ۸۲۶۱پسر ۳-حسن قنبری ش ش ۳۰۹پسر۴-محمد قنبری ش ش ۱۴۲۴ پسر۵-ابوالفضل قنبری ش م ۴۳۱۰۲۷۲۳۲۰ پسر۶-زهرا قنبری ش ش ۹۳۰۸دختر۷-فاطمه قنبری ش ش۴۳۲۰دختر اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوریک نوبت اگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشراگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه۱ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین -بیژن شیبانی

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه: ۹۶۰۰۴۵۲

بدینوسیله به ۱- آقای ایرج منصوری فرزند جاسم به شماره ملی ۴۵۰۰۱۱۷۷۶۸ (ضامن) ۲- آقای صید عباس عزیزی فرزند ملک به شماره ملی ۴۵۰۰۱۹۳۵۳۷(ضامن) بدهکاربپرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۰۴۵۲ که برابر گزارش مامورابلاغ اداره پست آدرس شما جهت ابلاغ اوراق اجرایی مورد شناسایی واقع نگردیده است ابلاغ میگردد که برابر قرارداد شماره ۱۳۹۱/۵۳۶۵۷۵۰۴۹ مورخ ۱۳۸۹/۱۰/۱۳ بین مسعود عزیزی و بانک کشاورزی ایلام مبلغ ۱۵۰/۹۲۶/۳۴۹ ریال (یکصد و پنجاه میلیون و نهصد و بیست و شش هزار و سیصد و چهل و نه ریال) بدهکار می باشید که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و به کلاسه فوق در این اجرا مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرایی مفاد اسناد رسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است و فقط یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و درغیر اینصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرایی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد.

هوشنگ بابایی - رئیس اداره اجرای اسناد رسمی ایلام

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه: ۹۶۰۰۵۳۰

بدینوسیله به ۱- آقای حمید احمدی فرزند مجید به شماره ملی ۴۵۰۱۲۶۰۴۹۱ (ضامن) ۲- آقای سجاد یار محمدی فرزند نجف به شماره ملی ۵۸۱۹۹۱۱۴۳۱(ضامن) ۳- آقای جلال هاشمی فرزند جواد به شماره ملی ۴۴۹۰۰۳۷۶۹۴ (ضامن) پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۰۵۳۰ که برابر گزارش مامورابلاغ اداره پست آدرس اعلامی سجاد یار محمدی و جلال هاشمی جهت ابلاغ اوراق اجرایی مورد شناسایی واقع نگردیده است و همچنین ابلاغ واقعی به آقای حمید احمدی میسر نبوده ابلاغ میگردد که برابر قرارداد شماره ۴۲۳۱۸۴۱۶۷ مورخ ۱۳۹۳/۰۷/۲۳ بین حجت اله یزدان پرست و بانک کشاورزی ایلام مبلغ ۴۷۶/۷۴۴/۵۲۶ ریال (چهار صد و هفتاد و شش میلیون و هفتصد و چهل و چهار هزار و پانصد و بیست و شش ریال) بدهکار می باشید که بر اثر عدم پرداخت وجه، بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و به کلاسه فوق در این اجرا مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرایی مفاد اسناد رسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است و فقط یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و درغیر اینصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرایی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد.

هوشنگ بابایی - رئیس اداره اجرای اسناد رسمی ایلام

آگهی حصر وراثت

آقای احمدعلی سعیدی زره شوران به شماره شناسنامه ۱۰ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۷۰۰۶۲ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمود روغنجی به شماره شناسنامه ۱۶۰۹۷ در تاریخ ۹۶/۱۲/۲۱ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱ احمدعلی سعیدی زره شوران ش ش ۱۰ برادر و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی د ر یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

۱۱۰/۸۷۳۶ت رئیس شعبه ۵۰۸ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۱ تهران

آگهی

خواهان آقای مرتضی خواجوئی پور دادخواستی به طرفیت خوانده رسول حدادی به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۰۴۵۷۰۰۸۳۸ شعبه ۶۱۴ مجتمع شماره سیزده شورای حل اختلاف شهر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۴/۱۱ ساعت ۹:۰۰ 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 تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۸۷۳۴ت رئیس شعبه ۶۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۳ تهران

دادنامه

تاریخ رسیدگی ۹۶/۱۰/۳ شماره پرونده ۷۲۵/۶۱۶/۹۶ شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۰۹۱۶۵۰۱۲۷۱ مرجع رسیدگی: شعبه ۶۱۶ مجتمع ۱۲ و ۱۳ شورای حل اختلاف دادگستری تهران خواهان: آقای حمید حسین زاده کوچمشکی خوانده: آقای وحید مجیدی خواسته: مطالبه وجه به مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال گردشکار- خواهان دادخواستی/ درخواستی به خواسته فوق بطرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر شعبه به تصدی امضاکننده ذیل تحت نظر قرار گرفت با توجه به محتویات پرونده پس از اخذ نظریه مشورتی اعضای محترم شعبه ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای قاضی شورا/ در خصوص دعوی آقای حمید حسین زاده کوچمشکی به طرفیت آقای وحید مجیدی به خواسته مطالبه مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه چک به شماره های ۳۳۰۷۲۹ و ۳۳۰۷۴۲ و ۳۳۰۷۲۸ و تاریخ های ۹۶/۴/۳۱ و ۹۶/۴/۳۱ و ۹۶/۳/۳۱ با احتساب کلیه خسارات ناشی از دادرسی شامل هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه با التفات به اینکه ارایه سند تجاری از ناحیه خواهان حکایت از استقرار دین به میزان خواسته در عهده خوانده داشته و بقای اصول مستندات مذکو بخصوص گواهی عدم پرداخت سند تجاری در ید مدعی دلالت بر بقای دین و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه ان را دارد و اینکه خوانده علی رغم ابلاغ قانونی/ واقعی وقت دادرسی در جلسه شورا حضور یافته/ نیافته و ایراد و دفاع موثری در قبال دعوی مطروحه معمول نداشته و مستندات خواهان مصون از ایراد و خدشه باقی مانده و همچنین خوانده دلیلی مبنی بر برائت ذمه خود اقامه و ارائه ننموده است. لذا با استصحاب دین خوانده دعوی خواهان را محمول بر صحت تلقی و مستندا به مواد ۳۱۰ الی ۳۱۳ قانون تجارت و قانون استفساریه تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک مصوب ۱۳۷۶/۳/۱۰ مجمع تشخیص مصلحت نظام و مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی مصوب ۱۳۷۹ حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ خواسته ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به انضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۱/۳۷۰/۰۰۰ ریال و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت زمان اجرای کامل حکم طبق شاخص نورم اعلامی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی و قابل واخواهی در این شعبه در مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ بوده و ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه عمومی محل می باشد.

۱۱۰/۸۷۲۴ت رئیس شعبه ۶۱۶ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۳ تهران

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: محمد عزیزی خرایم نشانی تهران ح ۱۵ خرداد بازار آهنگران ک کلانتری پلاز جهان زیرزمین پ ۲۶ مشخصات محکوم علیه: عباس حق شناس آدرمنابادی نشانی مجهول المکان محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۰۹۹۸۰۹۱۶۳۰۰۶۲۷ ۹۶۰۹۹۷۰۹۱۶۳۰۱۶۰۴ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۹۱۶۳۰۱۶۰۴ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۷۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته به انضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۱/۷۷۷/۵۰۰ ریال و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک ۹۵/۷/۳۰ و ۹۴/۱۲/۱۰ لغایت زمان اجرای کامل حکم طبق شاخص نورم اعلامی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در حق خواهان صادر و اعلام می نماید و نیم عشر دولتی.

۱۱۰/۸۷۲۷ت رئیس شعبه ۶۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۳ تهران

آگهی

محکوم له: مهدی فتاحی محکوم علیه: حسن تلی پور پیرو آگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به خوانده که مجهول المکان می باشد ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادره از شعبه ۶۱۰ شورای ۱۲ و ۱۳ در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۹۱۵۹۰۰۸۹۳ به موجب دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۰۹۱۵۹۰۱۸۹۷ مورخ ۹۶/۱۱/۱۰ صادره از شعبه ۶۱۰ محکوم علیه محکوم به پرداخت مبلغ ۶۶/۹۷۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و نیز پرداخت خسارت تاخیر تادیه مبلغ مذکور از تاریخ لغایت زمان اجرای حکم و پرداخت مبلغ ۱/۸۹۲/۱۲۰ ریال بابت خسارات ناشی از هزینه دادرسی در مرحله بدوی در حق محکوم له می باشد. پرداخت نیم عشر حق اجرا و نیز هزینه های اجرایی بر عهده محکوم علیه می باشد بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر یا اخذ تامین مناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ آ.د.م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیرالانتشار درج می گردد تا ظرف ده روز پس از انتشار آگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد. در غیر این صورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود.

۱۱۰/۸۷۳۱ت رئیس شعبه ۶۱۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۳ تهران

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمانشاه
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک
هیأت موضوع قانون تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

برابر رأی شماره ۱۳۹۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۷۰۹۲ مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۳ هیأت اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی الله حسین غیبی دیزگرانی فرزند حسین به شماره شناسنامه ۱۴۲۰ صادره از کرمانشاه در یکباب ساختمان به مساحت ۱۳۳/۴۰ مترمربع تحت پلاک ۱۱ از ۱۴۲ اصلی واقع در کرمانشاه- حکمت آباد- شهرک فجر خریداری از مالک رسمی علی میرزا منصوری محرز گردیده است. لذا به منظور اعلام عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت منافعی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. نوبت اول ۹۷/۲/۹ نوبت دوم ۹۷/۲/۲۵

جعفر نظری - رئیس ثبت اسناد و املاک کرمانشاه

آگهی

خواهان ایمان شنیدری به طرفیت خوانده عبدالرضا نوین پور بخواسته نفقه که منجر به صدور رای به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۸۶۹۴۹۲۰۰۳۱۲ از شعبه ۲۹ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۵ خانواده به آدرس اهواز واقع در امانیه خیابان عارف روبروی اداره مشترکین شرکت گاز نموده و بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی و دستور قاضی شورا مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده از رای صادره مطلع گردد.

مسئول دفتر شعبه ۲۹ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۵ خانواده اهواز

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۲/۹۶۰۷۴۰ د شعبه دوم دادیاری دادسرای عمومی وانقلاب تاکستان آقای دکتر اکبر کاظمی به اتهام کلاهبرداری موضوع شکایت آقای کیوان رحمانی فرزند مهدی تحت تعقیب قرار گرفته است با عنایت به مجهول المکان بودن متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد تا ظرف یکماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد امد

م الف ۱۰۲۲ مدیر دفتر شعبه دوم دادیاری دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان تاکستان

۶۱۰

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۲/۹۶۰۲۲۷ د شعبه دوم بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب تاکستان آقای مصطفی رحمانی فرزند علی اکبر به اتهام انتقال مال غیر تحت تعقیب قرار گرفته است با عنایت به مجهول المکان بودن متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد تا ظرف یکماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد امد

م الف ۱۰۲۲ مدیر دفتر شعبه دوم بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان تاکستان

۶۱۱

آگهی مزایده اموال منقول مرحله اول

در پرونده کلاسه ۹۶۱۶۱۹ اجرای احکام مدنی مشرکز دادگستری تاکستان موضوع صادره از شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۸۴۲۰۰۸۱۸ محکوم علیهم ذبیح اله طاهرخانی فرزند موسی شو شرکت زرناکداران خرم متضامنا محکوم به پرداخت ۱۴۸۰۹۷۰۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته وپرداخت مبلغ ۵۰۲۳۳۹۵۰ ریال به عنوان هزینه دادرسی بعلاوه خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک در حق محکوم له علی علیرضائی ف ولی اله و نیم عشرد ولتی در حق صندوق دولت می باشد محکوم له جهت استیفای محکومیت محکوم علیه از طریق اموال شرکت زرناک داران واقع در شهرک صنعتی خرمدره به شرح ذیل جهت استیفای محکومیت محکوم علیه اقدام نموده و تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجرا قصد دارد در مورخ ۹۷/۳/۲۲ از ساعت ۱۰ صبح الی ۱۱ صبح در محل اجرای احکام مدنی مشرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند طالبین و خریداران می توانند همه روزه تا ۵ روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضورا شرکت نمایند خریدار می بایستی مبلغ ده درصد پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و درصورت عدم تائید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد در صورت عدم تایید مورد مزایده ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط وخریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد اموال مورد مزایده بلوری مجدد قیمت دستگاه کالر سورتر و کمپرسورهوای فشرده به شرح زیر با توجه به خرید ارزی دستگاهها و وضعیت تغییرات و بالارفتن قیمت ارز در بازار بعد از بررسی های انجام شده و باتوجه به وضعیت بازار عرضه و تقاضا قیمت کالای مورد نظر بشرح ذیل تقدیم می گردد مشخصات اقلام توقیفی و قیمت پایه جهت مزایده فروش دستگاه کالر سورتر مدل F-CK-SXZ ۲۰۰پالوان مصرفی ۲.۴KW سال ساخت ۲۰۱۵ ساخت کشور چین شرکت Hefei Meya Optoelectronic Technology به ظرفیت ۴۰۸th و شماره سریال ۳۰۱۰۰۷۰۱۷۳۷ ۶۰۵۰۳۰۰۷۰۱۷۳۷ سالم وآماده به کار به ارزش ۱۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال و کمپرسور هوای فشرده ANQING BAILIAN OIL-FREE ساخت کشور چین سال ساخت ۲۰۱۴ شامل دو عدد موتور ۱۱KW هر موتور بر روی یک کمپرسور سه سیلندر با ظرفیت هوادهی سه متر مکعب در دقیقه و فشار ۱MPA و شماره سریال ۳۰۱۰۰WW سالم و آماده به کار به ارزش ۱۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال و سه عدد تابلوی برق دو عدد ایستاده و یک عدد دیواری شامل تابلوی برق اصلی و تابلوی توزیع شامل کلیه متعلقات مربوطه جمعا به ارزش ۳۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال جمع اقلام ارزیابی شده ۱۹۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال

مدیر اجرای احکام مدنی تاکستان

۹۰۹

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به مهتاب ایمنی وند ف انعام الله

خواهان علی عبادی وبند دادخواستی به طرفیت خوانده مهتاب ایمنی وبند به خواسته صدور حکومبنی بر بطلان قرارداد واگذاری یک قطعه زمین و اعیانی احداثی به پلاک ثبتی ۱۲۲ فرعی از ۱۴۹ اصلی مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۲۰۰۸۸۸ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۵/۲۲ و ساعت ۹ 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 و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

متصدی امور دفتری دادگاه حقوقی دادگستری شهرستان بهارستان

۶۱۴

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۰۵۵۶ هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای نایب علی خدادادی فرزند عبدالحسین به شماره شناسنامه ۱۳۶۲ صادره از خمین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۶۸/۱۸ متر مربع پلاک ۱۸۴ فرعی از ۱۲ اصلی واقع در قریه خیراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای احسن اله حسن زاده محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی

اخبار

تقدیر و تشکر رئیس مجلس شورای اسلامی از عملکرد شرکت ملی گاز ایران و شرکت گاز استان قم

به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قم، آقای دکتر علی لاریجانی رئیس و نماینده محترم مردم قم در مجلس شورای اسلامی، در جلسهٔ شورای کمیته برنامه ریزی استان، ضمن تقدیر و تشکر از عملکرد شرکت گاز ملی گاز ایران و شرکت گاز استان قم، خاطر نشان کردند که تکمیل پروژه های مختلف گازرسانی از قبیل گازرسانی به شهرها، روستاها، صنایع، جایگاه های CNG و... حاصل عملکرد مطلوب و بی وقفه کلیه پرسنل خدوم شرکت گاز بوده و خوشبختانه هم اکنون شهرهای استان قم از نعمت گاز طبیعی برخوردار بوده و ضریب نفوذ گاز در شهرها و روستاهای قم از میانگین کل کشور بالاتر است. ایشان در پایان اظهار امیدواری کردند که با توکل بر خداوند متعال و تکیه بر توان و تجربه متخصصان متعهد صنعت نفت و نیروهای جوان کشور، خدمات‌رسانی هرچه بهتر در سال آتی برای مردم شریف قم تداوم یابد.

بهادری نماینده مردم ارومیه در مراسم رونمایی از دستگاه ردیاب :

مدیران باید از فناوریهای نوین بومی شرکتهای دانش بنیان حمایت کنند

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز- برای نخستین بار در جهان از دستگاه ردیاب هر نوع ماده جامد یا مایع در ارومیه با حضور معاونین استاندار و نمایندگان مردم شهرستان ارومیه مجلس شورای اسلامی رونمایی شد. دکتر بهادری نماینده مردم شهرستان ارومیه در مجلس شورای اسلامی گفت: رمز بقای شرکتهای دانش بنیان و رشد تکنولوژیهای نوین بکارگیری این تکنولوژیها در فرایند خدمات دستگاههای اجرایی است و باید مدیران فقط به انجام کارهای روزمره اکتفا نکنند و در خلق ایده های نو و بکارگیری فناوریهای جدید تلاش کنند. وی افزود مدیران باید همانند مدیرانی چون مدیرشرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ارومیه روحیه ریسک پذیری مدیریتی بالایی داشته و از شرکتهای دانش بنیان حمایت کنند. این مقام مسئول از بکارگیری دستگاه ردیاب(سوخت یاب) در مرزهای منطقه قدردانی کرد و خاطرنشان ساخت در سال حمایت از کالای ایرانی با بکارگیری این نوع فناوری بومی جلوی قاچاق سوخت که سرمایه ملی همه آحاد مردم ایران است گرفته خواهد شد. در آئین رونمایی از این اختراع ،رادفر معاون سیاسی، اجتماعی و امنیتی و کهوریان معاون امور عمرانی استاندار آذربایجان غربی در سخنانی به اهمیت تقویت واحدهای دانش بنیان و ایجاد بازار مناسب برای جوانان خلاق استان تاکید کردند. قاضی پور نماینده مردم ارومیه در مجلس شورای اسلامی نیز در این مراسم حمایت از جوانان مبتکر و زمینه سازی برای اشتغال جوانان به ویژه جوانان خلاق را مورد تاکید قرار داد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان

خسارت ۴۰ میلیارد ریالی تند باد به شرکت برق منطقه ای خوزستان

اهواز- شبنم قجاوند- مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: تند باد جمعه شب گذشته اهواز که سرعتی بیش از ۸۵ کیلومتر در ساعت داشت با آسیب زدن به ۷ دکل انتقال و فوق توزیع، خسارت ۴۰ میلیارد ریالی به این شرکت وارد کرده است. محمود دشت بزرگ در بازدید از پست اهواز ۲ اظهار کرد: در خط دومداره حد فاصل اهواز ۲ و اهواز یک ۷ دکل دچار آسیب شده که با ارزیابی های صورت گرفته، در اسرع وقت نسبت به ترمیم و جایگزینی دکل های آسیب دیده اقدامات لازم صورت می گیرد. وی با اشاره به نزدیک شدن به رشد بار تابستان، ادامه داد: برآورد می شود که پیک زود رس را در خرداد ماه داشته باشیم، به همین دلیل تمام تمهیدات لازم و سناریوهای ارزیابی، فنی، مالی و اجرایی انجام شده تا از نظر زمانی کوتاه ترین و بهترین مسیر انتخاب و خط به حالت اولیه برگردد. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: در کنار این خط، خط مجاور هم در اثر سقوط تعدادی از دکل ها دچار آسیب های جزئی شده که باید آن را نیز برطرف کنیم. دشت بزرگ تصریح کرد: سقوط این دکل ها و برخورد با خطوط مجاور باعث بی برقی پست صنایع و فولاد اکسین شده بود که در کمترین زمان ممکن به حالت اولیه برگشته و برقدار شد ، در حال حاضر هم هیچ خاموشی در شبکه انتقال و فوق توزیع این شرکت وجود ندارد.

مدیرعامل گازگلستان خبر داد:

اجرای بیش از ۸۷۵۰ کیلومترشبکه گاز تا پایان سال ۹۶

گـرگان- خبرنـگار فرصت امروز- مهندس محمد رحیم رحیمی درمصاحبه با پایگاه خبری گازگلستان با بیان خبر فوق گفت:شرکت گازاستان گلستان تاکنون در مجموع توانست افزون بر ۸۷۵۷ کیلومتر شبکه گاز را درسطح استان اجرا نماید. وی افزود:ازاین میزان معادل ۳۳۲۴ کیلومتر شبکه دربخش شهری و ۵۴۳۳ کیلومتر نیز دربخش روستایی اجرا شده است.وی ادامه داد:در حال حاضر دراستان گلستان تمامی ۲۹ شهر و همچنین ۸۴۱ روستا از نعمت گاز طبیعی برخوردار می باشند. رحیمی تصریح کرد: عملیات گاز رسانی به ۳۵ پروژه روستایی نیز دردست اجرا می باشد وانشاء ا...تا پایان سال ۹۷ تمامی روستاهایی که قابلیت گاز رسانی دارند دربرنامه گاز رسانی قرار خواهند گرفت. مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان درادامه درخصوص بهره مندی واحدهای صنعتی استان از گازطبیعی نیز اظهارداشت:این شرکت تاکنون توانست تعداد ۶۲۱ واحد صنعتی عمده و ۶۴ جایگاه CNG را از نعمت گاز بهره مند سازد.

رئیس بازرسی فنی شرکت گازاستان گلستان:

در سال ۹۶ بیش از ۶۸۰۰ کیلومتر شبکه و ۲۳۳ هزار عدد انشعاب گاز در سطح استان گلستان نشت یابی شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- رئیس بازرسی فنی شرکت گازاستان گلستان درمصاحبه با پایگاه اطلاع رسانی شرکت با بیان خبر فوق دراین خصوص گفت:تا پایان سال ۹۶ بیش از ۶ هزار و ۸۰۰ کیلومتر شبکه و تعداد ۲۳۳ هزار انشعاب گاز نیز در سطح استان نشت یابی شده است.وی افزود:هدف ما از انجام عملیات نشت یابی در طی سال مشخص کردن نقاطی که نشتی گاز دارند و ثبت و درج آنها و اطلاع رسانی می باشد که در این زمینه پس از گزارش تیم نشت یاب موارد نشتی ومخاطره آمیز سریعاً به ادارات گازرسانی اعلام شده و واحدهای مربوط دراسرع وقت نسبت به مرتفع شدن آن اقدام کردند .صالح روشنی تصریح کردند:نگهداری و مراقبت از تأسیسات گاز بویژه تأسیسات مدفون شده اهمیت بسزایی دارد به نحوی که کوتاهی و غفلت از آن می تواند صدمات و خسارات فراوان و جبران ناپذیر به همراه داشته باشد وی با تأکید بر جدی گرفتن نشت گاز به مشترکین عزیز توصیه کرد:به منظور حصول اطمینان از عدم وجود نشت گاز لازم است مشترکین گاز خانگی سیستم های لوله کشی گاز داخلی منازل خود را حداقل ۶ ماه یکبار با کف صابون نشت یابی کنند،

مدیرعامل شرکت توزیع برق کرمانشاه:

مردم همکاری نکنند تابستان "خاموشی" داریم

کرمانشـاه - دشتی - مدیرعامل شـرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه گفت: اگر مردم همکاری نکنند تابستان امسال خاموشی خواهیم داشت. علیمراد مرادی مجد با اشاره به نزدیک شدن فصل گرما و افزایش مصرف برق، اظهار کرد: اگر مردم همکاری کنند مشکلی برای تامین برق نداریم، اما اگر مدیریت مصرف نداشته باشند در ساعات پیک مصرف با خاموشی مواجه می‌شویم. وی با بیان اینکه شبکه برق یک شبکه سراسری است، افزود: امسال به دلیل کاهش ذخیره سدهای کشور خصوصا سدهای استان‌های جنوبی مانند خوزسـتان، با کاهش تولید برق از طریق نیروگاه های برق‌آبی مواجهیم که ۱۰ تا ۱۲ درصد برق را تولید می‌کنند. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه ادامه داد: سهمیه برق هر استانی هم بر اساس میزان مصرف توسط شرکت توانیر مشخص می‌شود و اگر بیش از حد استاندارد مصرف داشته باشیم، دچار خاموشی خواهیم شد. مرادی مجد مصرف برقی که امسال برای کرمانشاه تعیین شده را خصوصا در ساعت پیک مصرف ۷۲۰ تا ۷۵۰ مگاوات عنوان و یادآوری کرد: سال گذشته رکورد مصرف برق در زمان پیک مصرف در کرمانشاه به ۷۲۲ مگاوات رسید. وی ساعت پیک مصرف در استان‌های مختلف کشور را متغییر دانست که در نواحی گرمسیر معمولا در روز است، اما در کرمانشاه پیک مصرف برق را از ساعت ۲۰ تا ۲۳ و ۳۰ دقیقه داریم.

رییس دانشگاه علوم پزشکی بوشهر:

تکمیل اورژانس هسته‌ای بوشهر نیازمند ۳۰۰ میلیارد ریال است

بوشهر- خبرنگارفرصت‌امروز : رییس دانشگاه علوم پزشکی بوشهر گفت: تکمیل اورژانس هسته‌ای بوشهر نیازمند ۳۰۰ میلیارد ریال است. دکتر سعید کشمیری در حاشیه بازدید معاون رییس‌جمهور از مراحل سـاخت اورژانس عمومی و هسـته‌ای بوشهر اظهار داشت: در راستای توسعه زیرساخت‌های سلامت در استان بوشهر تلاش گسترده‌ای صورت گرفته است. وی اضافه کرد: تکمیل پروژه‌های آموزشی، بهداشتی و درمانی در بوشهر با جدیت دنبال می‌شود و انتظار داریم با تأمین اعتبارات موردنیاز شاهد تسریع در تکمیل این پروژه‌ها و زیرساخت‌ها باشیم. رییس دانشگاه علوم پزشکی بوشهر بیان کرد: اورژانس عمومی و هسته‌ای بوشهر با زیربنای هشت هزار مترمربع در دست احداث است که در حال حاضر دارای ۴۰ درصد پیشرفت فیزیکی است. وی با اشاره به اینکه تاکنون ۹۰ میلیارد ریال برای ساخت این مرکز هزینه شده است، ادامه داد: تاکنون ۶۰ میلیارد ریال برای این مرکز پرداخت‌شده است. دکتر محمدباقر نوبخت پس از بازدید مرکز تحقیقات پزشکی هسته‌ای و تصویربرداری مولکولی استان بوشهر، به محل اجرای پروژه ساخت اورژانس عمومی و هسته‌ای بوشهر رفت.

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز: برنامه‌ها با شعار "افتخار به گذشته و امید به آینده" برگزار شود

شورای سیاستگذاری و راهبردی چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی در استان تشکیل شود

تبریز – اسد فلاح: نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز گفت: با توجه به شرایط حساس کنونی با تبیین مستدل، کارآمدی نظام دینی و دسـتاوردهای نهضت اسـلامی را با راهبرد " افتخار به گذشته و امید به آینده " در چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسـلامی جشن می گیریم. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی دفتر نماینده ولی فقیه در آذربایجان شـرقی، حجت الاسـلام والمسلمین سید محمدعلی آل هاشـم در جلسه شورای فرهنگ عمومی آذربایجان شـرقی با قدردانی از صداوسیمای مرکز استان در انعکاس اخبار راهپیمایی مردم در محکومیت اظهارات رئیس جمهور آمریکا و خروج این کشور از برجام گفت: با توجه به ضرورت و اهمیت بزرگداشت چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی در مقطع حساس کنونی، تبیین مستدل، کارآمدی نظام دینی و دستاوردهای نهضت اسلامی مستلزم برنامه ریزی جامع و فراگیر با همکاری همه مردم، نهادها و ارگان‌ها اسـت. امام جمعه تبریز افزود: باید شـورای سیاسـتگذاری و راهبردی چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی در اسـتان تشکیل شود و برنامه‌ها باید با شعار «افتخار به گذشته و امید به آینده» برگزار شـود. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم با اشاره به تقارن مراسم سالگرد ارتحال امام خمینی (ره) و ایام شب‌های قدر گفت: در این ایام باید مراسمات باشکوه و در شأن آن امام عزیز برگزار شود. نماینده ولی فقیه در استان در ادامه با اشاره به ناهنجاری های فرهنگی در شـهرهای مختلف استان گفت: اخیراً تخلفاتی در حوزه اجرای موسـیقی های زنده در رسـتوران ها و اماکن عمومی صورت گرفته اسـت، که قابل چشم پوشـی نیست و باید نظارت بر تخلفات اجرای موسیقی زنده غیرمجاز از طرف اداره کل ارشاد و دیگر نهادهای ذیربط افزایش یابد. امام جمعه تبریز افزود: باید توجه داشت که برخی ها بر خلاف مجوز اخذ شده از ارشاد عمل میکنند؛ هر چند ما مخالفتی با اجرای موسیقی نداریم اما نباید از مقررات و قانون عدول کرد. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم با بیان اینکه هر چیزی که قانون اجازه می‌دهد، مانعی ندارد ولی باید نظارت جدی صورت گیرد، گفت: برخی سختگیری‌ها و بگیر و ببندها و یا برعکس آن به سخنان من ربط داده نشود. امام جمعه تبریز با اشاره به ساماندهی دستفروش ها در ایام عید تصریح کرد: متأسـفانه عوامل شـهرداری به کاسبان معترض در خصوص دست فروشان اعلام کرده بودند که امام جمعه اعلام کرده که برخوردی صورت نگیرد، اما من نگفته بودم بی حساب و کتاب بگذارید، گفته‌ام جایی تعیین کرده و ساماندهی کنید. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شـرقی طرح موضوع ارائه افطاری‌ها از جیب بیت المال در نمازجمعه را یادآور شد و گفت: از بیت المال نمی‌توان دیگران را میهمان کرد ولی بهزیستی و کمیته امداد که به ایتام اطعام می‌کند، اشکال ندارد ولی غیر از این باشد، حرام است.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خبر داد :

۲۰ درصد افزایش مصرف سوخت در بخش کشاورزی

سـاری – دهقان : مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : ذخیره سازی فرآورده های نفتی بخش کشاورزی منطقه سـاری افزایش یافته اسـت و در روند توزیع سوخت به این بخش مشکلی وجود ندارد . بـه گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی ، حسـینعلی طالبی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری با تاکید بر این که ذخیره سازی مناسبی در حوزه تامین سوخت بخش کشاورزی انجام شده است ، اظهار کرد : تا پایان فصل کشاورزی در سوخت رسانی به کشاورزان ، هیچ مشکلی وجود نداشته وتوزیع مطلوب سوخت به شرط همکاری کشاورزان در مراجعه و ثبت نام به موقع در سامانه تجارت آسان است . حسینعلی طالبی اعلام کرد : در بخش ماشین آلات و موتور پمپ های کشاورزی در سال ۹۶ حدود ۵۵ میلیون لیتر نفتگاز مصرف شد که با مقایسه مدت مشابه سال ۹۵ حدود ۲۰ درصد افزایش مصرف به ثبت رسید . طالبی با بیان این که استان مازندران سهم زیادی در تولید محصولات کشاورزی کشور از جمله برنج دارد ، یکی از مسائل مهم این شرکت را تامین سوخت بخش کشاورزی عنوان کرد و گفت : تلاش شده است تا این مهم با هماهنگی دستگاههای مربوط و پیش بینی راهکارهای مناسب به نحوی مطلوب مدیریت شود و سوخت مورد نیاز، به موقع در اختیار کشاورزان قرار گیرد . حسـینعلی طالبی اظهار داشـت : تحویل سـوخت به چاههای آب کشاورزی و موتور پمپ ها در سال زراعی ۹۷ منوط به تائید آب منطقه ای یا (امور آب) و سپس جهاد کشاورزی در سـامانه تجارت آسان می باشـد . طالبی اذعان کرد : درسال ۹۶ بیش از ۶۰ میلیون لیتر و در سال ۹۵ حدود ۵۶ میلیون لیتر نفتگاز با افزایش حدود ۲۰ درصدی در بخش های ماشین آلات و موتور پمپ های کشاورزی ، توزیع شده است . وی ادامه داد : نفت سفید تحویل شده به این بخش ها در سال ۹۶ حدود ۱۱ میلیون لیتر بوده که با مقایسه سال ۹۵ حدود ۲۰ درصد افزایش مصرف مشاهده می شـود . حسینعلی طالبی بیان کرد : تحویل سوخت به چاههای آب کشاورزی فاقد پروانه بهره برداری واجد شـرایط ، در سال زراعی ۹۷ در صورت تکمیل پرونده در دسـتگاه متولی پس از انجام ثبت نام در سامانه تجارت آسان و تائید دستگاه متولی (امور آب و جهاد کشاورزی) می توانند در کوتاه ترین زمان ممکن، نسـبت به تامین سـوخت مورد نیاز خود از طریق فروشندگیها و تعاونیهای روستایی اقدام کنند . این مسؤول در ارتباط با سوخت چاه‌های کشاورزی استان که تعدادی از آنها فاقد مجوز اسـت ، تاکید کرد : درحوزه عملیاتی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری بیش از ۵۰ هزار چاه کشاورزی فاقد مجوز در حال بهره‌برداری است.

نشست مشترک معاون وزیر و مدیر کل راه و شهرسازی و مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید سهند برگزار شد

تبریز – ماهان فلاح: جلسه مشترک معاون وزیر راه و شهرسازی و قائم مقام وزیر در مسکن مهر و مدیرکل راه و شهرسازی آذربایجان شـرقی و مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید سهند برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیرعامل شرکت عمران شهر سهند در این نشست در خصوص مشکلات مساکن مهر و آزاد راه تبریز- سهند مطالبی را به عنوان مقدمه بیان کرد. مصطفوی در مورد آزادراه تبریز – سهند گفت: هرهفته از این پروژه بازدید داشته و موارد و مشکلات آن را برطرف می کنیم و امیدواریم تا پایان سـال بار ترافیکی را در این آزاد راه برقرار کنیم و در خصوص ورودی شهر جدید سهند هم که مدتی به صورت راکد مانده بود پیگیری های لازم انجام شـده و به زودی فاز اول این میدان به بهره برداری خواهد رسـید. مهرآبادی معاون وزیر راه و شهرسـازی هم در خصوص اعتبارات مساکن مهرو کمبود اعتبارات دولتی مطالبی را بیان کرد و گفت: با تمام کمبودها مسـاکن مهر باید تا شروع هفته دولت در سال جاری به اتمام برسد و البته به محض دریافت منابع مالی علاوه بر مساکن مهر شهرهای دیگر کشور، شهر جدید سهند در اولویت پرداخت خواهد بود. اخلاقی مدیرکل راه و شهرسـازی آذربایجان شرقی نیز در خصوص مدارس شهر جدید سهند اظهار کرد: طبق پیگیری استاندار قرار شده است تا مهرماه سال جاری چهار باب مدرسه در شهر جدید سهند به بهره برداری برسـد. وی در خصوص اتوبان هـای در حال اجرا نیز اتوبان تبریز- هریس - اهر و تبریز – سـهند را از پروژه های بسـیار مهم برشمرد و خواستار اتمام این دو مسیر تا پایان سال جاری شد. اخلاقی تصریح کـرد: نباید منتظر کمک های مرکز ماند و الزامی اسـت از پتانسیل ها و منابع خودمان و استان در این زمینه کمک بگیریم تا هم باری هر چند کوتاه از دوش دولت برداشته شود و هم ما به مقصود خودمان برسیم و این رویکرد را باید عملی کنیم.

بازدید مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی و هیات همراه از نمایشگاه بین المللی نفت و گاز تهران

مشهد - صابر ابراهیم بای - مدیرعامل شرکت گاز استان گفت: با توسعه قابل ملاحظه شبکه های گازرسانی در اقصی نقاط خراسان رضـوی، هم اکنـون دو میلیون و ۱۶۵ هزار خانـوار در بخش های مختلف مصرفی تحت پوشش خدمات گازرسانی قرار دارند. مدیرعامل شرکت گاز استان گفت: با توسعه قابل ملاحظه شبکه های گازرسانی در اقصی نقاط خراسـان رضوی، هم اکنـون دو میلیون و ۱۶۵ هزار خانوار در بخش های مختلف مصرفی تحت پوشش خدمات گازرسانی قرار دارند. سـید حمید فانی در حاشـیه بازدید از بیست و سومین نمایشگاه بین المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشـیمی ایران، با اعلام این مطلب اظهار کرد: در سال گذشته شاهد رشد بی نظیر خدمات گازرسـانی در اسـتان بودیم به نحوی که هر ۱۲ ساعت یک روستا گازرسانی و در ۱۲ ساعت دیگر نیز عملیات گازرسانی به یک روستا آغاز شد. وی افزود: در ۱۲ ماه سال ۹۶، ۸۷ کیلومتر شبکه شهری و یکهزار و ۶۲۱ کیلومتر شبکه گاز روستایی احداث شد. همچنین از مجموع ۴۸ هزار و ۷۰۱ انشعاب نصب شده در این مدت، ۶۸۸۷ سهم شـهری و ۴۱۸۴۱ انشعاب نیز سهم روستایی بوده است. مدیرعامل شـرکت گاز خراسان رضوی ادامه داد: در بخش اشتراک پذیری نیز ۱۰۲هزار و ۴۵۱ مشترک جدید جذب شرکت گاز شده اند که از این تعداد ۵۱۳۰۵ مشترک شهری و ۵۱۱۴۶ مشترک نیز سهم روستایی اسـتان اسـت. فانی گفت: به موازات افزایش تعداد اشتراک پذیری در سـال ۹۶، ۹۴ هزار و ۶۱۶ خانوار جدید تحت پوشش گازرسانی قرار گرفته اند. در مجموع دومیلیون و ۱۶۵ هزار خانوار استان تحت پوشـش خدمات گازرسـانی قرار دارند. وی با اشاره به ارائه خدمات بـه ۱۲ هزار و ۷۸۳ مشترک صنعتی در اسـتان گفت: از این تعداد ۱۵۰۱ مشترک صنعتی عمده و ۱۱۲۸۲ مشترک جزء محسوب می شـوند. فانی با اعلام این مطلب که در سـال گذشته، ۱۱ میلیارد و ۷۴۵ میلیون مترمکعب گاز در بخش های مختلف مصرف شـده اظهار کرد: از این رقم، سـه میلیارد و ۶۸۴ میلیون مترمکعب سهم پنج نیروگاه بزرگ اسـتان و چهار میلیارد و ۶۲۲ میلیون مترمکعب در بخش خانگی، عمومی و تجاری مصرف شـده اسـت. در همین مدت کارخانجات بزرگ فولاد و سیمان به انضمام سایر صنایع استان نیـز رقمی بالغ بر دو میلیـارد و ۶۷۰ میلون مترمکعب گاز مصرف کرده اند. مدیرعامل شـرکت گاز اسـتان با تاکید بر لزوم جایگزینی گاز طبیعی به جای بنزیل و گازوئیل در حمل و نقل های شـهری به جهت آلایندگی کمتر گفت: از مجموع رقم گاز مصرفی اسـتان در سال۹۶، رقمی بالغ بر ۷۶۹ میلیون مترمکعب نیز به بخش حمل و نقل(**CNG**) تخصیص یافته اسـت. فانی افزود: در حال حاضر از مجموع ۲۵۵۴ روستای واجد شرایط استان، ۱۷۹۹ روستا با جمعیتی بالغ بر ۴۲۴۸۳۹ خانوار گازدار، و عملیات اجرایی گازرسـانی به ۶۱۷ روستا نیز در حال اجراست. در بخش شهری نیز از مجموع ۷۳ شهر واجدشرایط، ۷۲ شهر از نعمت گاز بهره مند و پروژه گازرسانی به شهر بار به عنوان تنها شـهر واجد شرایط فاقد بهره مندی از نعمت الهی گاز نیز در حال انجام است. فانی، تکمیل پروژه های در دست اجرا و گازرسانی به ۱۷۰۰ مورد صنعت را از برنامه های مهم سال ۹۷ شرکت گاز استان عنوان کرد. بیست و سومین نمایشگاه بین المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی ایران به عنوان بزرگترین رخداد صنعتی و تجاری ایران در این حوزه سالانه با حضور جمع کثیری از شرکتهای توانمند داخلی و خارجی در زمینه صنعت نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی برپا می شود. این نمایشگاه فرصت بسیار مغتنمی است تا شرکتهای فعال در این صنعت دستاوردها و محصولات خود را در معرض بازدید دست اندرکاران و متخصصان این صنعت قرار داده و با در نظر گرفتن روند تقاضای بازارها و سمت و سوی رشد این صنعت، فعالیتها و نوآوری های آتی خود را هدایت نمایند.

شهردار قدس عنوان کرد :

طرح تعریض خیابان شفق بیش از۱۹۰۰متر مربع به معابر عمومی شهر قدس

شـهرقدس- خبرنگار فرصت امروز- شهردار قدس گفت : تعریض معابر شهر در راستای بهسازی و روان سازی ترافیک شهر قدس با جدیت در حال پیگیری و اجرا می باشد. مسعود مختاری با بیان این مطلب اظهار داشت : طرح تعریض خیابان های شهر قدس براسـاس نیاز سنجی و اولویت بندی کارشناسان حوزه ها مختلف ترافیکی و شهرسازی و درراستای بهسازی معابر و روان سازی تردد عمومی شهروندان و کاهش بار ترافیکی درحال پیگیری و اجرا می باشد. وی افزود : طی هشت ماه گذشته کار شناسایی گلوگاه های ترافیکی اصلی سطح شهر که تردد شهروندان را با مشکل مواجهه کرده بود در دسـتور کار شـهرداری قرار گرفت که در اولین اقدام تقاطع خیابان آزادی و خیابان امام سجاد(ع) با هزینه بالغ بر سی میلیارد ریال تعریض که نتیجه و ثمره مثبت آن را امروز در چهره اهالی ، کسبه وساکنین محل می توان دید. شهردار قدس تصریح کرد : در ادامه اجرای سیاسـت‌های شهرداری برای تعیین تکلیف املاک معارض در طرح‌های تعریـض معابر، ملک واقع در خیابان شهید فصیحی (شفق)به مساحت ۱۹۸۶ مترمربع توسط شهرداری خریداری شد که عملیات تخریب و پاکسازی این ملک انجام شد. مسعود مختاری یادآور شد: این ملک مشکلاتی را برای تردد در این محور ایجاد کرده بود که با تعریض این بخش از خیابان، رفت و آمد عابرین پیاده و خودروها تسهیل و ترافیک خیابان شهید فصیحی روان‌تر خواهد شـد. وی با بیان اینکه تعریض خیابان فوق یکی از مطالبات بحق مردم بود، گفت: این معضل در برخی نقاط دیگر شهر نیز وجود دارد که سـبب ایجاد نازیبایی بصری در سطح شهر نیز شده است. مدیریت شهری قدس در دوره جدید با درک اهمیت این موضوع، تعیین تکلیف املاک معارض و تعریض معابر کم‌عرض را در دستور کار خود قرار داده است که بر همین اساس، تعریض تمامی معابر کم‌عرض یک به یک انجام خواهد شد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲۵ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۶۵ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز 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

گوشی فینی برای محافظت از ارزهای رمزنگاری شده به بازار می‌آید

گوشی فینی با امکان پشتیبانی از اپلیکیش بلاک چین و محافظت از ارزهای رمزنگاری شده، به‌خوبی می‌تواند از دارایی دیجیتال شما محافظت کند.

به گزارش زومیت، اواخر سال گذشته، سیرین لبز (Sirin Labs) خبر از طراحی و تولید اولین گوشی هوشمند این شرکت با قابلیت پشتیبانی از بلاک چین و قابلیت محافظت از ارزهای رمزنگاری شده داد. سیرین لبز، نام این گوشی هوشمند را فینی (Finney) گذاشت که برگرفته از نام برنامه‌نویس بیت کوین، هال فینی است. با توجه به اطلاعاتی که از این گوشی هوشمند منتشر شده، انتظار می‌رود فینی با مشخصات یک پرچم‌دار به بازار بیاید.

با توجه به اطلاعات ارائه‌شده، فینی مجهز به پردازنده اسنپدراگون ۸۴۵ کوالکام به همراه ۶ گیگابایت رم و ۱۲۸ گیگابایت حافظه داخلی به بازار عرضه خواهد شد. دوربین سلفی آن ۱۲ مگاپیکسلی با دیافراگم f/۱. ۸ و مجهز به فوکوس اتوماتیک لیزری و دوربین اصلی فینی، ۸ مگاپیکسلی با دیافراگم f/۲. ۲ و زاویه دید ۸۵ درجه خواهد بود. در قاب پشتی و درست زیر دوربین، حسگر اثر انگشت قرار دارد. صفحه نمایش این گوشی هوشمند ۶ اینچی و نسبت تصویر آن ۱۸:۹ با تراکم پیکسل ۴۰۲ PPI است.

ظرفیت باتری فینی، ۳۰۰۰ میلی‌آمپر ساعتی است و این گوشی هوشمند قابلیت اتصال به شبکه‌های GSM و LTE و همچنین شبکه وای‌فای ۸۰۲,۱۱ a/b/g/n/ac ۲x۲ نیز دارد. از دیگر ویژگی‌های فینی، قابلیت اتصال به NFC A و B، بلوتوث ۵.۰ است. سیرین لبز اعلام کرده سنسور اثر انگشت فینی فوق‌العاده امن خواهد بود و در کل می‌توان این گوشی هوشمند را در رده امن‌ترین گوشی‌ها در نظر گرفت.

از بین تمامی این مشخصات، نکته حائز اهمیت در مورد فینی که آن را از سایر گوشی‌های هوشمند متمایز می‌کند، قابلیت کیف پول رمزنگاری شده است که می‌تواند تمامی رمزهای مختلف را در خود نگه دارد و از ارزهای دیجیتال به‌خوبی محافظت کند. این کیف پول رمزنگاری شده از نظر امنیت، در برابر هر گونه تهاجم مقاوم است و فقط در حالتی که دکمه خاصی فشرده شود، کیف پول دیجیتال فعال خواهد شد.

البته، سیرین لبز پیش از این نیز گوشی هوشمند دیگری با سیستم‌عامل اندروید به بازار معرفی کرده بود که سولارین (Solarin) نام داشت و قیمت آن ۱۴هزار دلار در نظر گرفته شده بود. ویژگی خاص سولارین، امنیت فوق‌العاده بالای آن در حافظت از ارزهای دیجیتال اعلام شده بود. در قاب پشتی گوشی سولارین، یک سوئیچ فیزیکی قرار داشت که دستگاه اندرویدی را کاملا قفل می‌کرد و بعد از قفل شدن، گوشی فقط قابلیت دریافت تماس و پیام داشت. زمانی‌که سیرین لبز اقدام به طراحی و ساخت این گوشی هوشمند کرد، قصد داشت آن را فقط به سفارش افراد معروف و مدیران رده‌بالا تولید کند. ولی در نهایت سولارین فروش موفقی نداشت و سیرین لبز مجبور به تعدیل یک‌سوم کارمندان واحد تولید آن شد.

اکنون سیرین لبز ادعا می‌کند که گوشی هوشمند فینی، برای رمزنگاری ارزهای دیجیتال بسیار کاربرد دارد و به‌خوبی می‌تواند از سکه‌های دیجیتال مانند بیت کوین محافظت کند. این گوشی هوشمند به اپلیکیشن بلاک چین مجهز شده است و از بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال به‌صورت ایمن محافظت می‌کند. سیستم رمزنگاری ارزهای دیجیتال این گوشی هوشمند به گونه‌ای است که کاربران بیشتر از آنکه در فکر خرید یک گوشی هوشمند باشند، با خرید فینی قصد دارند کیف پول رمزنگاری شده برای ارزهای دیجیتال خود تهیه کنند که به صورتی ایمن بتواند از دارایی آنها محافظت کند.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۶۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: یک نمایندگی بیمه را اداره می‌کنم؛ چندوقتی است که مشتریانم کم شده‌اند و هرچه بررسی کردم دلیلی برای این موضوع نیافتم. در صورت امکان راهنمایی‌ام بفرمایید؟

بازاریابی نمایندگی بیمه

پاسخ کارشناس: در نظر داشته باشید فروش خدمات بیمه‌ای سخت‌تر از فروش خدمات دیگر است و مشتریان تا زمانی که کاملا متقاعد نشوند، وارد نمایندگی‌های بیمه نمی‌شوند. به همین منظور باید نکاتی را برای جذب مشتری این خدمات رعایت کرد. این نکات شامل قبل از ورود مشتری به داخل نمایندگی، بعد از ورود به نمایندگی و هنگام برخورد با پرسنل می‌شود. صاحب نمایندگی می‌تواند سوالاتی از قبیل «آیا برای یافتن نمایندگی دچار مشکل شدید؟ آیا از فضای نمایندگی راضی هستید؟ آیا برای مراجعه و ورود جای پارک ماشین راحت پیدا کردید؟» را قبل از ورود مشتری به نمایندگی از او بپرسد. همچنین وقتی مشتریان به نمایندگی وارد شدند، صاحب نمایندگی می‌تواند سوالاتی مانند آیا نورپردازی داخل مناسب است؟ آیا به نظرشان تمام وسایل در جای خودشان قرار گرفته است؟ و اینکه بعد از ورود به نمایندگی چه حسی داشته اند را از آنها بپرسد و در آخر سوالاتی مانند آیا از ارتباطات تلفنی یا حضوری رضایت داشته‌اند را مطرح کند. در سوالات آخر صاحب نمایندگی به‌راحتی می‌تواند پرسنل خود را نیز مورد سنجش قرار دهد. صاحب نمایندگی تمام این سوالات را می‌تواند به‌صورت یک چک لیست آماده کرده و مورد استفاده قرار دهد. البته در برخی کتاب‌های مدیریتی چنین چک لیستی‌هایی موجود است. به هرحال مالک این نمایندگی باید بداند که حرفه او مانند سوپرمارکت و رستوران نیست که مشتریان به‌راحتی وارد آن شوند. گاهی حتی صاحب نمایندگی باید از فضای کاری خود دور شود و به‌عنوان مشتری از فاصله نزدیک‌تری به کسب‌وکار خود نگاه کند. بارها پیش آمده از این طریق خود صاحبان کسب‌وکارها به ایرادات کارشان پی برده و با حل آنها کسب وکار خود را رونق داده‌اند.

مدرسه مدیریت

برای موفقیت در کارآفرینی، پل‌های پشت سر خود را خراب کنید

از بین بردن راه‌های بازگشت در نگاه اول عملی غیرعقلانی است، اما در برخی موارد، می‌تواند منجر به موفقیت‌های آتی در کسب‌وکار شود.

یکی از داستان‌های موفقیت لشکرکشی و فتح سرزمین‌های جدید، مربوط به ارنان کورتز است. این فرمانده اسپانیایی در قرن ۱۶ بخش عظیمی از امپراتوری آزتک را تصرف کرد. او سرزمینی را که امروز به نام مکزیک شناخته می‌شود، به پادشاهی کاستیل ملحق کرد.

طبق داستان‌های تاریخی موجود، کورتز تنها با ۶۰۰ نیروی نظامی (مشهور به اسپانیارد) در ابتدای قرن ۱۶ برای کشف و تصرف مکزیک امروزی به آن منطقه اعزام شد. این عملیات با تعداد پایین نیروی نظامی و همچنین مواجهه با افراد بومی که آشنایی بیشتری با آن سرزمین داشتند، کاملا غیرممکن به نظر می‌رسید.

داستان موفقیت کورتز در این نبرد کمی با شایعه هم همراه است. البته این شایعه (صرف‌نظر از صحت یا عدم صحت) به‌عنوان درسی بزرگ برای مردم امروزی قابل انتقال است. زمانی‌که کورتز به همراه ارتش خود به سواحل مکزیک رسید، دستور داد تمام قایق‌ها را آتش بزنند. این حرکت با این هدف بود که ارتش توانایی عقب‌نشینی و قبول شکست را از دست بدهد. بدین ترتیب تنها دو راه پیش روی افراد کورتز بود: پیروزی یا مرگ. سؤال اساسی این است که این سبک از رهبری، چه سنخیتی با دنیای امروز کسب‌وکار دارد؟

کارآفرینان امروزی و مؤسسان جوان استارتاپ‌ها، عموما نقشه‌ای به‌عنوان پشتیبان یا راه فرار از شکست در کسب‌وکار دارند. آنها این نقشه را برای روزی که کارها بر وفق مراد پیش نرود، به‌عنوان ذخیره حفظ کرده‌اند. البته لزوم تدوین نقشه پشتیبان یا راه فرار در زمانی‌که شما خانواده یا افرادی تحت تکفل دارید کاملا روشن است. به‌عنوان مثالی کاملا ملموس، عموم کارآفرینان در زمان شروع استارتاپ خود، شغل دومی هم دارند.

اما در برخی موقعیت‌ها اطمینان از این که راه بازگشتی وجود ندارد و شکست گزینه قابل قبولی نیست، می‌تواند منجر به موفقیت‌های بیشتر شود. به بیان دیگر، این که شما بدانید قایقی برای بازگشت نیست (یا تمام پل‌ها خراب شده‌اند)، انگیزه را برای تلاش، بیشتر خواهد کرد. در تعریف ساده اگر شما بدانید که همیشه نقشه دومی وجود دارد، از تمام انرژی، ریسک و توانایی‌های خود برای موفقیت (یا حتی حفظ کسب‌وکار) استفاده نخواهید کرد.

به‌عنوان مثال ترک کردن شغل، استفاده از تمام پس‌انداز، کار کردن با شریک جدید و بسیاری اقدامات ظاهرا خطرناک، همگی مانند آتش زدن قایق‌ها هستند. این کارها بیش از آنکه تمرکز شما را روی نقشه عقب‌نشینی جذب کنند، آن را به بقا و پیشرفت اختصاص می‌دهند. قطعا این طرز تفکر برای عموم کارآفرینان ترسناک و غیرقابل اجرا است، اما مشاوران باتجربه می‌گویند این کار، هر روز شما را با تصمیمی در مورد کسب‌وکارتان بیدار خواهد کرد. به بیان دیگر شما هر کاری می‌کنید که مسیر پیشرفت متوقف نشود.

مطمئنا تصمیم به آتش زدن قایق‌ها برای کورتز آسان نبوده است، اما نتایج عالی آن برای سال‌ها به اسم او باقی ماند. او و ارتشش شکست را به معنای مرگ دیدند و داستان‌شان به‌عنوان افسانه‌ای در طول تاریخ ماندگار شد. البته نمی‌توان گفت برای همه کارآفرینان، شکست به معنای مرگ است، اما برخی اوقات می‌تواند معنایی مشابه داشته باشد. شاید شما از شکست‌های کارآفرینی به سلامت خارج شوید و خود را بازیابید، اما قطعا برای رسیدن به هدف والایی که در ذهن دارید، باید ذهنیتی داشته باشید که هیچ شکستی را نپذیرد.

منبع: inc/zoomit

مسیر موفقیت

مهارت‌های قابل انتقال را به منظور تغییر مسیر شغلی پرورش دهید

مهارت‌های قابل انتقال مجموعه‌ای از توانایی‌های فرد هستند که او را قادر به انجام شغل‌های متنوع در بخش‌های گوناگون می‌کنند.

ریچ جونز، نویسنده میهمان وب‌سایت فست کامپانی، مدرک دانشگاهی خود را در رشته بازاریابی و فروش دریافت کرده است. او اکنون به‌عنوان مدیر استخدام در گوگل مشغول به کار است و علاوه بر آن، یک پادکست نیز منتشر می‌کند. جونز خط اتصال شغل‌های متنوع خود را در یک عبارت خلاصه می‌کند: مهارت‌های قابل انتقال.

جونز پس از مدتی کار در بخش فروش، به‌این نتیجه رسید که علاقه‌ای به این شغل ندارد. او ابتدا فعالیت مورد علاقه خود (یعنی کمک به دیگران) را کشف و سپس شغل مرتبط با آن (مدیریت نیروی انسانی) را انتخاب کرده است. به تعریفی دیگر، او از مهارت‌های فروش خود در شغل جدید استفاده می‌کند و شرکت‌ها را به متقاضیان و متقاضیان را به شرکت‌ها می‌فروشد.

البته جونز پیش از اقدام برای درخواست شغل در بخش استخدام گوگل، مهارت‌های مورد نیاز برای آن را در خود تقویت کرده است؛ مهارت‌هایی همچون برقراری ارتباط، متقاعد کردن دیگران و ارائه بهینه خدمات مشتری که در شغل آینده او مورد نیاز بوده‌اند. او اکنون پادکست خود را نیز اداره می‌کند و در مقاله‌ای کوتاه، به معرفی راهکارهایی برای تقویت مهارت‌های قابل انتقال پرداخته است که در ادامه این مقاله به آنها اشاره می‌کنیم.

آمار وظایف و دستاوردهای خود را جمع‌آوری کنید

زمانی‌که نوبت به ارائه موفقیت‌های پیشین می‌رسد، عموم افراد با مشکل مواجه می‌شوند. آنها نمی‌توانند دستاوردهای خود را به یاد بیاورند و باید ساعت‌های متمادی به تفکر و یادآوری در مورد آنها بپردازند. راه‌حل ساده برای این چالش، یادداشت کردن لحظه‌ای تمام وظایف و دستاوردهای آنها است.

یادداشت کردن موفقیت‌ها، شما را با مهارت‌هایی که در آنها قوی هستید و البته قابل رشد و انتقال هستند، آشنا می‌کند. به‌علاوه در زمان مصاحبه شغلی و ارائه رزومه نیز مشکل کمتری خواهید داشت و به‌سرعت به این موارد اشاره خواهید کرد. نکته مهم اینکه دستاوردهای فعالیت‌های متفرقه نیز باید به این لیست اضافه شوند. به‌عنوان مثال جونز فعالیت‌های تولید پادکست خود را نیز یادداشت می‌کند که در خلال آنها توانسته است برنامه‌ریزی پروژه را بیاموزد. در یک مثال کاربردی او توانسته است مهارت تدوین و توسعه فرآیند را بیاموزد که به‌عنوان مهارتی جامع و قابل انتقال شناخته می‌شود.

مثال جونز نشان می‌دهد که فعالیت‌های فوق برنامه در کنار کار اصلی، مهارت‌های قابل انتقال بهتری برای شما به ارمغان می‌آورد. به‌عنوان مثال پادکست ساختن به خاطر ماهیت مدیریتی، علاوه بر برنامه‌ریزی، مهارت حل مسئله و صحبت کردن در جمع را نیز به شما می‌آموزد که هر دو، مهارت‌هایی با قابلیت استفاده در شغل‌های متنوع هستند.

از لینکدین به‌عنوان ابزاری کاربردی استفاده کنید

وقتی به دنبال شغل جدیدی هستید، جست‌وجو در لینکدین و پیدا کردن فرصت‌های شغلی از اولین اقدامات شما خواهد بود. این سرویس در برخی کشورها هنوز به‌عنوان ابزاری جامع مورد استفاده قرار نمی‌گیرد، اما روند رو به رشد کاربران آن نشان‌دهنده نفوذ قوی این سرویس در سال‌های آتی است.

به هر حال جست‌وجو در لینکدین و مشاهده پروفایل افراد شاغل در جایگاه مورد نظر شما، راهکاری مفید برای کشف مهارت‌های مورد نیاز است. با مطالعه سابقه کاری این افراد، دیدی کلی از مهارت‌های مورد نیاز پیدا خواهید کرد. علاوه بر آن، مسئولیت‌های جاری این افراد نشان‌دهنده وضعیت کلی موقعیت شغلی و مهارت‌های اساسی آن است.

در مورد قدم‌های بعدی فعال باشید

حتی اگر از شغل فعلی خود راضی هستید، باید قدم‌های بعدی و مراحل پیش روی آن را بشناسید و به دنبال راه‌هایی برای پیشرفت در آن باشید. پس از کمی تحقیق، احتمالا متوجه می‌شوید که تمام مهارت‌های مورد نیاز برای جایگاه مورد نظر را ندارید. البته این اتفاق کاملا عادی است، حتی زمانی‌که در بخش مورد تسلط خود وارد نقش جدیدی بشوید، کمبودهای مهارتی کاملا معقول هستند. هدف اصلی باید کاهش این کمبودها باشد و این اقدام تنها با فراگیری مهارت‌های قابل انتقال امکان‌پذیر است.

به‌عنوان مثال جایگاه بعدی مورد نظر شما نیازمند مهارت عمیق آنالیز داده است، اما شما مهارتی در این زمینه ندارید. در این حالت، از مدیران بخواهید که شما را در پروژه‌هایی با اهداف مشابه شرکت دهند و در کنار وظایف خود، به بررسی و مشاهده روند پیشرفت این پروژه‌ها بپردازید. در کنار مشاهده، مهارت‌های نرم‌افزاری لازم مانند اکسل را نیز بیاموزید تا به‌مرور با مفاهیم اولیه مهارت مورد نیاز آشنا شوید. می‌توانید از همکاران حرفه‌ای خود نیز در این زمینه کمک بگیرید.

موارد گفته‌شده تنها راهکارهایی خلاصه به‌منظور آمادگی برای شغل مورد علاقه هستند. با مطالعه مهارت‌های موجود و تمرکز روی آنها، متوجه خواهید شد که بسیاری از این مهارت‌ها در انواع شغل‌ها کاربرد دارند. فراموش نکنید که قدم اول نوشتن مهارت‌های موجود، اهداف پیش رو و سپس مشخص کردن قدم‌ها بعدی است. با انجام این مراحل، وظایف خود برای تغییر مسیر شغلی را انجام داده‌اید.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit