فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه ۲۵ مرداد ۱۳۹۷

Thu. 16 Aug 2018

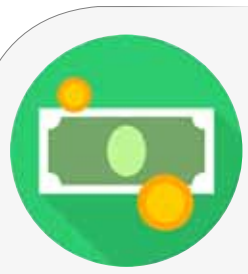
۴ ذی‌الحجه ۱۴۳۹ - سال پنجم

شماره ۱۱۳۹- ۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

تهدید بازار با سررسید حساب‌های یک‌ساله ۱۵درصدی

موج جدید آزادسازی هزاران میلیارد سپرده بانکی



بانک‌ها در آستانه سررسید حساب‌های مدت‌داری قرار دارند که در شهریورماه سال گذشته برای ممانعت از خروج منابع، حساب کوتاه‌مدت را به یک‌ساله با سود...

۳

یادداشت

کدام بسته سیاستی برای تولید به نفع بخش خصوصی است؟

کاوه زرگران

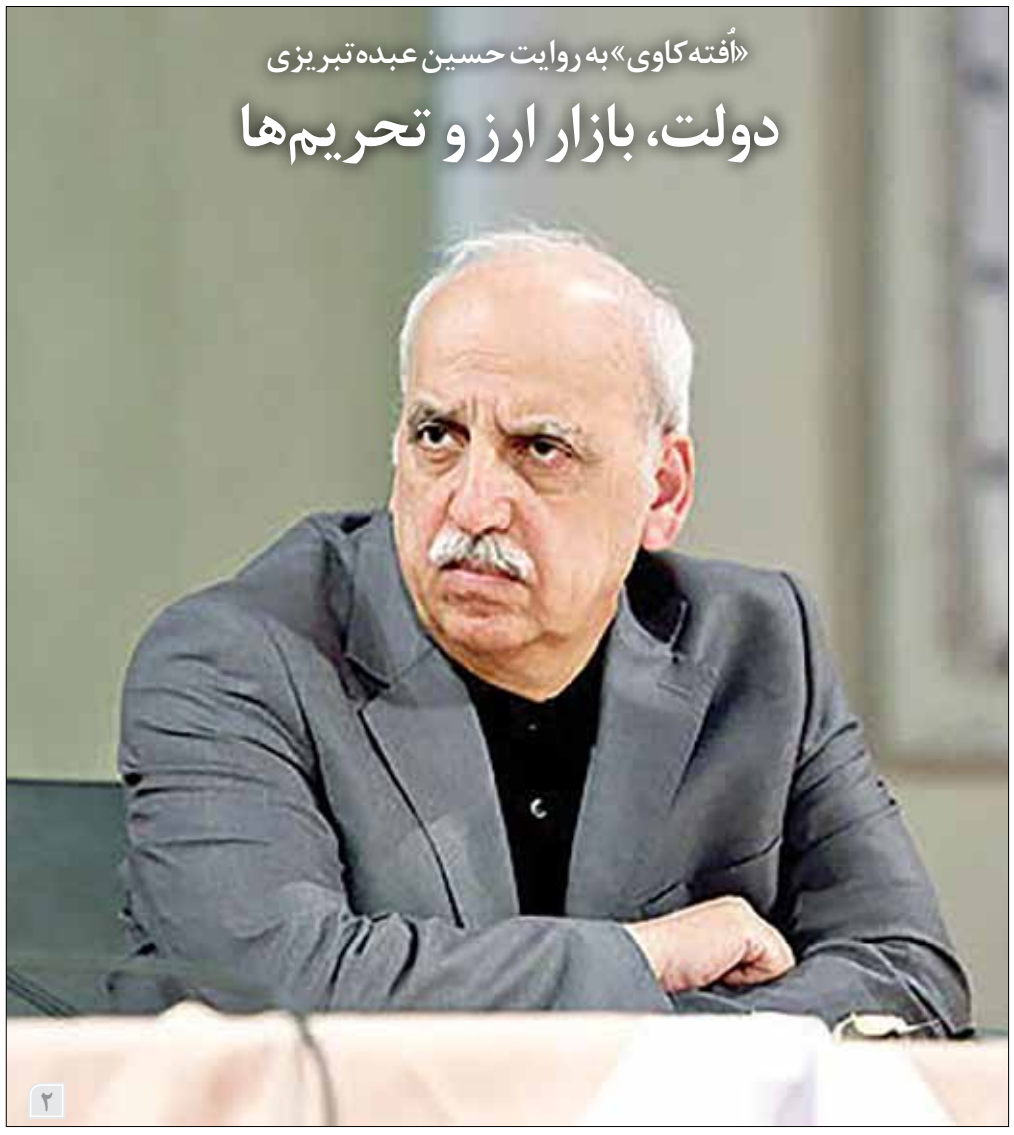
رئیس کمیسیون کشاورزی، آب و صنایع غذایی اتاق تهران

در چندماه‌اخیر سیاست‌گذاری‌ها و تصمیم‌گیری‌های دولت؛ چه آن‌ها که در قالب بسته‌ها ارائه‌شده و چه صدور بخشنامه‌ها، به‌اندازه‌ای متزلزل و غیر کارشناسی‌شده بوده که می‌توان گفت بخش خصوصی را ناامید کرده است. در شرایط کنونی تنها بسته سیاستی که می‌تواند به نفع بخش خصوصی و صنعت کشور عمل کند، بسته‌ای شامل تصمیم‌های مبتنی بر عقلانیت است. درواقع دولت باید با محور قرار دادن عقلانیت تصمیم‌های گذشته را پایش کند چراکه سیاست‌های به اجرا درآمده در سه چهار ماه گذشته، صنعت کشور را دچار زیان کرده است. تصمیم‌های دولت در ارتباط با تولید، صنعت و اقتصاد در زمانی که وضعیت کشور وخیم توصیف نمی‌شد، آن را به شرایط سخت‌تر از زمان جنگ تحمیلی تبدیل کرده است. کشوری که تحریم می‌شود باید دسترسی‌هایش را افزایش دهد...

۳

«اُفته کاوی» به روایت حسین عبده تبریزی

دولت، بازار ارز و تحریم‌ها



۲

پیشنهادهای ۳۸ اقتصاددان برای گذر از چالش‌های پیش روی اقتصاد ایران

راهکارهای کارشناسان برای عبور از بحران

کمتر از دو هفته پیش و در میانه روزهای داغ مردادماه بود که ۳۸ اقتصاددان نهادگرا در نامه‌ای به رئیس‌جمهور، الگوی کنونی اقتصاد ایران را ضدتولید و غیرمردمی دانستند و راهکارهای بیست‌گانه‌ای را برای عبور از چالش‌های پیش روی اقتصاد ایران ارائه کردند. این نامه سرگشاده در رسانه‌ها بازتاب زیادی پیدا کرد و...

۲

ترسیم آینده کشاورزی ایران از نگاه مرکز پژوهش‌های مجلس

آینده‌نگاری بخش کشاورزی در ایران

۳

پیامدهای دلالیسم در اقتصاد ایران

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- مدل کسب و کار «قلاب و طعمه»
- ۵ درس مدیریتی که می‌توانید از ایلان ماسک بیاموزید
- ۱۷ درس کلیدی برای کارآفرینان تازه‌کار
- اهمیت شبکه‌های اجتماعی برای بازاریابی کسب‌وکار
- استفاده از نوآوری‌ها برای تحقیقات بازار
- ۵ مرحله برای بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی

مدیرعامل آئودی به دلیل نقش اساسی در رسوایی فولکس واگن، زندانی شد

۸ تا ۱۶

در نشست هم‌اندیشی معاون اول رئیس‌جمهور با روسای دانشگاه‌های برتر کشور مطرح شد

چگونگی ارتباط نظام‌مند دولت با نخبگان

فرصت امروز: قانونگرایی، روشنگری درباره ابعاد تحریم‌ها و ظرفیت‌های کشور، برخورد با مفسدان اقتصادی، ارتباط نظام‌مند دولت با نخبگان، همکاری برای تزریق امید و اعتماد به جامعه و... اینها مهم‌ترین موضوعاتی بود که شامگاه سه‌شنبه در نشست هم‌اندیشی معاون اول رئیس‌جمهور با روسای ۱۳ دانشگاه برتر کشور مطرح شد، اما به جرات مهم‌ترین موضوع مطرح شده در این نشست، چگونگی ارتباط با نخبگان و ایجاد ساز و کاری برای گفت‌وگوی نظام‌مند دولت با نخبگان و مردم بود و در پایان هم قرار شد تا روسای دانشگاه‌ها در جلسه‌ای سازوکار ایجاد این ارتباط نظام‌مند میان دولت و نخبگان را با محوریت دکتر رضا فرجی‌دانا، مشاور رئیس‌جمهور تعیین کرده و سپس به دولت پیشنهاد کنند.

معاون اول رئیس‌جمهور در ابتدای این نشست، با تأکید بر ضرورت ایجاد ساز و کارهای لازم برای ارتباط نظام‌مند میان دولت با نخبگان و مردم گفت: رسالت امروز همه مسئولان اجرایی، دانشگاهیان و نخبگان و مردم همراهی و همکاری برای عبور موفق کشور از شرایط خطیر کنونی است.

اسحاق جهانگیری با اشاره به جنگ تبلیغی و روانی آمریکا و رسانه‌های وابسته آنان علیه ملت ایران گفت: دشمنان تمام تلاش خود را به کار بسته‌اند تا با یک جنگ روانی و رسانه‌ای، افکار عمومی در ایران را با تشویش، نگرانی و ناامیدی نسبت به آینده کشور و نظام مواجه سازند. دشمنان سرمایه اجتماعی کشور را نشانه گرفته‌اند که همه دلسوزان کشور باید با وحدت و همدلی نگذارند سرمایه اجتماعی کشور دچار فرسایش شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، معاون اول رئیس جمهور ادامه داد: امروز مردم و به ویژه نسل جوان نسبت به آینده نگرانی‌هایی دارند و تلاش ما باید بر محوریت رفع نگرانی مردم و ایجاد امید و نشاط در جامعه متمرکز شود. در فضای بی‌اعتمادی و ناامیدی نسبت به آینده هر نوع سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی برای کشور با مشکل مواجه می‌شود بنابراین ایجاد امید و اعتماد نسبت به آینده کشور باید اولویت همه ما باشد.

رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با اشاره به آگاهی دولت از وجود ضعف در ساختار ارتباطی دولت با نخبگان و مردم گفت: باید این اختلال ارتباطی با کمک صاحبنظران و هم‌اندیشی دولت با نخبگان مرتفع و مناسبات ارتباطی میان دولت و نخبگان و مردم تقویت شود تا بتوانیم جنگ روانی دشمن را با شکست مواجه کنیم.

معاون اول رئیس جمهور اضافه کرد: در شرایط حساس کنونی باید به سمتی حرکت کنیم که نخبگان، دانشگاهیان و دانشگاه‌ها بتوانند نقش واقعی خود را در کشور ایفا کنند و به کانون حل و فصل مشکلات و مسائل کشور تبدیل شوند.

جهانگیری همچنین با اشاره به این‌که پس از برجام کشور در مسیر توسعه قرار گرفت و به دنبال جذب و تأمین منابع مالی برای رفع نیازهای دانشگاه‌ها و نوسازی و تجهیز بخش‌های مختلف علمی و اقتصادی در مسیر توسعه کشور بودیم، خاطرنشان کرد: اولویت نخست همه ما در شرایط تحریم باید تلاش برای اداره مطلوب کشور به نحوی باشد که به زندگی مردم کمترین آسیب وارد شود، چرا که آمریکا در تلاش است با اعمال فشارهای مختلف بر جامعه ما را به عقب‌نشینی و تسلیم وادار کند اما به فضل الهی و با تلاش و همت مردم و مسئولین این مشکلات را به خوبی پشت سر خواهیم گذاشت و از این شرایط عبور خواهیم کرد.

او با بیان اینکه در چهار ماهه نخست امسال در مقایسه با چهار ماه ابتدای سال گذشته هم به لحاظ فروش نفت و درآمدهای ارزی و هم به لحاظ اختصاص ارز برای تأمین نیازهای اساسی کشور در وضعیت مطمئن‌تری هستیم، تاکید کرد: همه تدابیر لازم برای مواجهه با شرایط مختلف اندیشیده شده است و جای هیچ‌گونه نگرانی وجود ندارد.

معاون اول رئیس جمهور با تأکید بر اهمیت وحدت مسئولان کشور و قوای سه‌گانه در مدیریت شرایط خطیر کنونی و تسهیل فرآیندهای تصمیم‌گیری و اجرایی تصریح کرد: خوشبختانه با تدبیر رهبر معظم انقلاب و تشکیل جلسات مستمر شورای عالی هماهنگی اقتصادی سران قوا شاهد وحدت رویه در مواجهه با مسائل مختلف کشور هستیم و دولت نیز در این راستا آمادگی لازم را برای اصلاح فرآیندهای تصمیم‌گیری و اجرایی متناسب با شرایط مختلف را دارد.

جهانگیری همچنین حل و فصل اختلافات داخلی را ضروری خواند و گفت: همه نخبگان سیاسی و اجتماعی و گروه‌ها و جریان‌های سیاسی مختلف باید برای انسجام و وحدت در کشور بیش از پیش تلاش کنند تا اعتماد و امید مردم را ترمیم کنیم.

معاون اول رئیس جمهور در بخش دیگری از سخنان خود ضمن انتقاد از سیاست‌های خصمانه آمریکا علیه کشورمان و خروج غیرقانونی از برجام تصریح کرد: به تصدیق غالب نخبگان کشور در مقطع کنونی با توجه به سیاست‌های خصمانه و توأم با بی‌احترامی دولت آمریکا علیه جمهوری اسلامی ایران مذاکره با این کشور پذیرفتنی نیست.

رئیس دانشگاه علامه طباطبائی نیز در این نشست با اشاره به فضاسازی‌های انجام‌شده توسط دشمنان علیه کشور درخصوص موضوعات مختلف سیاسی نظیر برجام و رژیم حقوقی دریای خزر خواستار بسترسازی و حضور دانشگاهیان برای توضیح مسائل سیاسی و حقوقی به افکار شد و گفت: اگر نتوانیم در این مسائل روشنگری لازم را انجام دهیم و با ایجاد شوک‌های مثبت روانی و رسانه‌ای به جامعه، افکار عمومی را همراه نکنیم، کشور با مشکل مواجه خواهد شد.

رئیس دانشگاه امیرکبیر هم در این جلسه با بیان اینکه وحدت مسئولان در داخل کشور باید نمود عینی داشته باشد، بر برنامه‌ریزی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت برای تامین نیازهای جامعه تاکید کرد و گفت: خوشبختانه در محافل علمی بدون توجه به سوداگری‌های بازار تحقیقات و امور پژوهشی به خوبی در حال انجام است.

در این نشست رئیس دانشگاه شهید بهشتی نیز با اشاره به برخی نگرانی‌ها در میان اساتید دانشگاه و دانشجویان درخصوص وضعیت کنونی کشور، گفت: دولت باید با ارتباط قوی‌تر با محافل دانشگاهی این نگرانی‌ها و دغدغه‌ها را مرتفع کند.

رئیس دانشگاه تهران نیز موضوع تقویت تعامل دستگاه‌ها با یکدیگر و استفاده از تجارب دانشگاهی برای حل و فصل موضوعات پیش رو را یادآور شد و خواستار همکاری بیشتر دستگاه‌های حاکمیتی با نهادهای علمی شد.

وی ارائه راهکار از سوی دانشگاه‌ها را منوط به در اختیار داشتن اطلاعات دقیق از مسائل و مشکلات پیش روی دولت دانست و اظهار داشت: در صورت ارتباط بیشتر مسئولان اقتصادی با دانشگاهیان می‌توان برای برون‌رفت از مسائل موجود به راه حل‌های اجرایی رسید.

در ادامه این جلسه روسای دانشگاه‌های تهران، صنعتی شریف، علم و صنعت ایران، خواجه نصیرالدین طوسی، شهید بهشتی، علامه طباطبائی، امیرکبیر، تربیت مدرس، صنعتی اصفهان، شیراز، تبریز و اصفهان نیز هر کدام در سخنانی با تأکید بر این‌که ظرفیت‌های بزرگی در دانشگاه‌های کشور برای برون‌رفت از مشکلات وجود دارد، آمادگی خود را برای همراهی با دولت و ارائه پیشنهادات راهگشا به منظور حل بحران‌های فعلی اعلام کردند.

روسا و اساتید دانشگاه‌های حاضر در جلسه همچنین ضمن بیان دغدغه‌ها و مشکلات خود تصریح کردند: مسائل و مشکلات اقتصادی و چالش‌های پیش روی کشور نظیر ترمیم سرمایه اجتماعی، بیکاری، مسائل زیست محیطی، آب و آسیب‌های اجتماعی از طریق ارتباط نظام‌مند بدنه کارشناسی دولت با بدنه علمی دانشگاه‌ها قابل حل و فصل است.

رئیس‌جمهور در جلسه هیات دولت:

قیمت ارز حتما پایین‌تر خواهد آمد

رئیس جمهور، تلاش برای افزایش تولید، صادرات و اشتغال در کنار تنظیم بازار و شفاف‌سازی امور را بالاترین عبادت و انقلابی‌بودن دانست و به بانک مرکزی، گمرک و وزرای کابینه دستور داد تمام فعالیت‌های خود را به مردم گزارش و اطلاع دهند تا بدانند ارز به چه کسانی داده می‌شود و چگونه هزینه می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حجت‌الاسلام والمسلمین دکتر حسن روحانی روز چهارشنبه در جلسه هیات دولت با اشاره به امضای کنوانسیون رژیم حقوقی دریای خزر گفت: بیش از ۲۰ سال است که مذاکره درباره مسائل دریای خزر بین ۵کشور ساحلی آن جریان دارد. بخشی از مسائل را حل کردیم و بخشی از مسائل هم باقی مانده است. بر سر بخشی از مسائل، کشورهای شمالی دریا توانستند با هم توافق کنند. روسیه که روزی بخش اعظم دریای خزر را متعلق به خود می‌دانست، امروز به سهم ۱۷درصدی از این دریا اکتفا کرده است. بر سر تقسیم قسمت شمالی دریا و زیربستر آن کشورهای روسیه، قزاقستان و آذربایجان با هم توافق کردند و سهم روسیه ۱۷درصد از مجموع دریا شد. روحانی با اشاره به اینکه پس از بیست و چند سال مذاکره، شاید ۳۰درصد مسأله را تا امروز حل و فصل کردیم و حل و فصل بقیه مسائل، باقی مانده است، افزود: باید مذاکرات را ادامه دهیم، چرا که راهی جز این وجود ندارد؛ باید با گفت‌وگو و مذاکره مسائل را حل و فصل کنیم. رئیس جمهور در ادامه با بیان اینکه نکته آخر سخنانم مربوط به مسائل بازار در شرایط امروز است، تصریح کرد: امروز نیازمند آرامش در بازار هستیم. در شرایطی هستیم که دشمنان می‌خواهند به کشور فشار وارد کرده و زندگی مردم را دچار مشکل کنند و در این وضعیت دولت وظیفه بسیار سنگینی برعهده دارد. همه وزرا، معاونین و تمام مسئولین دستگاه‌ها در سراسر کشور، بار مسئولیت سنگینی را برعهده دارند. رئیس جمهور افزود: باید بدانیم امروز مشکل اول در کشور، مشکل اقتصادی است. مشکل اقتصادی با بگیر و ببند حل نمی‌شود. ممکن است بگیر و ببند در گوشه‌ای لازم باشد اما اساس آن است که باید فضا آرام شود و مردم نسبت به آینده اعتماد پیدا کنند. باید مردم بدانند آینده بدی در انتظار آنها نیست. اگر چیزی موجب نگرانی آنهاست، آن نگرانی را برطرف کنیم.

دکتر روحانی اظهار داشت: اگر امروز می‌خواهیم در برابر توطئه آمریکا ایستادگی و مقابله کنیم، باید فضای کسب و کار آرام در ایران به‌وجود بیاید. اگر فضای کسب و کار آرام به‌وجود آمد، آمریکا شکست خورده است. اگر تنش و اختلاف و ناامیدی بیشتر شد، وضع بدتر می‌شود و مشکلات افزایش می‌یابد. باید همدیگر را یاری و کمک کنیم. رئیس جمهور تصریح کرد: امروز هدف ارتقا و افزایش تولید و صادرات است. هدف امروز این است که مواد اولیه تولید را تامین کنیم. بانک مرکزی طبق دستور دولت، تمام درآمد صادرات غیرنفتی را برای عرضه به سامانه نیما اختصاص داده است، تا همه تولیدکنندگان و آنهایی که مواد لازم و یا ضروریات زندگی مردم را وارد می‌کنند، بتوانند از این ارز استفاده کنند.

دکتر روحانی خاطرنشان کرد: این ارز باید با قیمت متعادل در اختیار تولیدکنندگان و واردکنندگان قرار بگیرد. قیمت ارز حتماً از قیمتی که امروز در سامانه نیما هست، پایین‌تر خواهد آمد. همه عوامل و مولفه‌های اقتصادی این را می‌گوید. مردم باید بدانند برای تمام ارز مورد نیاز واردات و تولید آنها یک قیمت تقریبی متعادل، با نوسان قیمت در حد ۱۰۰ تا ۲۰۰ تومان وجود دارد که بر آن مبنا بتوانند زندگی و کار خود را تنظیم کنند.

رئیس جمهور ادامه داد: اگر مردمی هستند که در این قضیه تحت فشار قرار می‌گیرند، حتماً باید به آنها کمک کنیم و کمک خواهیم کرد. نباید مردم را تنها بگذاریم، مردم هم نباید دولت را تنها بگذارند. همه در کنار هم هستیم. مردم باید احساس کنند دولت نوکر و خادم و کارگزار و منتخب آنها است. هیچ کاری در کشور نمی‌کنیم جز آنکه برای دولت روشن شود که به نفع مردم و آینده کشور است.

دکتر روحانی با اشاره به اینکه امروز اساس برنامه برمبنای صادرات غیرنفتی است که رقم آن قابل ملاحظه است، خاطرنشان کرد: رئیس بانک مرکزی گله دارد که مردم در سامانه نیما نمی‌خرند در حالی که ما ارز زیاد داریم. گفتم قیمت را بیاورید پایین تا مردم بخرند و این خوب است و خبر خوبی بود که هم از وزیر نفت شنیدم و هم از رئیس کمیته مرکزی شنیدم؛ می‌گوید واردکننده و تولیدکننده ارزی که در سامانه نیما عرضه می‌کنیم، نمی‌خرند و می‌گویند این ارز گران است؛ در این سامانه نیما خیلی مداخله نمی‌کنیم ما می‌توانیم کمک کنیم ولی در این زمینه معمولاً دو طرف تقاضا و عرضه است که همدیگر را پیدا می‌کنند.

رئیس جمهور با بیان اینکه امروز در کشور تنها به دنبال افزایش تولید هستیم، تصریح کرد: تولید باید بالا رفته و صادرات افزایش پیدا کرده و اشتغال در این کشور زیاد شود و در این شرایط باید برای عده‌ای که بیکار می‌شوند، راه نجات پیدا کنیم. باید مسأله اشتغال را حل کرده و وحدت جامعه‌مان را بیشتر کنیم.

دکتر روحانی با تاکید بر ضرورت تقویت شفافیت در کشور، گفت: بانک مرکزی و وزرای دولت هرچه هست و هر کاری می‌کنند را می‌بایست به مردم گزارش دهند؛ اگر به کسی ارز می‌دهند به مردم بگویند؛ کسی ارز وارد می‌کند، بگویند. گمرکات به مردم اطلاع دهند. بانک مرکزی، وزارت صمت، بهداشت و جهاد کشاورزی اطلاعاتی که مورد نیاز است را به مردم بدهند تا مردم در جریان باشند ما به چه کسی پول می‌دهیم چه کار می‌کنیم و چه جور زندگی می‌کنیم.

دریچه

مسئولان چه پاسخ داده‌اند؟

حاشیه‌های کمپین «فرزندت کجاست؟»

کمپین «فرزندت کجاست؟» در روزهای اخیر باعث شده است تا بسیاری از مسئولان بلندپایه کشور درباره فعالیت فرزندان خود برای افکار عمومی روشنگری کنند.

به گزارش «انتخاب»، این کمپین شمار زیادی از مسئولان فعال در فضای مجازی را به خود جلب کرده و تعدادی دیگر نیز به صورت اجباری و از ترس اینکه بعدها درباره آنها حرف و حدیث‌های بیشتری پیش نیاید، وادار به پاسخگویی به آن شدند.

نفس راه‌اندازی این کمپین، به روشن شدن برخی زوایای زندگی مسئولان کمک می‌کند، اما در این بین، نوع پاسخ برخی مسئولان، نه‌تنها رفع ابهامی از زندگی فرزندان آنها نکرده بلکه ابهامات فراوان دیگری را نیز ایجاد کرده است.

غالب مسئولانی که به سوال این کمپین پاسخ داده‌اند، فرزندان خود را مشغول تحصیل یا فعالیت پاره‌وقت در شرکت‌های خصوصی عنوان کرده‌اند. سوال اینجاست که در این صورت، فرزندان مسئولانی که در هیات مدیره‌های شرکت‌های گوناگون حضور دارند و بارها و بارها نام آنها به صورت علنی یا مخفف شنیده شده و در مواردی نیز تخلفات آنها محرز و پرونده قضایی برای آنها تشکیل شده، کجا هستند؟

در این میان، چند حالت وجود دارد؛ اول اینکه مسئولانی که فرزندان آنها چنین فعالیت‌هایی دارند به کمپین نپیوسته‌اند و دوم اینکه برخی مسئولان اطلاعاتی کلی و مبهم درباره فرزندان خود داده و تلاش کرده‌اند تا ضمن حفظ ژست روشنگری و شفافیت، عملا دردسر این کمپین را از خود دور کنند. به عنوان نمونه، علی ربیعی، وزیر برکنار شده تعاون، کار و رفاه اجتماعی در پاسخ به سوال این کمپین، نوشته است: «دو پسر من هیچ کدام کار دولتی ندارند و تنها دخترم به کار تربیت فرزندان مشغول است.» پاسخ مبهم ربیعی درباره فعالیت پسر خود اما در حالی است که کسی در مورد تحصیلات آقازاده‌ها سوال نکرده است و نکته دیگر اینکه شایعات متعددی درباره پسر او در سال‌های اخیر همانند جلسه جنجالی استیضاح او در مجلس دست به دست شده است.

همچنین محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه هم در پاسخ به سوال این کمپین گفته است: «خداوند نعمت سه پسر به من عطا کرده؛ فرزند اولم دانشجوی فوق لیسانس اقتصاد؛ دیگری دانشجوی دکترای عمران و پسر کوچکم دانشجوی کارشناسی زبان‌های خارجی و همگی در تهران هستند و هیچ یک شغل دولتی ندارند. تنها عروسم نیز دانشجوی دکترای شیمی است و گاهی به صورت پاره‌وقت تدریس می‌کند.»

پاسخ نوبخت نیز در حالی است که اخیرا شایعاتی درباره بازداشت یکی از پسرانش مطرح شده بود. حجت‌الاسلام محسنی‌اژه‌ای، سخنگوی قوه قضاییه اخیرا درباره این شایعه گفته بود که شما خبرنگار هستید و به زودی متوجه خواهید شد. نوبخت هم بلافاصله بازداشت پسرش را تکذیب کرده بود.

روندی که برخی مسئولان در کمپین «فرزندت کجاست» در پیش گرفته‌اند، عملا انحراف از اهداف اولیه این کمپین است. این مسئولان به جای اینکه پاسخ دهند فرزندان آنها دقیقا به چه کاری مشغول هستند، مدرک تحصیلی فرزندان خود را مطرح کرده و صرفا به یک پاسخ کلی نظیر «فرزندم شغل دولتی ندارد» بسنده می‌کنند. سوال اینجاست که هدف از این کمپین، اطلاع از مدرک تحصیلی فرزندان مسئولان است یا شفاف‌سازی در مورد فعالیت‌های آنان؟ اگر پاسخ، گزینه دوم است – که همین طور هم هست – چرا مسئولانی همچون نوبخت و ربیعی و امثال آنها با کلی‌گویی از آن فرار می‌کنند؟

اینکه «فرزندانم شغل دولتی ندارند» پاسخ مناسبی برای سوال این کمپین نیست و هیچ ابهامی را هم رفع نخواهد کرد. ماجرا وقتی قابل تامل‌تر می‌شود که بدانیم قریب به اتفاق «آقازاده»هایی که در سال‌های اخیر صحبت از تخلفات آنها مطرح شده، شغل دولتی نداشته‌اند. به عنوان نمونه، بابک زنجانی که پرونده نفتی او و بدهی میلیاردی‌اش به کشور سال‌هاست محل بحث است و هنوز خبری از بازگشت این مبلغ به بیت‌المال نشده، شغل دولتی نداشت. به بیان ساده‌تر، این متهم نفتی بدون داشتن شغل دولتی، اکنون ۲ میلیارد یورو به بیت‌المال بدهکار است.

ماجرا پیچیده نیست؛ دسترسی به بیت‌المال نیازمند داشتن شغل دولتی نیست. از قضا می‌توان گفت شغل دولتی به دلیل مسئولیتی که برای شخص می‌آورد و نظارت بیشتری روی فرد انجام می‌شود معمولا انجام تخلف در ابعاد گسترده را محدودتر می‌کند. با وجود این دلیل و مثال ساده و دم دستی، چطور مسئولان تصور می‌کنند با گفتن یک جمله و دور بودن فرزندان‌شان از مشاغل دولتی، ابهامات درباره آنها رفع می‌شود؟

کمپین «فرزندت کجاست» با هدف شفاف‌سازی راه‌اندازی شده و در آن، کسی به دنبال دولتی یا غیردولتی بودن شغل آقازاده‌ها نیست. اتفاقا شفاف‌سازی از فعالیت دقیق آنها و تشخیص میزان دسترسی‌شان به بیت‌المال، اهمیت فراوانی دارد که اکنون به نوعی مورد تمسخر برخی مسئولان قرار گرفته است. این تمسخر اما بازتاب وسیعی میان مردم در شبکه‌های اجتماعی داشته است. برخی می‌گویند بعد از راه‌اندازی این کمپین فهمیدیم خیلی از آقازاده‌ها از اساس بیکارند و ابوی گرامی همچنان مشغول خرجی دادن به آنهاست!

این واکنش‌های شوخ‌طبعانه نشان می‌دهد مسئولان نمی‌توانند با روش‌های رسانه‌ای دهه‌ها پیش که مبتنی بر ارتباط یک‌طرفه رسانه‌ای و بدون چالش بوده است، خود را از زیر بار مسئولیت خارج کرده و ژست شفاف‌سازی بگیرند! نه، این شوخی‌ها دیگر جواب نمی‌دهد!

پیشنهادهای ۳۸ اقتصاددان برای گذر از چالش‌های پیش روی اقتصاد ایران

راهکارهای کارشناسان برای عبور از بحران

ایمان ولی‌پور
ایمیل: Ivankaramazof@yahoo.com

کمتر از دو هفته پیش و در میانه روزهای داغ مردادماه بود که ۳۸ اقتصاددان نهادگرا در نامه‌ای به رئیس‌جمهور، الگوی کنونی اقتصاد ایران را ضدتولید و غیرمردمی دانستند و راهکارهای بیست‌گانه‌ای را برای عبور از چالش‌های پیش روی اقتصاد ایران ارائه کردند. این نامه سرگشاده در رسانه‌ها بازتاب زیادی پیدا کرد و حتی رهبری نیز در سخنان چند روز پیش خود در جمع اقشار مختلف مردم به آن اشاره کردند و گفتند: «اخیراً عده‌ای کارشناس اقتصادی که با دولت هم مخالفتی ندارند و برخی هم صاحب‌نام هستند، نامه‌ای دلسوزانه به رئیس‌جمهور محترم نوشته‌اند و ضمن برشمردن مشکلات ساختاری و موجود اقتصادی، راه‌حل‌ها را هم ارائه کرده‌اند که این راه‌حل‌ها اکثراً صحیح بودند.»

به گفته رهبری، اغلب این راه‌حل‌ها قبلاً در شعارهای سال و سیاست‌های کلی اعلام شده بود و این نشان می‌دهد که مشکلات اقتصادی کشور راه‌حل دارد.

حالا با گذشت دو هفته از نگارش این نامه به رئیس‌جمهور، خبر رسیده که سازمان برنامه و بودجه کشور از ۳۸ اقتصاددان امضاکننده نامه دعوت کرده است تا روز شنبه هفته آینده در این سازمان حاضر شوند و در رابطه با راهکارهایی که در نامه خود ارائه کرده‌اند با مسئولان سازمان برنامه و بودجه به بحث و بررسی بنشینند.

در همین زمینه، امرالله امینی، یکی از ۳۸اقتصاددان امضاکننده نامه درباره واکنش دولت و دعوت سازمان برنامه و بودجه به خبرگزاری مهر گفت: سازمان برنامه و بودجه از کارشناسان امضاکننده این نامه دعوت کرده تا روز شنبه با حضور در این سازمان نقطه نظرات خود برای عبور از چالش‌های پیش روی اقتصاد کشور را عنوان کنند. در این جلسه است قرار است درخصوص بند بند این نامه صحبت شود. همچنین درخصوص مباحثی نظیر ساختارهای اقتصادی، سیستم‌های پولی، مالیات، فساد و رانت، تورم، بیکاری و ارز نیز به‌صورت کارشناسی صحبت خواهد شد.

۳۸ اقتصاددان نهادگرا

این ۳۸ اقتصاددان که عمدتا در نحله فکری اقتصاد نهادگرایی قرار می‌گیرند، در نامه خود، گذاری بر اقتصاد ایران در چهار دهه گذشته داشته و معتقدند که اقتصاد دهه نخست پس از انقلاب ۵۷، اقتصاد حاکمیت‌محوری بوده که در آن پیوندی قوی میان حاکمیت و مردم و پشتیبانی دولت از فعالیت‌های مولد بخش خصوصی وجود داشت، اما به باور آنان، این رویه پس از جنگ هشت ساله تغییر یافت و اقتصاد خصوصی - دولتی (خصولتی) شکل گرفت؛ در واقع، قرار بود در پایان جنگ و در ابتدای دوره سازندگی، اقتصاد دولتی به اقتصاد رقابتی تبدیل شود اما در عمل، اقتصاد رفاقتی پا به عرصه گذاشت.

امضاکنندگان این نامه عبارتند از: عبدالمجید آهنگری، مرتضی افقه، ناصر الهی، امراله امینی، کمال اطهاری، سیدمحمد بحرینیان، علی‌اصغر بانویی، سجاد برخورداری، جهان میرپیش‌بین، هاتف حاضری، غلامحسین حسن‌تاش، حمیدرضا حری، محمود ختائی، حسین راغفر، مراد راهداری، محسن رنانی، محسن ریاضی، سعید راسخی، شهریار زروکی، احسان سلطانی، بهرام سحابی، عباس شاکری، ولی‌اله شهبازخانی، حسن طائی، فرهاد علی‌نژاد مهربانی، جمال‌فتح‌الهی، رسول قاسمی، سیدضیاءالدین کیاالحسینی، کامران کسرایی، سیدمحمد حسن مصطفوی، فرشادمؤمنی، میرحسین موسوی(استاد اقتصاد)، سعید نایب، سیدمحمدباقر نجفی، علی‌رضا ناصری، محمد لشگری، محمدرضا یوسفی، سیداحمد یزدان‌پناه.

راه‌حل‌های بیست‌گانه

اما راهکارهای بیست‌گانه این اقتصاددانان چه بوده است؟ در ادامه گزارش، تیتروار نگاهی می‌کنیم به راه‌حل‌هایی که به باور این ۳۸ اقتصاددان می‌تواند اقتصاد ایران را در گذر از چالش‌های کنونی یاری دهد.

۱- محدودسازی و کاهش تزریق رانت (به خصوص رانت منابع و انرژی) به بنگاه‌های خصولتی و توزیع عادلانه، متناسب و متوازن آن در طول زنجیره‌های ارزش با توجه به ایجاد اشتغال و ارزش‌افزوده.

۲- نظام تصمیم‌گیری کنونی به هیچ‌وجه قادر به حل و فصل مشکلات کنونی نیست و باید یک نهاد فراقوه‌ای به شیوه کاملاً متفاوتِ تصمیم‌گیری ایجاد شود ، به طوری که از تشتت فکری و سیاستی کنونی پیشگیری شود.

۳-مبارزه فراگیر با فساد از طریق محدودسازی یا حذف انواع رانت‌ها به‌ویژه رانت‌های انرژی. لازمه مبارزه فراگیر با فساد، شفاف‌سازی همه فرآیندهای کسب درآمدهای ارزی و ریالی بخش عمومی و موارد مصرف آنهاست.

۴- برنامه‌ریزی عاجل برای تقویت توان حکمرانی (کنترل و نظارت و قاعده‌گذاری) دولت و جهت‌گیری به سمت به‌کارگیری مدیرانی در دولت که درک درستی از بایسته‌های توسعه‌گرای حکمرانی داشته باشند.

۵-تفکیک کامل مدیریت دولتی از مدیریت بنگاه‌های خصولتی، جرم‌انگاری انتقال مدیران دولتی به بنگاه‌های خصولتی قبل و بعد از بازنشستگی.

۶- کنترل جدی نوع روابط میان مدیران دولتی و نمایندگان مجلس شورای اسلامی و کنترل نوع خدمت‌دهی دستگاه‌های دولتی و بنگاه‌های خصولتی به نمایندگان.

۷- چابک‌سازی و سالم‌سازی نظام مالیاتی کشور و گسترش دامنه مالیات‌ستانی به کلیه بخش‌های خدماتی و به خصوص مالیات بر مستغلات، درآمدهای حاصل از سود سپرده‌های بانکی و فعالیت‌های نامولد مانند واسطه‌گری و دلالی. کاهش مالیات صنایع کوچک و متوسط به‌عنوان رکن اصلی فرصت‌های شغلی مولد (به‌ویژه در بخش‌های کاربر و نوآور) و لغو معافیت‌های مالیاتی صادرات مواد خام و اولیه.

۸- با هدف شفاف‌سازی مهم‌ترین کانون توزیع رانت و امکان‌پذیر کردن نظارت‌های همگانی و تخصصی و پاسخگو کردن دولت در باب تک‌تک موارد تخصیص‌های ارزی، تصمیمات تخصیص منابع ارزی به مجلس شورای اسلامی واگذار شود.

۹- به‌منظور کوتاه‌کردن دست نهادهای غیرپاسخگو، بانک‌های به‌اصطلاح خصوصی بزرگ در صورتی که از نظر حسابداری، ورشکسته محسوب نمی‌شوند در یکدیگر ادغام و به یک یا دو بانک تبدیل شوند و در مورد بانک‌های خصوصی کوچک یا از نظر حسابداری ورشکسته، انحلال، ادغام یا حتی انتقال مالکیت آن‌ها در دستور کار قرار گیرد.

۱۰- منحصر کردن نگهداری حساب‌های بخش عمومی در بانک‌های دولتی و جلوگیری از پرداخت بهره به این سپرده‌ها.

۱۱- مدیریت عرضه و تقاضای ارز با محدود کردن تخصیص ارز به کالاهای اساسی غذا، دارو و نیازهای اساسی بخش تولید، ساخت در داخل کشور و جلوگیری از فعالیت‌های سوداگرانه بر روی آن.

۱۲- برقراری پیمان‌نامه ارزی برای بنگاه‌های صادراتی که از منابع و یارانه‌های عمومی بهره گرفته‌اند و بازگرداندن ارز صادراتی به بانک مرکزی.

۱۳- تا قبل از تحقق اصلاحات پیشنهادی، ایجاد بازار ثانویه ارز نیازمند بررسی کارشناسی و دقیق نتایج و پیامدهای آن است و در شرایط کنونی باید از تعجیل در راه‌اندازی آن جدا اجتناب شود.

۱۴- در کوتاه‌مدت، دولت باید به‌منظور بازگرداندن اعتماد و آرامش عمومی، تمام ظرفیت‌های خود را برای مهار تلاش‌هایی که افزایش شدید قیمت‌ها را دنبال کرده‌اند، با هدف ایجاد ثبات در اقتصاد کشور به‌کار گیرد و از هرگونه افزایش قیمت‌ها، از جمله قیمت ارز در نرخ اعلانی خود، جلوگیری کند.

۱۵- خروج تمامی بنگاه‌ها و نهادهای نظامی از فعالیت‌های اقتصادی.

۱۶- تأمین هزینه‌های امنیت کشور از طریق اخذ مالیات و انحصار آن در مسیر بودجه عمومی مصوب مجلس.

۱۷-با توجه به اینکه یکی از ارکان شکل‌دهنده بحران موجود تن دادن به منافع واردکنندگانی است که رابطه‌ای با تولید ندارند و فرصت‌های شغلی داخل را از بین می‌برند، بازنگری در سیاست‌های وارداتی از الزامات توجه به تولید داخلی است.

۱۸- تجدیدنظر اساسی در بسترهای فضای کسب‌وکار در جهت کاهش هزینه‌های بخش‌های مولد و افزایش هزینه‌های بخش‌های نامولد.

۱۹- طراحی برنامه ویژه مسکن اقشار کم‌درآمد و خارج ساختن زمین و مسکن از مناسبات سوداگرانه.

۲۰- گرچه بی‌ثباتی‌های اخیر بازار اصولاً ریشه در مشکلات ساختاری یادشده در بالا دارد، اما شکل‌گیری سریع بحران در هفته‌های اخیر ریشه در بی‌اعتمادی عمومی به نظام تصمیم‌گیری و ناهماهنگی سیاست‌مداران ارشد و عدم انسجام و بی‌ثباتی در موضع‌گیری‌های داخلی در برابر تنش‌های خارجی دارد. بر این اساس لازم است تشتت در موضع‌گیری‌های سیاسی و اظهارنظر و ورود مقامات غیرمسئول در حوزه سیاست خارجی به سرعت پایان پذیرد و کلیت نظام سیاسی موضعی شفاف و عقلانی و مبتنی بر تعامل مثبت در حوزه سیاست خارجی اتخاذ و رسماً اعلام کند.

در پایان نامه هم آمده است که همه گزاره‌های فوق، مستند به شواهد آماری است که به‌تدریج به اطلاع مردم خواهد رسید.

«اُفته‌کاوی» به روایت حسین عبده‌تبریزی

دولت، بازار ارز و تحریم‌ها

حسین عبده‌تبریزی، اقتصاددان ایرانی روشی را در مدیریت مالی پیشنهاد و تدقیق کرد که نامش را گذاشته بود «اُفته‌کاوی». می‌توان این واژه را مفروض گرفت و روش پیشنهادی او را مورد بررسی قرار داد اما بحثی که خود عبده‌تبریزی در مورد ریشه کلمه افته مطرح می‌کند هم مهم است و هم تصویری از رویکرد او به مسائل را نشان می‌دهد، به‌ویژه زمانی که به قول خودش به افته ایرانی نیاز داشته باشیم.

عبده‌تبریزی افته را معادل کلمه case قرار می‌دهد و بعد از آن با ارجاع به فرهنگ لغت وبستر، آن را چنین تعریف می‌کند: «مجموعه معینی از اوضاع و شرایط است. وضعیتی ویژه از یک شخص، شیء یا کنش خاص. وضعیتی که نیاز به بررسی و اخذ تصمیم دارد. آنچه واقعا وجود دارد یا به وقوع می‌پیوندد و نیز مجموعه شواهدی که به نتیجه یا قضاوتی می‌انجامد. مجموعه اوضاعی که مسئله‌ای را تشکیل می‌دهد: موضوعی برای بذل توجه یا تصمیم‌گیری.»

هر بنگاه اقتصادی باید بتواند افته‌هایی مشخص در دوره زمانی خاص داشته باشد. مخاطب متخصص باید بتواند با نگاهی به مجموعه افته‌های یک بنگاه وضعیت آن را در دوره‌ای مشخص ارزیابی کند. بنابراین هر بنگاه اقتصادی باید به بخش مالی خود یک «افته‌نویس» اختصاص دهد تا این افته‌نویس بتواند محورهای مهم اطلاعات و جریان آنها در آن بنگاه را ثبت کند.

مشکل مدیریت مالی در عرصه عمل از همین‌جا آغاز می‌شود. افته‌های نوشته‌شده باید در اختیار «افته‌کاو» قرار بگیرند تا بتوانند در تصمیم‌گیری استفاده شوند، اما اگر ثبت و ضبط روشمند اطلاعات وجود نداشته باشد، آن‌گاه با تصمیم‌گیری غیرعلمی و غیرروشمند روبه‌رو می‌شویم. اگر ندانیم کجا را اشتباه و کجا را درست آمده‌ایم قطعا در بلندمدت شکست خواهیم خورد.

در ایران هنوز هم شاید ثبت روشمند اطلاعات مالی و فرم‌دهی به آنها به درستی باب نشده و همین امر است که اهمیت این موضوع را برای عبده‌تبریزی دوچندان می‌کند. در ابتدای امر باید درکی روشن و شفاف از مواد خام خود داشته باشیم تا در صورت وارد کردن الگوهای خارجی بتوانیم موفق عمل کنیم.

عبده‌تبریزی هم مانند بسیاری اقتصاددانان معتقد است بازار ارز باید واحد شود و ارز تک‌نرخی داشته باشیم. منتها بر سر حاصل شدن چنین چیزی دو مشکل بزرگ می‌بیند: تحریم‌ها و انحصار دولتی.

دلیل اصلی اینکه تحریم‌ها مانع ایجاد بازار واحدی برای ارز شده بودند این بود که منابع درآمد ارزی کشور در آن دوران متنوع و پرنوسان بودند و هر یک نرخ تنزیل مختلفی داشتند. آن شکل قبلی وجود نداشت که به یک بازار بین‌المللی نفت و محصولات نفتی فروخته و به جایش ارزی منسجم وارد کشور شود، بلکه برعکس، بسیاری از خریداران کالا به ایران تحویل می‌دادند یا ارزی متفاوت از دیگری در ازای خرید محصولات نفتی به کشور پرداخت می‌کردند. عبده‌تبریزی معتقد است که با رفع شدن تحریم‌ها می‌توان به یک نقطه آغاز امیدوار بود. آغاز حرکت به سمت بازار ارز تک‌نرخی.

همان‌طور که می‌بینید عبارت «بازار ارز تک‌نرخی» از سه کلمه تشکیل شده که اولین آنها یعنی «بازار» بیش از بقیه شک و شبهه دارد. عبده‌تبریزی ادعا می‌کند ۵۰درصد از ارز ایران در اختیار دولت است و ۵۰درصد دیگر در دست گروه‌های شبه‌دولتی که عموما در زمینه تجارت محصولات نفتی و پتروشیمیایی فعالیت می‌کنند. به نظر او اصولا شرایطی که در آن یک عامل بیش از ۵۰درصد از چیزی را در اختیار داشته باشد نمی‌تواند منجر به بازاری یکدست در معنای سالم شود. حتی اگر هم ارز تک‌نرخی شود به دلیل سالم نبودن شرایط، این امکان وجود خواهد داشت که معاملات سودجویانه ارزی در کشور ادامه پیدا کند. به هر صورت پیشنهاد کوتاه‌مدت او برای پایین نگه داشتن نرخ ارز و حرکت هم‌زمان به سمت ارز تک‌نرخی این است که «برای حفظ نرخ تورم پایین و با توجه به اینکه سیستم بانکی با بحران و ازهم‌پاشیدگی مواجه شده و مشکلات عدیده‌ای پیدا کرده، بانک مرکزی مجبور خواهد شد نرخ سود بانکی را با شدت بیشتری کاهش دهد.»

ترسیم آینده کشاورزی ایران از نگاه مرکز پژوهش‌های مجلس

آینده‌نگاری بخش کشاورزی در ایران

فرصت امروز: بخش کشاورزی به دلیل نقش حیاتی در تأمین غذای مورد نیاز مردم و زیربنای اصلی تحقق امنیت غذایی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصاد جوامع محسوب می‌شود. امروزه فعالیت‌های کشاورزی در برخی از کشورهای در حال توسعه علاوه بر موارد یادشده به لحاظ ایجاد اشتغال نیز حائز اهمیت است. در اغلب کشورهای توسعه‌یافته، نقش کشاورزی فراتر از تأمین غذای مورد نیاز بوده و شامل تأمین اولویت‌های سیاسی، اجتماعی و اقتصادی نیز می‌شود و از این نظر غیرقابل جایگزین است، از همین رو، آینده‌پژوهی و برنامه‌ریزی دقیق برای آینده کشاورزی از اهمیت ویژه و استراتژیکی برخوردار است.

اما آیا تاکنون در ایران مطالعاتی در این زمینه صورت گرفته است؟ بررسی‌هایی که مرکز پژوهش‌های مجلس انجام داده است، نشان می‌دهد که بیشترین چالش آینده کشاورزی ایران در حوزه آب خواهد بود. به باور بازوی پژوهشی مجلس، آینده کشاورزی در ایران به رغم اینکه با مشکلات بسیاری روبه‌روست، اما با روندی کند، رشد خواهد کرد. بر این اساس، مهم‌ترین نکاتی که در حوزه کشاورزی پیش‌بینی می‌شود، از نگاه مرکز پژوهش‌های مجلس به این شرح است:

۱-بر اثر افزایش بهره‌وری از طریق مکانیزاسیون و اصلاح بذر و نباتات و اینترنت اشیا (IOT) و دانش پیشرفته (با سهم پایین‌تر) و افزایش سطح زیرکشت در روستاها و حتی شهرهای کوچک و حومه کلانشهرها (با سهم بیشتر)، به دلیل افزایش نسبی قیمت موادغذایی و افزایش تقاضای محصولات کشاورزی، پیش‌بینی می‌شود تولید محصولات کشاورزی در آینده ایران با شتابی کاهنده افزایش یابد. طی دهه اخیر رشد متوسط سالیانه تقاضای کل محصولات کشاورزی حدود ۶ / ۱ برابر رشد تولید کل محصولات کشاورزی بوده است، بنابراین رشد تقاضای مصرف محصولات کشاورزی بیشتر از رشد تولید این محصولات در کشور بوده که می‌تواند علامت ضعیف بروز کمبود این محصولات در آینده شود.

۲-تغییر فرهنگ مصرف و گرایش تدریجی به کاهش مصرف غلات در بین مردم، کاهش مصرف گوشت قرمز و تأمین کالری و پروتئین اضافی به طور عمده از روغن‌های گیاهی، شکر و محصولات لبنی در آینده متصور است که می‌تواند تبدیل به روند و جریان اصلی در آینده باشد.

۳-با وجود اینکه تولید شیلات در مقایسه با محصولات دیگر کشاورزی، سهم کمتری در تولید کل محصولات کشاورزی دارد، ولی تولید شیلات طی یک دهه اخیر رشد تقریبی دو برابری داشته است این در حالی است که تولید بقیه محصولات کشاورزی رشد آنچنانی نداشته است که می‌تواند تولید شیلات به عنوان علائم ضعیف و یا نوظهور برای تبدیل‌شدن به یک روند و جریان اصلی در آینده باشد. با توجه به خشکسالی فلات مرکزی و نوار جنوبی کشور، در بلندمدت توسعه شیلات و جایگزینی حوضچه‌های پرورش ماهی به جای تولید محصولات کشاورزی و باغی، می‌تواند در دستور کار نهاد تقنینی و اجرایی کشور قرار گیرد.

۴-محصولات باغی در حدود نیمی از ارزش صادرات محصولات کشاورزی را به خود اختصاص داده است. حائز اهمیت است با وجود سهم نسبی کمتر محصولات دام، طیور و دارویی در مقایسه با محصولات باغی و زراعی در ارزش سبد صادراتی محصولات کشاورزی، جهش قابل توجه ۳٫۵ برابر در ارزش صادراتی این گروه در سال ۱۳۹۵ نسبت به ۱۳۹۲ می‌تواند به تکیه‌گاهی برای توسعه صادرات به کشورهای منطقه تعریف شود. به ویژه کشورهای عراق، قطر و عمان که در حال حاضر با سیاست‌های عربستان سعودی زاویه دارند.

۵-اما کشاورزی ایران برای توسعه نیازمند قوانین جدیدی هم در آینده است. مهم‌ترین کاستی و مشکل قانونی در این زمینه عبارت است از:

- مشکلات قانونی به ویژه قانون ارث و همچنین قوانینی در زمینه اندازه بهینه زمین‌های کشاورزی در مناطق مختلف و یا کمترین اندازه زمین که قابل تفکیک نباشند، وجود ندارد، که می‌تواند مانع از تقسیم بیشتر قطعات شود و در بلندمدت زمینه را برای یک پارچه‌سازی اراضی فراهم کند.

- ضعف در قوانین صیانت از مالکیت فکری در کشور با هدف تقویت شرکت‌های دانش‌بنیان و صادرات‌گرا در تکنولوژی و فناوری و تحقیق و توسعه بخش کشاورزی و گیاهان دارویی.

- سیاست‌های حمایتی دولت و در رأس آن دخالت دولت در قیمت‌گذاری محصولات کشاورزی و مشکلات مطرح در قانون تضمین خرید محصولات اساسی کشاورزی مصوب ۲۱ / ۶ / ۱۳۶۸ و قوانین مرتبط دیگر.

آیا آرامش به بازارها باز می‌گردد؟

پیامدهای دلالیسم در اقتصاد ایران

بی‌ثباتی اقتصادی در چند سال گذشته سبب شده است تا وضعیت تولید شکننده شود و در مقابل، همه توجه‌ها به جای حمایت از این بخش مهم و زیرساختی، به بازار ارز و طلا معطوف بوده؛ بازاری که نوسان قیمت‌ها در آن زیاد است و همچنان روی آرامش را به خود ندیده است. در ماه‌های اخیر شاهد سیر صعودی قیمت انواع کالا و خدمات بوده‌ایم و در این میان، ارز و به ویژه دلار و همچنین سکه و طلا، گوی سبقت را از سایر رقبا ربوده‌اند و همچنان پیشتاز بی‌ثباتی قیمت هستند؛ به طوری که هر ساعت نرخ جدید برای آنها اعلام می‌شود. در این میان، دولت با اعلام و اجرای سیاست‌های ارزی جدید، به دنبال این بوده که از میزان تمایل مردم برای خرید سکه و ارز بکاهد.

در همین ارتباط، محمدقلی یوسفی، عضو هیات‌علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی در گفت‌وگو با خبرگزاری خبرآنلاین می‌گوید: در طول دهه‌های گذشته متاسفانه گروهی سبب حاکم شدن سیاست دلالیسم در کشور شده‌اند؛ اقتصاد ما در اصل اقتصاد دلالی است و در این شرایط تولید قربانی می‌شود و وابستگی به واردات ادامه می‌یابد.

این استاد دانشگاه درباره سیاست‌های جدید ارزی دولت و بانک مرکزی در پاسخ به این سوال که سیاست‌های ارزی جدید چه تاثیری در بازار خواهد داشت؟ می‌گوید: بارها گفته‌ام که مشکلات اقتصادی ظرف ۴۰ سال پیش آمده و نه به وسیله بانک مرکزی به‌تنهایی به‌وجود آمده و نه بانک مرکزی به‌تنهایی قادر به حل و اصلاح این موارد است.

وی می‌افزاید: آنچه بانک مرکزی در اختیار دارد، شامل سیاست‌هایی است که به طور کامل مستقل از سایر دستگاه‌ها نمی‌تواند آنها را پیاده کند، بلکه باید با بقیه ارگان‌ها و دستگاه‌ها هماهنگی داشته باشد. به طور کلی مشکلات اقتصادی ایران بسیار عمیق‌تر از آنچه به نظر می‌رسد، هست و به سادگی نمی‌شود این موارد را برطرف کرد.

عرضه‌کننده اصلی ارز کیست؟

این کارشناس اقتصادی تاکید می‌کند: به هر حال بانک مرکزی، بانک دولت است و دولت مهم‌ترین عرضه‌کننده ارز خارجی است و هم صادرات نفت و صادرات غیرنفتی را در اختیار دارد و بخش اعظم صادرات غیرنفتی و پتروشیمی‌ها، فلزات اساسی و مشتقات نفتی و گازی و . . . در اختیار دولت است، بنابراین دولت به عنوان عرضه‌کننده اصلی ارز محسوب می‌شود.

این استاد دانشگاه ادامه می‌دهد: آنچه تحت عنوان سبد ارزی و یا بازار ثانویه از آن نام برده می‌شود، در حقیقت بازار نیست، بلکه یک نوع سیاست است که در علم اقتصاد به آن تعویض قیمت گفته می‌شود و در اختیار دولت است و دولت این کالایی که دارد (که در این‌جا دلار است) با هر قیمتی که می‌خواهد عرضه می‌کند.

یوسفی تصریح می‌کند: وقتی صحبت از بازار می‌شود، منظور بازار آزاد و خصوصی مدنظر است، ولی در ایران چنین چیزی مصداق پیدا نمی‌کند، بنابراین نمی‌توانیم بگوییم بازار تعیین‌کننده است.

آرامش به بازار باز می‌گردد؟

این کارشناس اقتصادی در پاسخ به این پرسش که دولت به عنوان مجری و عرضه‌کننده ارز آیا با روش‌هایی که اکنون اجرایی کرده و یا ممکن است اجرا کند، می‌تواند آرامش را به بازار بازگرداند؟ بیان می‌کند: اگر کسی مبتلا به بیماری باشد و نتواند خود را علاج کند، یک پرستار چه کاری برای این بیمار می‌تواند انجام دهد؟ اقتصاد ایران در ۴۰ سال گذشته متاسفانه با بیماری‌های زیادی مواجه بوده و این مشکلات بر روی هم انباشته شده‌اند و طبیعی است که در چنین شرایطی بانک مرکزی نمی‌تواند همه مشکلات را حل کند.

یوسفی می‌افزاید: مساله اساسی این است که در چهار دهه گذشته متاسفانه گروهی تحت عنوان سیاست‌های دلالی و به اعتقاد بنده، سبب حاکم شدن سیاست دلالیسم در کشور شده‌اند؛ اقتصاد ما در اصل اقتصاد دلالی است و گروهی دلال تمام تصمیمات را می‌گیرند که در این شرایط تولید قربانی می‌شود و وابستگی به واردات ادامه می‌یابد و بعد هم نیاز به واردات وجود دارد که سبب بالا رفتن تقاضا برای ارز می‌شود، بنابراین این مشکلات باعث می‌شود به هر حال یک جایی این بیماری خود را نشان دهد. بی‌توجهی به بخش‌های تولیدی، وابستگی به واردات و سیاست‌هایی مبتنی بر دلالی هر کشوری را به زانو درمی‌آورد.

وی می‌گوید: خداوند با در اختیار گذاشتن نفت به ما لطف کرده تا با فروش آن را تبدیل به کالا کرده و مصرف کنیم، اما واقعیت این است که بدون اصلاح ساختار، بدون حذف قدرت‌های موازی، بدون توجه به تولید و بدون تعامل سازنده با دنیا نمی‌توان اقتصاد ایران را اصلاح کرد.

هجوم برای تبدیل دارایی‌ها به ارز خارجی زیاد است

این کارشناس اقتصادی درباره احتمال خروج سرمایه‌های خرد به دلیل مهاجرت خانواده‌ها به کشورهای همسایه نظیر ترکیه و گرجستان، بیان می‌کند: مساله اساسی این است که یک عده‌ای یا شرایط را نامساعد می‌بینند و یا احساس ناامنی می‌کنند و به نوعی خواستار بردن سرمایه‌های خود به خارج از کشور هستند. نمی‌توان به زور مانع این افراد شد، اما نباید فراموش کرد که اگر سرمایه‌های خصوصی باشد، مشکلی نیست و در مقابل امیدواریم که شامل سرمایه‌های عمومی نشود که منابع مردم نباشد و با تبدیل به ارز به خارج منتقل نشود.

وی می‌افزاید: نااطمینانی در مورد وضعیت اقتصادی کشور به قدری آشکار است که تقریبا کسی نمی‌تواند آن را کتمان کند. این باعث می‌شود که یک جو روانی ایجاد شود و هجوم برای تبدیل دارایی‌ها و ریال به ارز خارجی در کشور افزایش یابد. مشکلات سیاست‌گذاری در کشور همچنان هست و همه این موارد دست به دست هم داده تا کشور را به بحران اقتصادی، اجتماعی و روانی مبتلا کرده است.

یادداشت

کدام بسته سیاستی برای تولید به نفع بخش خصوصی است؟

کاوه زرگران
رئیس کمیسیون کشاورزی، آب و صنایع غذایی اتاق تهران

در چند ماه اخیر سیاست‌گذاری‌ها و تصمیم‌گیری‌های دولت؛ چه آن‌ها که در قالب بسته‌ها ارائه‌شده و چه صدور بخشنامه‌ها، به‌اندازه‌ای متزلزل و غیر کارشناسی‌شده بوده که می‌توان گفت بخش خصوصی را ناامید کرده است. در شرایط کنونی تنها بسته سیاستی که می‌تواند به نفع بخش خصوصی و صنعت کشور عمل کند، بسته‌ای شامل تصمیم‌های مبتنی بر عقلانیت است. درواقع دولت باید با محور قرار دادن عقلانیت تصمیم‌های گذشته را پایش کند چراکه سیاست‌های به اجرا درآمده در سه چهار ماه گذشته، صنعت کشور را دچار زیان کرده است. تصمیم‌های دولت در ارتباط با تولید، صنعت و اقتصاد در زمانی که وضعیت کشور وخیم توصیف نمی‌شد، آن را به شرایط سخت‌تر از زمان جنگ تحمیلی تبدیل کرده است. کشوری که تحریم می‌شود باید دسترسی‌هایش را افزایش دهد، بر طرح‌های توسعه‌ای تمرکز کند و توان خودکفایی و خوداتکایی را بالا ببرد. این در حالی است که سیاست‌های اقتصادی در کشور ما جلوی توسعه صنعت را گرفته است.

تصمیمات اخیر دولت در مورد ارز در کشور از دو منظور عجولانه بود. این تصمیم یا زیان‌های هنگفتی به کشور وارد می‌کند یا پس از اثرگذاری کوتاه‌مدت در بازار دستخوش تغییر خواهد شد. در بسته ارزی، دولت صادرکننده را مکلف و مقید به فروش ارز در چارچوب‌های موردنظر دولت کرده که این مسئله باعث می‌شود فعال اقتصادی قید صادرات را بزند. تصمیم شتاب‌زده دیگر اخذ مابه‌التفاوت ارز فروخته‌شده از سوی دولت به واردکننده است. این دو تصمیم باعث می‌شود بسیاری از شرکت‌ها قید کار را بزنند چراکه فعالیت آن‌ها توجیه اقتصادی ندارد. با ادامه چنین تصمیماتی پس از یک بازه زمانی چندساله شاهد کاهش رشد اقتصادی خواهیم بود.

دولت از تنفس شش‌ماهه در دریافت مالیات بر ارزش‌افزوده از تولید می‌گوید درحالی‌که تصمیمات دولت معضلات بزرگ‌تری برای تولید ایجاد کرده که به تعویق انداختن دریافت مالیات اثر چندانی در آن ندارد. مثال بسیار بارز دراین‌باره تک‌نرخی کردن ارز در زمان و با در نظر گرفتن پایه ارزی نامناسب است. این تصمیم در حالی اجرا شد که در چهار سال گذشته بخش خصوصی به‌طور مداوم تک‌نرخی کردن ارز را مطالبه کرده و رئیس بانک مرکزی هر سال وعده عملی‌شدن آن را می‌داد. دولت طی چهار سال به خواسته‌های بخش خصوصی توجهی نکرد و ارز زمانی تک‌نرخی شد که حتی دولت نتوانست بر آن ایستادگی کند و مجبور به تغییر آن شد. تصمیم‌های فعلی تا زمانی که مبتنی بر عقلانیت نباشد پیامدی جز این نخواهد داشت. مشکلاتی که دولت برای صنعتگران ایجاد کرده به‌اندازه‌ای سنگین و بزرگ است که اگر به‌سرعت آخرین بخشنامه‌ها را اصلاح نکنند، شاهد توقف طرح‌های توسعه‌ای خواهیم بود.

پیشنهاد معاون وزیر راه برای کاهش تلفات جاده‌ای

بنزین را گران کنید

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت که اگر دولت نمی‌تواند بودجه ۲۸۰ هزار میلیارد تومانی برای اجرای برنامه‌های کاهش تلفات ناشی از تصادفات جاده‌ای را تامین کند، نباید انتظار تحقق سیاست‌های وزارت راه برای جلوگیری از افزایش کشته‌های تصادفات را داشته باشد. پیشنهاد ما این است که دولت اعتبارات لازم را از محل افزایش نرخ بنزین تامین کند. به گزارش ایلنا، مهرداد تقی‌زاده با اشاره به تهیه نقشه‌راه برای کاهش تعداد تلفات ناشی از سوانح جاده‌ای، اظهار داشت: پیش‌بینی توقف روند نزولی تعداد کشته‌های ناشی از سوانح جاده‌ای وجود داشت اما سال گذشته ۱٫۵درصد و امسال تاکنون ۵درصد نسبت به مدت مشابه قبل به میزان تعداد کشته‌ها اضافه شده است. او در پاسخ به اینکه آیا محل تامین ۲۸۰ هزار میلیارد تومان برای کاهش تعداد تلفات جاده‌ای تعیین شده است، گفت: دولت باید محل تامین این بودجه را پیش‌بینی کند. البته پیشنهاد ما برای تامین منابع مورد نظر از محل افزایش قیمت بنزین است.

کارت سوخت خود را نفروشید و بنزین ذخیره نکنید

۲ هشدار بنزینی

در روزهای اخیر اتفاقاتی در نقاط مختلف کشور رخ داده که مجموعه شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران در واکنش به این اتفاقات، دو هشدار بنزینی را در قالب دو اطلاعیه جداگانه ارائه داد. به گزارش تسنیم، این روزها شاهد رشد ۸ تا ۱۰درصدی مصرف بنزین در کشور نسبت به مدت مشابه سال قبل هستیم که دلیل اصلی آن رونق سفرهای تابستانی است. شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی طی اطلاعیه‌ای نسبت به ذخیره‌سازی و نگهداری سوخت در ظروف هشدار داد: «بنزین و مشتقات حاصل از آن به دلیل ماهیت و خواص فیزیکی و شیمیایی آن در شرایط محیطی به‌ویژه در فصل گرما به صورت بخار در محیط منتشر می‌شود. بخارات بنزین و بنزین مایع با توجه به این‌که از مشتقات نفتی است، قابلیت اشتعال سریع دارد و در صورت افزایش دما و مجاورت با منبع اشتعال سبب آتش‌سوزی و انفجار می‌شود. به هموطنان عزیز در همه نقاط کشور توصیه می‌شود از نگهداری و ذخیره‌سازی بنزین در ظروف غیراستاندارد و در فضاهای محبوس و بسته یا در مقابل نور خورشید یا مجاورت با منبع اشتعال جداً خودداری کنند.»

همچنین در روزهای اخیر برخی خبرها حکایت از آغاز خرید و فروش کارت‌های سوخت بین برخی سودجویان و مردم عادی دارد و دلیل آن هم احتمال اعمال سیاست‌هایی مبنی بر مدیریت مصرف سوخت در قالب تعیین سهمیه‌های جدید بنزینی است. شرکت ملی پالایش و پخش در اطلاعیه‌ای دیگر اعلام کرد: «در پی انتشار برخی اخبار و شایعات مبنی بر خرید و فروش کارت‌های هوشمند سوخت توسط برخی افراد سودجو به اطلاع هموطنان عزیز می‌رساند هر نوع خرید و فروش کارت سوخت، غیرقانونی است و در این زمینه با متخلفان برخورد قانونی می‌شود.»

بانک نامه

رئیس کل بانک مرکزی:

دخالتی در نرخ ارز نداریم

رئیس کل بانک مرکزی گفت همانطور که از ابتدا گفته‌ایم، در نرخ ارز دخالت نمی‌کنیم و بازار در این خصوص تصمیم می‌گیرد.

به گزارش خبرگزاری‌ها، عبدالناصر همتی روز چهارشنبه پس از جلسه هیات دولت در جمع خبرنگاران، گفت: کار اصلی تعادل‌بخشی ارزی ما «بازار ثانویه» است و این بازار به تدریج عمق می‌یابد.

او ادامه داد: قبول داریم که قیمت‌های ارز در بازار ثانویه برای واردکنندگان قابل قبول نیست؛ صادرکنندگان نیز باید متوجه این موضوع شوند که با این قیمت‌ها خریداری ندارند و باید نرخ‌ها کاهش یابد.

رئیس کل بانک مرکزی گفت: وزن اصلی بازار روی بازار ثانویه است و حدود ۹۰درصد معاملات در این بازار انجام می‌شود؛ بنابراین تاثیر خود را می‌گذارد.

وی همچنین درباره تاثیر پیش‌فروش سکه بر نرخ آن در بازار نیز گفت: در گذشته سکه به تعداد زیاد پیش‌فروش کردیم که با همان قیمت سابق تحویل می‌دهیم و به تدریج وارد بازار می‌شود.

آخرین خبرها از بازار ارز

صرافی یک بانک پلمب شد

صرافی یکی از بانک‌ها در خیابان فردوسی که سال‌ها به عنوان یکی از کانال‌های بانک مرکزی نقش توزیع ارز در بازار را برعهده داشت، در روزهای گذشته پلمب شده است.

به گزارش ایسنا، با عبور از خیابان فردوسی در مسیر چهارراه استانبول با بسته بودن صرافی یکی از بانک‌ها که در نبش خیابان واقع شده است، مواجه می‌شویم. پرس و جو از فعالان بازار با این توضیح همراه بود که هفته گذشته و از زمان اجرایی‌شدن بسته جدید ارزی صرافی این بانک پلمب شد. صرافی پلمب شده مربوط به بانکی است که طی سال‌های گذشته گفته می‌شد به عنوان یکی از کانال‌های اصلی توزیع ارز در بازار فعالیت می‌کند به طوری که حتی مدیرعامل این بانک گفته بود که این صرافی از اهرم‌های بانک مرکزی بوده است. فعالیت این صرافی کم‌حاشیه نبود و بارها انتقاداتی نسبت به نحوه فعالیت آن مطرح شده بود. این صرافی ارز دریافتی از بانک مرکزی را روزانه بین ۵۰تا ۱۰۰ هزار دلار (برای هر صرافی) با نرخی تقریبا ۴۰ تا ۵۰ تومان پایین‌تر از قیمت بازار بین سایر صرافی‌های مجاز توزیع می‌کرد که البته به مرور سایر صرافی‌های بانک‌ها نیز به جمع آن پیوسته بودند. این در حالی است که هفته گذشته سخنگوی قوه قضاییه بعد از اعلام بازداشت معاون ارزی بانک مرکزی گفته بود که چند متهم ارزی دیگر و صراف نیز بازداشت شده‌اند و در خیابان فردوسی پلمب چند صرافی دیگر نیز انجام شده است.

سوال اینجاست که صرافی بانک‌ها که همواره بانک مرکزی مانور زیادی در مورد آنها داشته و از سایر صرافی‌ها مجزا می‌کند، چگونه فعالیت کرده‌اند که اکنون به عنوان یک متهم ارزی باید به فعالیت آن پایان داده شده و پلمب شوند. آیا نظارتی از سوی بانک مرکزی و بانک مربوطه بر صرافی آن که از کانال‌های اصلی توزیع ارز بود، انجام نمی‌شد؟

اما در بررسی میدانی از بازار چهارشنبه ارز باید یادآور شد که روز نسبتا آرامی را در مقایسه با روز گذشته پشت سر گذاشت و با وجود اینکه روز سه‌شنبه قیمت‌ها در بازار افزایشی و تا ۱۰ هزار و ۹۰۰ تومان پیش رفته بود، برای روز چهارشنبه تا ۱۰ هزار و ۷۰۰ تومان دلار معامله شد. همچنین یورو که تا ۱۲ هزار و ۴۰۰ تومان افزایش قیمت داشت به ۱۲ هزار و ۳۰۰ تومان رسید. در صرافی‌ها که فروش ارز برای آنها در ۲۳ بخش خلاصه می‌شود و ارز مسافرتی و درمانی از جمله آنها است، قیمت‌ها تا حدی کمتر از روز قبل بود و به ۱۰ هزار و ۶۰۰ تا ۱۰ هزار و ۷۰۰ تومان برای فروش می‌رسید. روز سه‌شنبه صرافی‌ها دلار را بین ۱۰هزار و ۷۰۰ تا ۱۰ هزار و ۸۰۰ تومان به افرادی که مدرک ارائه می‌کردند، فروختند.

عضو هیات‌مدیره اتحادیه طلا و جواهر هشدار داد

خریداران طلا و سکه مراقب باشند

عضو هیات‌مدیره اتحادیه طلا و جواهر ضمن اعلام اینکه قیمت سکه یک میلیون تومان حباب دارد، به خریداران طلا و سکه توصیه کرد که در خرید طلای خام یا طلای آب‌شده و سکه بیشتر دقت کنند و مواظب عرضه‌های تقلبی و حضور شیادان در بازار باشند.

محمد کشتی‌آرای در گفت‌وگو با ایسنا، درباره قیمت انواع سکه و طلا و تاثیر وضعیت ارز بر این بازار اظهار کرد: روز چهارشنبه قیمت جهانی طلا باز هم کاهش یافت. با این حساب در این هفته، قیمت جهانی طلا ۳۲ دلار کاهش را شاهد بوده است. در این هفته قیمت سکه از ۳میلیون و ۷۰۰ هزار تومان تا ۳ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان شناور بود که علت نوسانات قیمت آن فقط قیمت ارز است.

او با اشاره به سکه‌های پیش‌فروش‌شده بانک مرکزی گفت: پیش‌بینی می‌شد قسمتی از سری دوم سکه‌های ثبت‌نام شده وارد بازار شود و حباب سکه را کاهش دهد، ولی چون این اتفاق نیفتاد سکه همچنان یک میلیون تومان حباب دارد.

کشتی‌آرای درباره قیمت انواع سکه و طلا در بازار چهارشنبه اظهار کرد: سکه تمام طرح قدیم ۳میلیون و ۵۵۰ هزار تومان، سکه تمام طرح جدید ۳میلیون و ۸۷۱ هزار تومان، نیم سکه یک میلیون و ۸۷۰ هزار تومان، ربع سکه ۹۱۶ هزار تومان، سکه یک گرمی ۵۰۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸عیار ۲۹۵ هزار تومان قیمت دارد.

وی درباره احتمال داد و ستد سکه‌های تقلبی در بازار گفت: این روزها با توجه به وضعیت کلی داد و ستد سکه در بازار احتمال دارد افرادی شیاد سکه‌های تقلبی را وارد بازار کنند که مردم باید نسبت به این موضوع هوشیار باشند، مخصوصا کسانی که این روزها طلای خام یا طلای آب‌شده خریداری می‌کنند باید به خرید خود بیشتر دقت کنند.

تهدید بازار با سررسید حساب‌های یک‌ساله ۱۵درصدی

موج جدید آزادسازی هزاران میلیارد سپرده بانکی

بانک‌ها در آستانه سررسید حساب‌های مدت‌داری قرار دارند که در شهریورماه سال گذشته برای ممانعت از خروج منابع، حساب کوتاه‌مدت را به یک‌ساله با سود ۱۵درصد تبدیل کرده بودند. اینکه در روزهای آینده قرار است صاحبان این حساب‌ها چه تصمیمی برای سرمایه‌گذاری منابع خود بگیرند و از سوی دیگر بانک‌ها چه ترفندی برای جذب و نگهداشت آن دارند، با توجه به احتمال ورود این منابع به بازار ارز و تهدید جریان ارزی می‌تواند از مسائل مهم این روزهای شبکه بانکی باشد.

به گزارش ایسنا، در شهریورماه سال گذشته بانک مرکزی طی دستورالعملی بانک‌ها را موظف کرد تا با رعایت نرخ‌های مصوب، حساب‌های سپرده مدت‌دار را با سود ۱۵درصد افتتاح کرده و هیچ انحرافی از آن نداشته باشند. از ۳۱ مردادماه که این موضوع اعلام شد تا ۱۱ شهریورماه به مرحله اجرا درآمد، بانک‌ها فرصتی پیدا کردند تا حساب‌های سپرده را دستخوش تغییر کنند. بانک‌ها با اینکه در آن زمان موظف بودند تا سود حساب‌های روزشمار را با نرخ ۱۰درصد پرداخت کنند، اما سودهای متفاوت و بالایی حتی تا ۲۰درصد و بیشتر هم به این حساب‌ها اختصاص می‌دادند؛ از این رو با توجه به اینکه موظف شدند سود روزشمار را به حداکثر ۱۰درصد و سپرده را تا ۱۵درصد کاهش دهند برای ممانعت از خروج منابع از بانک‌ها، بسیاری از آنها از مشتریان خود خواستند تا در این فاصله ایجادشده برای تغییر حساب مراجعه کرده و حساب کوتاه‌مدت را به بلندمدت که ۵درصد سود بالاتری داشت، تبدیل کنند. البته برخی از بانک‌ها حتی به مشتریان خود اطلاع هم نداده و به صورت خودکار دست به تغییر ماهیت حساب مشتریان زدند تا بتوانند یک سال دیگر این منابع را در بانک‌های خود نگه دارند. این در حالی بود که هر گونه جابه‌جایی در حساب‌های مدت‌دار موجب جریمه مشتریان شد، بنابراین وقتی سرمایه به حساب بلندمدت یک ساله وارد می‌شد مشتریان ترجیح می‌دادند که پول‌های آنها در حساب بماند.

جریان تغییرات حساب‌های مدت‌دار و کوتاه‌مدت در سال گذشته از این حکایت داشت که در مردادماه و قبل از کاهش نرخ سود، مجموع سپرده‌های بانکی به ۱۳۳۲ هزار میلیارد تومان می‌رسید که از این رقم ۱۳۱۱ هزار میلیارد تومان سپرده‌های مدت‌دار و ۱۱۱ هزار میلیارد سپرده‌های کوتاه‌مدت بود. در شهریورماه و با تغییراتی که در حساب‌ها ایجاد شد، مجموع سپرده‌های بانکی به ۱۳۵۵ هزار میلیارد تومان رسید که در بخش بلندمدت با ۲۰۰۰ میلیارد تومان رشد به ۱۳۳۰ هزار میلیارد تومان افزایش یافت، همچنین حساب‌های بلندمدت ۱۱۳۶ هزار میلیارد تومان و کوتاه‌مدت به ۱۳۳ هزار میلیارد رسید. در مهرماه نیز این روند به گونه‌ای بود که برای حساب‌های مدت‌دار به ۱۲۹ هزار میلیارد تومان و کوتاه‌مدت به ۱۱۵۲ هزار میلیارد تومان رسید و مجموعه سپرده‌های بانکی را با ۱۳۶۸ هزار میلیارد تومان افزایش داد.

با این حال بعد از اینکه در نیمه دوم سال موج تقاضای خرید ارز در بازار بالا رفته و نوسان قابل توجهی را در آن ایجاد کرد، بسیاری از کارشناسان معتقد بودند که کاهش دستوری نرخ سود بانکی و جذاب نبودن سود برای مشتریان موجب شده تا بخشی از منابع از بانک‌ها خارج شده و به سمت بازارهای موازی از جمله سکه و ارز حرکت کنند. بر این اساس بانک مرکزی در پایان سال برای یک هفته نرخ سود را در قالب گواهی سپرده به ۲۰درصد تبدیل کرد تا جلوی ورود بیش از حد منابع به بازار ارز را گرفته و جذب بانک‌ها شود که البته با وجود فروش بیش از ۲۳۰ هزار میلیارد تومان اوراق گواهی سپرده باز هم آمارها از این حکایت داشت که بخش عمده آن در جابه‌جایی حساب بوده و منابع خاص جدید جذب نشده است.

اما آخرین آمارهای بانک مرکزی از این حکایت دارد که سپرده‌های بانکی در خردادماه امسال به ۱۵۴۲هزار میلیارد تومان رسیده که ۱۲۷۳ هزار میلیارد آن بلندمدت و تا ۱۶۵ هزار میلیارد دیگر کوتاه‌مدت است. به زودی و تا کمتر از ۲۰ روز دیگر حساب‌های سپرده مدت‌داری که در شهریورماه سال گذشته و در آستانه کاهش نرخ سود به حساب یک‌ساله تبدیل شده بودند، سررسید می‌شود و مشتریان بانک‌ها باید تصمیم بگیرند که منابع خود را بار دیگر در حساب‌های مدت‌دار با سود ۱۵درصد نگه دارند و یا آن را خارج کرده و در بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری کنند. این در حالی است که اکنون با نزدیک‌شدن به نیمه دوم سال و نوسانی که به طور معمول در هر سال با توجه به شرایط خاص این دوره در بازار ارز اتفاق می‌افتد، می‌تواند عاملی محرک برای صاحبان سرمایه برای بردن منابع خود از بانک‌ها به سمت بازار ارز باشد. در حال حاضر بازار ارز مدت‌هاست به فضایی برای معاملات مردم عادی که تقاضای تعریف‌شده‌ای برای ارز ندارند، تبدیل شده و پول‌های خود را برای سرمایه‌گذاری به خرید دلار اختصاص می‌دهند تا جایی که حتی فعالان بازار می‌گویند برخی به اندازه حقوق ماهانه‌ای که دریافت می‌کنند برای این بازار تقاضا دارند.

در این شرایط باید دید که بانک مرکزی و یا سایر بانک‌ها چه سیاستی را برای نگهداشت سرمایه در بانک‌ها و ممانعت از ورود به بازارهای موازی اجرایی خواهند کرد؛ هرچند که در روزهای گذشته برخی بانک‌ها انتشار اوراق گواهی ۱۸درصدی را در دستور کار قرار داده و به گونه‌ای اقدام به اجرای برنامه‌هایی برای جذاب‌شدن سرمایه‌گذاری در بانک‌ها کردند. ماجرا فقط این نیست و این افزایش نرخ سود در طرفی دیگر می‌تواند موجب زیان بانک‌ها برای پرداخت سود سپرده‌ای باشد که هم‌تراز سود تسهیلات قرار گرفته است؛ چراکه منبع اصلی بانک‌ها برای پرداخت سود سپرده سود ناشی از تسهیلات بوده و عدم توازن در این بخش موجب خسارات دیگری در بانک‌ها خواهد شد. از سوی دیگر نیز با وجود حجم بالای نقدینگی و سپرده‌های بانکی تاکنون برنامه عملیاتی مشخصی از سوی دولت برای به‌کارگیری آن و تغییر مسیر از بازار ارز و سکه اعلام نشده است.

وام مسکن ثابت ماند، اما قیمت مسکن نه!

به‌رغم رشد قیمت‌ها در بازار مسکن قیمت اوراق تسهیلات مسکن چندان تفاوتی نداشته است. طبیعتا افرادی که می‌خواهند مسکنی خریداری کنند با این مقدار وام مسکن سخت‌تر از ماه‌های گذشته قادر به پیدا کردن خانه‌ای متناسب با وام و پول نقد خود هستند.

به گزارش ایسنا، با افزایش نرخ دلار تعداد زیادی از بازارها ازجمله بازار مسکن تحت تاثیر قرار گرفتند. طی روزهای گذشته دیده شد که قیمت مسکن هم‌جهت با افزایش نرخ دلار افزایش یافت اما کارشناسان معتقد بودند افزایش نرخ دلار برای افزایش قیمت مسکن صرفا یک بهانه است. کارشناسانی هم معتقد بودند اینکه برخی مدعی هستند که به علت بالا رفتن قیمت مصالح قیمت ساختمان‌ها افزایش یافته درست نیست.

آن‌ها می‌گویند ادعای گران شدن قیمت مصالح ساختمانی در پی افزایش نرخ دلار بهانه‌ای بیش نیست چرا که تاثیر افزایش نرخ ارز بر مسکن سریع نیست و حداقل یک سال زمان می‌برد. تعدادی معتقد هستند گران‌شدن قیمت مسکن صرفا جنبه روانی دارد و افراد با هدف سرمایه‌گذاری به این بخش ورود پیدا کردند.

تعدادی معتقدند در شرایط موجود بازار از رکود خارج شده است و در بعضی مناطق شاهد رشد قیمت خانه‌های کلنگی هستیم، اما با توجه به اینکه مردم قدرت خرید زیادی ندارند، این افزایش قیمت‌ها موجب کند شدن تحرکات بازار می‌شود بنابراین باید حباب موجود از بین برود تا بازار فعال باقی بماند.

اما قیمت تسهیلات مسکن در این مدت تحرک چندانی نداشته و در حدود ۶۵ تا ۶۷ هزار تومان باقی مانده است. با توجه به اینکه قیمت بیشتر اوراق حدود ۶۷ هزار تومان است، این قیمت را مبنا قرار داده و قیمت وام مسکن را برای اقشار مختلف محاسبه می‌کنیم. زوج‌های تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی مسکن باید ۲۰۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند، آن‌ها باید ۱۳میلیون و ۴۰۰ هزار تومان صرف خرید این ۲۰۰برگ کنند. این مبلغ با احتساب ۲۰ میلیون تومان وام جعاله که بابتش باید ۴۰ برگ بهادار ۲میلیون و ۶۸۰ هزار تومانی خریداری کرد، در مجموع برای دریافت وام ۱۲۰ میلیون تومانی مسکن حدود ۱۶ میلیون و ۸۰ هزار تومان صرف کنند.

همچنین زوج‌های غیرتهرانی که در شهرهایی با جمعیت بیشتر از ۲۰۰ هزار نفر جمعیت زندگی می‌کنند، می‌توانند تا سقف ۸۰ میلیون تومان وام بگیرند که برای گرفتن این مبلغ باید ۱۶۰ ورق بهادار خریداری کنند که با این حساب باید ۱۰میلیون و ۷۲۰ هزار تومان بابت خرید این اوراق بپردازند که با احتساب ۲ میلیون و ۶۸۰ هزار تومان برای خرید اوراق وام جعاله، در مجموع برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی باید ۱۳ میلیون و ۴۰۰هزار تومان پرداخت کنند.

علاوه بر این زوج‌های ساکن در سایر شهرهای با جمعیت زیر ۲۰۰ هزار نفر می‌توانند برای گرفتن ۶۰ میلیون تومان وام مسکن ۱۲۰ برگ بهادار خریداری کنند که باید ۸ میلیون و ۴۰ هزار تومان بابت خرید اوراق بپردازند که برای دریافت ۲۰میلیون تومان دیگر بابت وام جعاله باید ۲میلیون و ۶۸۰ هزار تومان بپردازند. این زوج‌ها در مجموع برای دریافت وام ۸۰ میلیون تومانی باید ۱۰ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان پرداخت کنند.

مجردهای تهرانی نیز می‌توانند تا سقف ۶۰ میلیون تومان و غیرزوج‌هایی که در مراکز استان‌های بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت دارند تا سقف ۵۰ میلیون تومان و در نهایت غیرزوج‌های ساکن در سایر مناطق تا سقف ۴۰ میلیون تومان وام دریافت کنند که به ترتیب هر کدام باید ۱۲۰، ۱۰۰ و ۸۰ برگ بهادار اوراق تسهیلات مسکن را از فرابورس ایران خریداری کنند.

با این حساب مجردهای تهرانی باید برای خرید این اوراق ۸ میلیون و ۴۰ هزار تومان، افراد ساکن در مراکز استان بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت مبلغ ۶میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و افراد گروه سوم مبلغ ۵ میلیون و ۳۶۰ هزار تومان پرداخت کنند. البته در صورت تمایل برای دریافت وام ۲۰ میلیون تومانی جعاله باید مبلغ ۲ میلیون و ۶۸۰ هزار تومان دیگر هم بپردازند.

اوراق تسهیلات مسکن توسط بانک مسکن منتشر می‌شود. این اوراق قابلیت معامله در فرابورس ایران را دارد و ارزش اسمی هر برگ ۵میلیون ریال است. مدت اعتبار اوراق تسه حداکثر تا دو دوره شش ماهه قابل تمدید است. این اوراق با توجه به اینکه چقدر تا زمان اعتبارش باقی مانده دارای قیمت متفاوتی است. در صورتی که مدت اعتبار این اوراق به اتمام رسیده و دارنده اوراق از تسهیلات آن استفاده نکند، نماد معاملاتی آن متوقف خواهد شد و وجوه پرداختی دیگر به دارنده اوراق بازپرداخت نخواهد شد.

خیمه نوسانات غیرمنتظره بر بورس تهران

استراحت ۴۷۶ واحدی بورس در آخر هفته

نوسانات غیرمنتظره در بازار سهام همچنان ادامه دارد و بورس تهران کماکان شاهد نوسان غیرمنتظره قیمت‌هاست؛ در حالی که یک روز معامله‌گران افزایش فزاینده قیمت‌ها را تجربه می‌کنند، روز دیگر با کاهش قیمت‌ها مواجه هستند. همچنین سازمان امور مالیاتی روز گذشته از کاهش نرخ مالیات فروش سهام به ۰.۱درصد خبر داد و بر این اساس و طبق مصوبه شورای عالی هماهنگی اقتصادی، نرخ مالیات فروش سهام و حق تقدم سهام از نیم درصد به یک‌دهم درصد کاهش یافت.

به گزارش ایسنا، در روزهای گذشته دیدیم که شاخص کل بازده نقدی و قیمتی با رشد فزاینده‌ای مواجه شد و در برخی از روزها سقوط غیرمنتظره‌ای داشت. در این هفته نیز در روزهایی قیمت‌ها آنچنان بالا رفتند که شاخص کل با کانال‌شکنی‌های پی در پی مواجه شد و در روزهایی نیز آنچنان قیمت‌ها کاهش پیدا کرد که نماد رسمی بازار بیش از ۱۰۰۰واحد افت را تجربه کردند.

روز چهارشنبه نیز با افت قیمت در بیشتر سهم‌ها، سهم‌های شاخص‌ساز شاخص کل بازده نقدی و قیمتی با افت ۴۵۰ واحد مواجه شد و به رقم ۱۳۰هزار و ۴۸۶ واحدی رسید، اما شاخص کل هم‌وزن با ۴۳ واحد رشد به رقم ۱۹ هزار و ۱۳۵واحد رسید.

فولاد مبارکه اصفهان، پتروشیمی فارس و پتروشیمی بندرعباس از جمله سهم‌هایی بودند که بیشترین تاثیر کاهشی را روی نوسانات دماسنج بازار داشتند، اما در طرف مقابل، شرکت ارتباطات سیار ایران، خدمات انفورماتیک و صنایع پتروشیمی خلیج فارس سعی کردند روند تغییرات شاخص را به سمت بالا سوق دهند.

سهم‌های فلزات اساسی عمدتا کمتر ۲درصد نوسان قیمت را تجربه کردند و تعداد اندکی از سهم‌ها بیش از این مقدار نوسان داشتند. در این گروه ۲۱۱میلیون سهم به ارزش بیش از ۹۱ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. همچنین در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای که قیمت دلار بسیار بر این گروه تاثیرگذار است، شاهد نوسان قیمت ۴درصدی برای برخی از سهم‌ها بودیم. این سهم‌ها عمدتا با رشد قیمت مواجه بودند، اما تعداد زیادی از سهم‌های این گروه نوسان کمی داشتند و با افت قیمت نیز مواجه شدند. در گروه محصولات شیمیایی نیز تعداد سهم‌هایی که کاهش قیمت را تجربه کردند، کم نبودند.

همچنین در گروه خودرو و ساخت قطعات نیز تقریبا نیمی از سهم‌ها با افت قیمت مواجه شدند و نیمی افزایش قیمت دادند. در این گروه ۱۴۷میلیون سهم به ارزش حدود ۱۶.۵ میلیارد تومان مورد داد و ستد واقع شد. در نهایت، معاملات بورس تهران به رقم ۳۵۲ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۱.۱ میلیارد سهم و اوراق مالی طی حدود ۹۱ هزار نوبت بود.

آیفکس نیز روز چهارشنبه نوسانات کمی را تجربه کرد و ۰.۵۸ واحد افت کرد و به رقم ۱۵۰۰.۸۴رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به عدد ۶۳۶ میلیارد تومان دست یافت و حجم معاملات رقم ۴۴۸ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد. نمادهای مارون (پتروشیمی مارون)، ذوب (ذوب آهن) و هرمز (فولاد هرمزگان جنوب) بیشترین سهم را در افت شاخص داشت.

کاهش نرخ مالیات فروش سهام به ۰٫۱درصد

سازمان امور مالیاتی طبق مصوبه شورای عالی هماهنگی اقتصادی، نرخ مالیات فروش سهام و حق تقدم سهام را از نیم درصد به یک‌دهم درصد کاهش داد. به گزارش فارس و براساس مصوبه شورای عالی هماهنگی اقتصادی در سال ۱۳۹۷، نرخ مالیات فروش سهام و حق تقدم سهام، از نیم درصد (۰.۵درصد) به یک‌دهم درصد (۰.۱درصد) ارزش فروش سهام و حق تقدم کاهش یافت.

در این بخشنامه آمده است: مصوبه جلسه شورای عالی هماهنگی اقتصادی که در جلسه مورخ ۱۶/ ۴/ ۱۳۹۷ به تصویب رسیده است، به شرح ذیل برای اجرا ابلاغ می‌شود:

الف- به‌منظور هدایت نقدینگی به سمت بازار سرمایه، تأمین مالی بخشی از سرمایه‌گذاری‌های جدید و ترغیب سرمایه‌گذاران به حضور فعال‌تر در بازار بورس، از طریق کاهش هزینه مبادله سهام و حق تقدم سهام در بوس اوراق بهادار، مقرر گردید «در سال ۱۳۹۷، نرخ مالیات فروش سهام و حق تقدم سهام، از نیم درصد (۰.۵درصد) به یک‌دهم درصد (۰.۱درصد) ارزش فروش سهام و حق تقدم کاهش یابد.»

ب- جهت تشویق سرمایه‌گذاری بیشتر شرکت‌ها و ترغیب آنها به عدم تقسیم بخش بیشتری از سود اکتسابی و استفاده از منابع حاصل برای افزایش سرمایه و درنتیجه توسط خطوط تولید و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و همچنین کاهش نیاز به اخذ وام از شبکه بانکی، مقرر گردید «در سال ۱۳۹۷ مالیات بر درآمد آن بخش از سود تقسیم‌نشده شرکت‌های ثبت‌شده نزد سازمان بورس اوراق بهادار که به حساب سرمایه منتقل می‌شود (موضوع ماده ۱۰۵ قانون مالیات‌های مستقیم) مشمول نرخ صفر باشند.»

عبده‌تبریزی مطرح کرد

کشف قیمت مواد اولیه در بورس کالا با ارز آزاد

دبیرکل پیشین بورس اوراق بهادار گفت که در سیاست ارزی دولت، کالاهای اساسی ۲۵ قلم همچون غذا و دارو را شامل می‌شود از این رو محصولاتی همچون فولاد را براساس ارز رسمی نباید در بورس کالا عرضه کرد تا شاهد تک قیمتی شدن نرخ محصولات و کاهش التهاب‌ها در بازار باشیم.

حسین عبده‌تبریزی در گفت‌وگو با ایسنا، با تاکید بر اینکه دو نرخی شدن دلار به معنای ایجاد رانت و فساد در اقتصاد است، گفت: دولت باید روش خود را اصلاح کند. ما نمی‌توانیم در داخل کشور یک قیمت داشته باشیم و در خارج از کشور قیمت دیگری، چراکه با مشکلات بسیاری مانند رانت‌های یک شبه و فسادهای بزرگ مواجه می‌شویم.

این اقتصاددان به تبعات دو نرخی شدن قیمت کالاها حاصل از ارز رسمی و غیررسمی اشاره کرد و افزود: بسترهای رانت‌زا، اجازه می‌دهند مثلا، یک شرکتی کالای خود را به افراد خود در داخل با دلار ارزان بفروشد و آن افراد همان کالا را با نرخ آزاد صادر کنند. مساله این است تا زمانی که دو قیمت رسمی و آزاد برای ارز پابرجاست، رانت‌خواران کماکان، میدان‌دار خواهند بود.

این عضو شورای عالی بورس با بیان اینکه ما در بورس کالا تجربه نوسانات ارزی و التهاب در بازارها را تجربه کرده‌ایم، یادآور شد: این قبیل مشکلات در گذشته نیز بوده ولی اکنون به دلیل تفاوت قیمت دلار ۴۲۰۰ و ۱۰۰۰ تومانی، چالش‌ها حادتر شده است. در این بین علت مشکلات را نه در بورس بلکه باید در عوامل دیگری جست‌وجو کرد؛ وگرنه به بیراهه می‌رویم.

دبیرکل پیشین بورس اوراق بهادار تاکید کرد: تا وقتی نظام دو قیمتی در بازار حاکم است، فساد نیز وجود خواهد داشت و هیچ ارگانی هم قادر نخواهد بود مانع رانت‌خواری شود. بنابراین، برای مهار فساد باید کالاها تک قیمتی شده و قیمت‌های داخلی کالا از قیمت‌های جهانی تبعیت کند تا در نبود رانت‌خواری، رقابت واقعی در بورس شکل گیرد.

عبده‌تبریزی افزود: دولت نگران است کالاها با قیمت گران به دست مصرف‌کننده برسد و به همین دلیل دلار ارزان به همه کالاها تخصیص داد، اما با مشاهده وضعیت بازار متوجه شد که این تصمیم، ناخواسته، بسترساز فساد است، بنابراین تخصیص ارز را به کالاهای اساسی محدود کرد. در این بین اگر کالاهای اساسی کم‌شماری مانند گندم در فهرست مشمولان تخصیص ارز باقی بمانند، ایرادی ندارد اما اگر بنا باشد به طیف وسیعی از کالاها ارز ارزان تعلق گیرد، حتما با فساد گسترده‌ای مواجه خواهیم شد.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: با همه این تفاسیر چالش رانت‌خواری، بدون حذف نظام دوقیمتی همچنان گریبانگیر اقتصاد ایران خواهد بود. در این بین نیز که صورت مساله مشخص است، عده‌ای با نیت‌های مختلف انگشت اتهام خود را به سمت بورس کالا می‌برند در صورتی که با احتساب قیمت کالاها با دلار ارزان تنها دلیل رشد متقاضیان خرید در این بورس است.

عبده‌تبریزی اظهار کرد: دولت اگر مصر به پرداخت یارانه و ارز ارزان به تولیدکنندگان است، می‌تواند معاملات کالاها در بورس را با قیمت ارز آزاد انجام دهد، اما مابه‌التفاوت را بعد از معاملات به تولیدکنندگان تخصیص دهد؛ همانطور که مشابه این تجربه را در گذشته هم داشته‌ایم و در مورد خرید محصولات کشاورزی این طراحی وجود داشت که معامله با قیمت آزاد در بورس انجام می‌شد اما مابه‌التفاوت را بعدا دولت پرداخت می‌کرد.

نماگر بازار سهام

گزارش مرکز آمار از افزایش ۲۶درصدی اجاره‌بها در بهار

خانه‌های کلنگی ۳۳درصد گران شد

فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که در فصل بهار امسال، تعداد معاملات بازار مسکن پایتخت نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۹درصدی را تجربه کرده و میانگین قیمت هر متر زیربنای مسکونی نیز ۳۶.۹درصد رشد کرده است. در این وضعیت میانگین قیمت اجاره‌بها نیز با رشد ۲۶.۷درصدی مواجه بوده است. همچنین در فصل بهار ۱۳۹۷ تعداد معاملات بازار مسکن تهران ۹درصد نسبت به فصل بهار سال قبل افزایش داشته اما نسبت به فصل زمستان ۹۶ کاهش ۲۰.۵درصدی را تجربه کرده است. به گزارش مرکز آمار ایران، در فصل بهار امسال، متوسط قیمت فروش هر مترمربع زیربنای مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۶میلیون و ۲۴۷هزار و ۵۰۰تومان با میانگین مساحت ۸۸ مترمربع و متوسط عمر بنای ۱۱ سال بوده است که نسبت به فصل قبل ۶.۴درصد و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۳۶.۹درصد، افزایش داشته است.

براساس این گزارش، متوسط مبلغ اجاره ماهانه به‌علاوه ۳درصد ودیعه پرداختی برای اجاره یک مترمربع زیربنای مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۲۹هزار و ۸۳۶تومان با میانگین مساحت ۷۸ مترمربع و متوسط عمر بنای ۱۴ سال بوده است که نسبت به فصل قبل ۵.۸درصد و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۲۶.۷درصد، افزایش داشته است.

کارگزار بورس پیش‌بینی کرد

تداوم صعود آرام و منطقی بازار سرمایه

مدیرعامل کارگزاری بانک سامان، گزارش‌های سه ماهه صنایع را برای سرمایه‌گذاران بازار سرمایه حاوی خبرهای مثبت دانست و گفت: زیرساخت‌های صنایع در چند ماه گذشته باعث شد تا اکثر شرکت‌ها در عملکرد سه ماهه با رشد تولید و فروش مواجه شوند.

حمیدرضا مهرآور در گفت‌وگو با سنا، با تاکید بر اینکه صنایع بورسی در گزارش‌های سه ماهه ابتدایی امسال با افزایش تولید و فروش مواجه بودند، تصریح کرد: اکثر صنایع همانند خودرو، پتروشیمی، پالایشی و صنایع بزرگ بازار در این مدت عملکردهای مثبت و قابل قبولی داشتند. وی درخصوص پیش‌بینی آینده بازار سرمایه با تاکید بر حجم بالای نقدینگی آزاد در جامعه، اظهار داشت: با توجه به سرمایه‌های سرگردان جامعه نگرانی درباره آینده بازار سرمایه وجود ندارد، اما به طور قطع باید برای این نقدینگی‌ها برنامه‌ریزی شود تا به صورت هدفمند به سمت فعالیت‌های تولیدی هدایت شوند. این کارگزار بازار سرمایه تمرکز بیشتر مسئولان را برای کانالیزه کردن سرمایه‌های مردمی مهم دانست و گفت: بازار سرمایه یکی از بهترین گزینه‌هایی است که می‌تواند منابع قابل توجه جامعه را جذب کند و نقش پررنگی در توسعه اقتصادی داشته باشد. مهرآور با اشاره به اینکه جذب منابع در بازار سرمایه نه‌تنها آثار تورمی ندارد بلکه به رونق صنایع کمک می‌کند، ادامه داد: ورود سرمایه‌ها به بازارهایی مثل دلار، طلا ، سکه و مسکن مشکلات تورمی به همراه داشته و به اقتصاد ضربه می‌زند. کارشناس بازار سرمایه اشباع بازارهای فوق را مورد توجه قرار داد و افزود: بازار سهام تنها بازار مفید برای اقتصاد کشور است و به همین دلیل همه ارکان مهم کشور مانند دولت، مجلس و نیروهای اقتصادی و سیاسی کشور در تلاش هستند تا منابع و سرمایه‌های سرگردان کشور به این بازار هدایت شوند. مدیرعامل کارگزاری بانک سامان پیش‌بینی کرد روند حرکت بازار سرمایه با ثبات و بهبود بیشتری همراه می‌شود و بازار سرمایه با نگاه میان‌مدت و بلندمدت سود و بازدهی منطقی را برای سرمایه‌گذارانش به همراه خواهد داشت. وی با تاکید بر اینکه افزایش نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی اتفاق خوبی نیست، گفت: اما این اتفاق در همه اقتصادهای دنیا باعث رونق صادرات می‌شود.

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان خراسان رضوی (سهامی خاص)

آگهی مناقصه (ارزیابی کیفی) نوبت اول

۱-مناقصه گزار : شرکت گاز استان خراسان رضوی
۲- موضوع مناقصه : گازرسانی به صنایع محور چهارم شهرستان سبزوار (بخش مرکزی) اجرای کامل عملیات لوله گذاری انشعاب و شبکه فولادی به طول تقریبی ۶۴۰۰ متر، لوله گذاری انشعاب و شبکه پلی اتیلن بطول تقریبی ۱۶۰۰۰۰ متر ، ساخت و نصب علمکهای فولادی و پلی اتیلن به تعداد ۱۰۲ مورد و... به مدت ۳۶۵ روز تقویمی با چهار گروه کاری (دو گروه کاری فولادی و دو گروه پلی اتیلن)با تجهیزات و نیروی انسانی کامل و مستقل بصورت همزمان).
۳-شرایط اولیه متقاضیان:
الف- دارا بودن حداقل رتبه ۴ تاسیسات و تجهیزات
ب- دارا بودن ظرفیت خالی ارجاع کار
ج- دارا بودن گواهینامه تائید صلاحیت ایمنی از اداره کار وامور اجتماعی
۴- سایر شرایط :
الف- ارائه اعلام آمادگی در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی
ب- تکمیل ارائه کاربرگ های استعلام ارزیابی کیفی و مستندات مربوطه مطابق مندرجات آن در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی وبازرگانی
۵- مهلت اعلام آمادگی : از تاریخ ۹۷/۵/۲۵ لغایت آخر وقت اداری ۹۷/۶/۴
۶- مهلت تکمیل و تحویل کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی: تا آخر وقت اداری مورخ ۹۷/۶/۱۸
۷- محل دریافت و تحویل کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی کیفی: دفتر کمیته فنی و بازرگانی شرکت گاز خراسان رضوی واقع در مشهد – میدان شهید فهمیده، کنار گذر آسایشگاه فیاض بخش، جنب مجتمع آبی نگین، امور تدارکات و عملیات کالای شرکت گاز استان خراسان رضوی می باشد.
۸- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مطابق مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/ ت ۵۰۶۵۹ هـ هیات محترم وزیران و اصلاحیه های بعدی آن می باشد.

شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی وکار برگ های استعلام ارزیابی کیفی در سایت WWW.nigc.khrz.ir امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر در این خصوص با تلفن ۳۷۰۷۲۸۲۲-۰۵۱ تماس حاصل فرمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۵/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۵/۲۷
شماره مجوز: (۱۳۹۷/۲۲۷۰)
روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی
۴۸۳

سازمان نوسازی توسعه و تجهیز مدارس کشور
اداره کل نوسازی توسعه و تجهیز مدارس استان قزوین

آگهی دعوت به مناقصه عمومی (دو مرحله ای) نوبت اول

اداره کل نوسازی مدارس استان قزوین درنظر دارد پروژه با مشخصات به شرح ذیل را ازطریق مناقصه عمومی دو مرحله ای به پیمانکاران واجدشرایط و رتبه بندی شده که دارای گواهینامه تشخیص صلاحیت معتبر و ظرفیت کاری آزاد می باشند از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir واگذار نماید. انتشار آگهی در سامانه مورخ۹۷/۵/۲۵ می باشد.
پروژه ذیل تامین مالی آن از محل اسناد خزانه اسلامی می باشد.

ردیف	موضوع مناقصه	محل اجرا	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه	تاریخ بازگشایی پاکات	مدت اجرا
۱	احداث سالن کار گاهی هنرستان هاشمیان محمود اباد قزوین	محمود اباد قزوین	۴,۲۲۰,۱۷۳,۸۲۳	۲۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۷/۶/۱۰	۵ماه
۲	احداث سالن کارگاهی داکان	داکان خرمدشت	۱,۶۶۹,۵۶۵,۱۸۵	۸۵,۰۰۰,۰۰۰	۹۷/۶/۱۰	۵ماه
۳	احداث سالن کارگاهی مگ الکتریک الوند	الوند	۱,۸۸۰,۸۰۷,۴۹۵	۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۹۶/۶/۱۰	۵ماه
۴	احداث سالن کار گاهی هنرستان ایثار الوند	الوند	۴,۱۸۲,۷۷۲,۰۱۲	۲۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۶/۶/۱۰	۵ماه

جهت کسب اطلاع بیشتر به آدرس اینترنتی فوق الذکر مراجعه فرمائید.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۵/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۵/۲۷
اداره کل نوسازی مدارس استان قزوین

میانگین سنی مدیران صنعت بالاست

مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی، میانگین سنی مدیران صنعت کشور را بالا عنوان و تاکید کرد که تصمیم‌گیری در مورد خروج ۱۲۰۰ مدیر بازنشسته موضوعی نیست که بدون هماهنگی قوا مدنظر قرار گرفته باشد.

ابوالفضل کیانی‌بختیاری در گفت‌وگویی تفصیلی با ایسنا، در ارتباط با مسائل مختلفی از جمله اثرگذاری قانون منع به‌کارگیری بازنشستگان در بخش‌های مختلف مدیریتی، میانگین بالای سنی مدیران صنعتی کشور، مشکلات عمده صنایع بزرگ، کوچک، متوسط و نیز راهکارهای برون‌رفت از چالش‌های صنعتی کشور، ضعف‌های مدیریت صنعتی در ایران و برنامه‌های سازمان مدیریت صنعتی برای پرورش مدیران جوان به ویژه در بخش‌های صنعتی صحبت کرد که در ادامه می‌خوانید.

ضعف مدیریت صنعتی در کشور را چه می‌دانید و به نظر شما بخش‌های مختلف صنعت کشور باید به چه سمت و سویی پیش بروند تا در گام اول این ضعف‌ها را برطرف کرده و پس از آن در مسیر توسعه و پیشرفت گام بردارند؟

یکی از ضعف‌های اصلی در بخش مدیریت صنعت کشور این است که همواره به دنبال این هستیم که الگوهای خارجی را بدون رعایت زیرساخت‌ها و در نظر گرفتن الزامات فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی و تطبیق آن با بخش‌های مربوطه پیاده کنیم. بخش‌های مختلف صنعتی قصد دارند به سمت استفاده از عناوین جدید صنعتی گام بردارند و آنها را در کشور پیاده کنند اما به دلیل اینکه الزامات پیشین آن رعایت نمی‌شود و تنها هدف این است که با سرعت پیش رفته و به شرایط کشورهای توسعه‌یافته دست یابیم، متاسفانه هدف نهایی حاصل نمی‌شود.

خوشبختانه در بخش صنایع کوچک و متوسط، الگوهای خوبی را به کار گرفته‌ایم. اکثر کشورها برای اینکه یک ایده صنعتی را پرورش دهند تا به بالندگی برسند، به دو شیوه عمل می‌کنند. این شیوه یا استخراج ایده از دانشگاه است که در پارک‌های علم و فناوری توسعه می‌یابد تا خروجی آن به بخش‌های صنعتی برسد یا اینکه از بخش صنعت ایده گرفته می‌شود و در شهرک‌های صنعتی توسعه می‌یابد و به خارج از شهرک‌های صنعتی نیز ارسال می‌شود تا فعالیت خود را ادامه دهند.

در حال حاضر هم پارک علم و فناوری و هم شهرک‌های صنعتی در کشور وجود دارد، اما به دلیل اینکه نتوانسته‌ایم زنجیره‌های قبل و بعد از آن را مدنظر قرار دهیم، با مشکل مواجه شده‌ایم. به طور مثال صنایع کوچک باید در جایی رشد یابند و به صنایع بزرگ وصل شوند، اما با توجه به اینکه بین صنایع کوچک و متوسط در کشور با صنایع بزرگ همواره فاصله وجود دارد و به صورت جزایر دور افتاده و پراکنده فعالیت می‌کنند این زنجیره پیوسته نبوده و هدف اصلی و اساسی محقق نمی‌شود.

مورد بعدی استراتژی‌های توسعه صنعتی است. تا زمانی که چنین استراتژی‌هایی تصویب نشود و نقشه جامع توسعه صنعتی گنگ و مبهم باشد، طبیعی است متوجه نخواهیم شد که کدام بخش و زیربخش باید چه فعالیتی داشته باشند. به طور حتم نیاز داریم که اولویت صنعتی ما مشخص شود حتی اگر شما بهترین ناخدا را بدون نقشه تنها بگذارید به مقصد نخواهد رسید، بنابراین اگر الگوهای خارجی بدون توجه به بسترهای عمومی پیاده‌سازی نشوند، استراتژی‌های صنعتی تعریف و تصویب نشود و نیز حلقه اتصال صنایع کوچک و متوسط با صنایع بزرگ به وجود نیاید، هدف نهایی توسعه صنعتی حاصل نخواهد شد.

در مورد عمده مشکلات واحدهای کوچک و متوسط صنعتی نیز توضیح دهید و شرایط آنها را چگونه می‌بینید. علاوه بر این تصور می‌کنید که چه اقدامی باید انجام شود تا بتوان در چنین برهه زمانی که صنعت کشور با تحریم و تهدید روبه‌رو است، واحدهای تولیدی کوچک و متوسط را سرپا نگه داشت.

بیش از ۹۱درصد صنایع کشور، صنایع کوچک و متوسط هستند و بیشترین اشتغال مربوط به این حوزه است و زودبازده‌ترین اشتغال‌ها نیز در بخش صنایع کوچک رخ می‌دهد و در سایر کشورهای دنیا صنایع کوچک نیز سهم قابل توجهی از GDP کشور خود را تامین می‌کنند. به دلایل متعددی در حال حاضر صنایع کوچک و متوسط کشور فعال یا غیرفعال هستند و بر اساس عارضه‌یابی که در سطح کلان مدنظر قرار گرفته و سازمان مدیریت صنعتی نیز با ایجاد کلینیک‌های صنعتی که هدف آنها عارضه‌یابی، آسیب‌شناسی و ارائه راهکار و بهبود است، متوجه شدیم مسائلی همچون مشکلات سرمایه در گردش، تسهیلات، ضمانت‌نامه‌ها، نبود بازارهای صادراتی، ضعف تشکیلاتی و ساختاری، ضعف مدیریت منابع انسانی و مشکلات عدیده حقوقی دیگر از جمله گروهی از مشکلات نهادینه شده در صنایع کوچک و متوسط هستند.

رانت‌های میلیاردی، نتیجه قیمت دستوری و حضور دلالان در بازار فولاد

یک کارشناس بازار سرمایه از قیمت‌گذاری دستوری فولاد در بازار رسمی کالا انتقاد کرد و این اقدام را جفای در حق سهامداران حقیقی و حقوقی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس و تولیدکننده محصول عنوان کرد. علیرضا عسکری مارانی در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم درخصوص اختلاف قیمت محصولات شرکت‌های فولادی و معدنی در بازار رسمی کالا نسبت به بازار آزاد توضیح داد: به طور کلی براساس قانون تبعیض در هر شرایطی و حتی شرایط اقتصادی نیز منع شده است. این کارشناس بازار سرمایه افزود: آخرین باری که بر این مقررات تاکید شده مربوط به برنامه‌های ۵ ساله توسعه و یک ساله توسعه است که صادرات‌محوری را در اولویت قرار داده است. بر مبانی همین قوانین نیز بورس‌های کالایی و انرژی شکل گرفته‌اند و این بورس‌ها رسالتی ندارند به جز اینکه بستر منصفانه عرضه و تقاضا را ایجاد کنند تا نرخی منصفانه در بازاری شفاف کشف شود.

محدودیت‌هایی که برداشته نشد!

وی در ادامه به تغییرات ایجادشده در سیاست‌های ارزی کشور اشاره کرد و اضافه کرد: در فروردین‌ماه امسال مصوبه‌ای ابلاغ شد که قیمت‌گذاری محصولات در بازار رسمی کالا را برمبنای دلار ۴۲۰۰ تومانی تعیین کرده بود، این قیمت‌گذاری پس از اعلام نرخ دلاری که توسط معاون اول رئیس جمهور ابلاغ شده بود، صورت گرفت.

این پیشکسوت و خبره بازار سرمایه افزود: اما در هفته گذشته این مصوبه تغییر یافت و تنها کالاهایی مشمول دریافت دلار ۴۲۰۰ تومانی شدند که در زمره کالاهای اساسی و ضروری قرار داشته باشند. این در حالی است که سایر کالاها اعم از فرآورده‌های نفتی، پتروشیمی و فولادی مشمول ارز بازار ثانویه خواهند بود و صادرات این شرکت‌ها عملا با دلار آزاد تبدیل به ریال خواهد شد.

وی اظهار داشت: در واقع مصوبه اخیر دولت به این معناست که محدودیت‌هایی که تاکنون در بازار رسمی کالا بر نحوه قیمت‌گذاری وجود داشت باید برداشته شود و قیمت ارز به نرخ روز معامله در قیمت جهانی ضرب شده و ملاک قیمتی باشد که در بورس‌ها مورد معامله قرار می‌گیرد تا بدین وسیله هیچ‌گونه رانتی در اقتصاد شکل نگیرد و بعدا درباره این رانت‌ها بگیر و ببندهایی به جریان بیفتد و حیثیت اقتصاد جامعه را به خطر بیندازد.

نظارت بر معاملات، وظیفه اصلی بورس

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، بورس‌های کالایی و بازارهای رسمی کالا صرفا وظیفه دارند که مکانیزم نظارت بر خریدار و فروشنده را ایجاد کنند و به جز این وظیفه دیگری بر دوش آنها نیست.

عسکری مارانی تصریح کرد: تنها وظیفه و رسالت بازارهای متشکل کالایی هماهنگ کردن عملیات خرید و فروش است و چنانچه به جز این هر عمل دیگری انجام شود منجر به ایجاد صف‌های رانتی خواهد شد.

وی ادامه داد: همانگونه که طی سه تا چهار ماه گذشته شاهد این رویداد بودیم. اتفاقی که موجب شد تا صنعت پایین دستی به وسیله رانتی که از صنعت بالادستی دریافت کرده بود به کمک منابع مالی برخی از افراد سودهای کلانی را شناسایی کنند.

انتقاد از دخالت دولت در قیمت‌گذاری کالاها

این خبره بازار سرمایه با انتقاد از دخالت وزارت صنعت، معدن و تجارت در قیمت‌گذاری محصولات در بازار رسمی کالا اذعان داشت: چطور است که وقتی در بازار سهام سهمی ۴ روز پیاپی در بالاترین محدوده قیمتی معامله شود و ۲۰درصد رشد قیمت داشته باشد نماد آن شرکت سریعا متوقف شده و شرکت موظف است درباره علل این افزایش قیمت توضیح بدهد یا اگر رشد قیمت سهم بیش از ۵۰ رصد باشد، شرکت موظف به برگزاری سمینار مطبوعاتی و شفاف‌سازی درباره علت رشد سهم است، اما درخصوص معاملات کالایی به وزارت صمت اجازه داده می‌شود که به‌راحتی در امورات بازار کالا مداخله کند!

وی اظهار داشت: حدود چهار ماه است که در بازار رسمی کالا شاهد و ناظر انتقال رانت هستیم و ساکت نشسته‌ایم و منتظریم تا دولت در شرایط تحریم خودش درباره این موضوع تصمیم‌گیری کند. در حالی که وظیفه و رسالت بازار کالا کاملا مشخص است و نه‌تنها معاون وزیر صمت بلکه خود وزیر صنعت هم نمی‌تواند و نباید در بازاری که بر مبنای مکانیسم عرضه و تقاضا و تجارت آزاد بنا شده دخالت کند و اینگونه هم به تولید ضربه بزنند و هم به سهامداری که بر مبنای واقعیت‌های اقتصادی و شرایط گذشته در یک شرکت سرمایه‌گذاری کرده است.

امتناع دامداران از عرضه دام، بازار گوشت را متشنج کرد

یک مقام مسئول گفت که نزدیک شدن به اعیاد پیش رو و امتناع دامداران از عرضه دام به بازار موجب شده تا قیمت گوشت دستخوش تغییر و تحولاتی قرار گیرد.

علی‌اصغر ملکی، رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت بازار گوشت اظهار کرد: با توجه به گرانی گوشت در روزهای اخیر و کاهش قدرت خرید خانوار، رکود سنگینی بر بازار گوشت حاکم است.

وی افزود: با توجه به اعیاد پیش رو، دامداران تعجیلی در عرضه دام به بازار ندارند، چرا که آنها قصد دارند در عید قربان دام خود را با نرخ‌های بالاتری به فروش رسانند که همین امر موجب شده تا قیمت گوشت در هفته‌های اخیر دستخوش تغییر و تحولاتی در بازار قرار گیرد.

ملکی با اشاره به اینکه میزان واردات گوشت چندان چشمگیر نیست، بیان کرد: اگرچه واردات گوشت در حال انجام است، اما میزان آن به حدی نیست که بتواند نیاز بازار را پوشش دهد که از این رو ستاد تنظیم بازار برای تعادل قیمت در حال تدارک برای افزایش میزان واردات است.

این مقام مسئول نرخ هر کیلو دام زنده در میادین را ۲۴ تا ۲۵ هزار تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به ازدیاد تقاضا در عید قربان، جهش مجدد قیمت دور از انتظار نیست.

وی نرخ هر کیلو شقه گوسفندی بدون دنبه را ۵۸هزار و ران و سردست ۶۵ تا ۶۶ هزار تومان در خرده‌فروشی‌های سطح شهر اعلام کرد.

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی ادامه داد: علی‌رغم آنکه صادرات دام زنده از کشور ممنوع است و مجوزی برای آن صادر نمی‌شود، اما انگیزه قاچاق دام زنده ناشی از افزایش قیمت دلار به طور چشمگیری برای قاچاقچیان افزایش یافته است.

وی تصریح کرد: با توجه به آنکه با کاهش عرضه دام ناشی از قاچاق و امتناع دامداران از فروش، بازار از تعادل خارج می‌شود به همین دلیل انتظار می‌رود که تمامی دستگاه‌های مسئول مانع قاچاق دام از کشور شوند.

اخبار

توسعه صادرات کروکودیل و قورباغه در سال جاری

یک مقام مسئول گفت که امسال برنامه توسعه صادرات کروکودیل، قورباغه و گیاهان آبزی در دستور کار قرار گرفته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حسن صالحی معاون وزیر جهاد کشاورزی و رئیس سازمان شیلات در نشست خبری با اصحاب رسانه که صبح روز گذشته برگزار شد، با اشاره به اینکه در سال گذشته تولید و صادرات محصولات شیلاتی از برنامه پیشی گرفته است، اظهار کرد: سال گذشته یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن محصولات شیلاتی تولید شد که یکصد و ۳۰ هزار تن با ارزش بالغ بر ۵۰۷ میلیون دلار به بازارهای هدف صادر شده است.

وی افزود: در بخش آبزی‌پروری ماهیان گرم‌آبی با تولید بیش از ۲۰۰ هزار تن، ۱۶۰ هزار تن سردآبی، ۳ تن خاویار و ۳۳ هزار تن میگو و تکثیر بیش از ۲۰۰ میلیون عدد در فضای داخل نقش‌آفرینی می‌کنیم.

صالحی با اشاره به اهم برنامه‌های سازمان شیلات در سال جاری گفت: توسعه صید با رشته قلاب در خلیج‌فارس، ماهیان زینتی، خاویار و توسعه صادرات کروکودیل، قورباغه و گیاهان آبزی را در سال ۹۷ دنبال خواهیم کرد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی در بخش دیگر سخنان خود از تولید تیلاپیا در داخل خبر داد و گفت: امسال تیلاپیای پرورشی در آب‌های کویر ایران در سفره مردم قرار خواهد گرفت.

به گفته وی تیلاپیا پرورش داخل از نیمه دوم به بازار عرضه خواهد شد.

کدام کالاهای وارداتی باید مابه‌التفاوت نرخ ارز را بپردازند؟

کالاهایی که در گروه کالایی اول و دوم قرار دارند، باید مابه‌التفاوت نرخ ارز دولتی و بازار را برای ترخیص بپردازند.

به گزارش ایسنا، براساس اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت که سیاست‌گذار و متولی اصلی مقررات و بخشنامه‌های مرتبط با تجارت خارجی کشور است، واردکنندگان کالاها با رویه بانکی باید از ۱۶ مردادماه سال جاری برای اخذ تأییدیه و پرداخت مابه‌التفاوت، به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان معرفی شوند.

گمرک ایران نیز این موضوع را به اطلاع واردکنندگان کالا که مشمول این مصوبه می‌شوند، رسانده است.

براساس این مصوبه، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مکلف است از زمان ابلاغ این تصویب‌نامه یعنی ۱۶ مرداد سال جاری، ارز این گروه کالاها یعنی گروه کالایی اول و دوم را که به صورت بانکی یا در سامانه نیما تأمین شده و ترخیص آنها صورت نپذیرفته، به جز کالاهای فهرست گروه یک شامل کالاهای اساسی، ضروری، دارو، ملزومات و تجهیزات پزشکی ضمن اخذ مابه‌التفاوت «نرخ ارز زمان پرداخت» و «نرخ ارز در بازار در زمان ترخیص» و با رعایت سایر ضوابط نسبت به صدور مجوز ترخیص به گمرک اقدام کند.

گمرک ایران اعلام کرده که صرفاً مجری مقررات و ضوابط تجارت خارجی بوده و ملزم به انجام تشریفات گمرکی و ترخیص کالا پس از اخذ مجوزهایی است که وفق مصوبات برعهده گمرک گذاشته شده است.

راه‌اندازی ۵۰۰ معدن مقیاس کوچک در کشور

معاون سازمان صنعت، معدن و تجارت لرستان از راه‌اندازی ۵۰۰ معدن مقیاس کوچک در کشور خبر داد.

به گزارش ایسنا، جمال مومیوند گفت: برای فعالان حوزه معدن و صنایع معدنی استانداری تفاهم‌نامه‌ای بین معاونت صنعت معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت و شرکت ایمیدرو و شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران منعقد شد.

وی افزود: مطابق تفاهم‌نامه مذکور یک سری از حمایت‌های صندوق بیمه حمایت از فعالیت‌های معدنی، تجربیات شرکت تهیه و تولید و شرکت ایمیدرو و حمایت‌های معاونت معدنی برای راه‌اندازی ۵۰۰ معدن مقیاس کوچک کشور برنامه‌ریزی شده است.

معاون سازمان صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: انتظار ما از بهره‌برداران که این معادن را در اختیار دارند این است که هرچه سریع‌تر به سازمان صنعت و معدن مراجعه کنند و درخواست‌های خود را ارائه دهند تا سهم قابل توجهی از ۵۰۰ معدن کشور به استان لرستان اختصاص داده شود.

احتکار لوازم خانگی صحت ندارد

رئیس اتحادیه لوازم خانگی گفت که در حال حاضر تولیدی وجود ندارد که از سوی تولیدکنندگان بخواهد در انبار احتکار شود.

محمد طحان‌پور، رئیس اتحادیه لوازم خانگی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با تأکید بر اینکه احتکاری برای کالاهای تولید داخل وجود ندارد، اظهار کرد: هم‌اکنون تولیدکنندگان داخل به سبب افزایش مواد اولیه، با مشکل تأمین موادی همچون آهن، آلومینیوم و . . . روبه‌رو هستند، چراکه ارزی به این کالاها اختصاص نمی‌یابد و تولیدکنندگان مجبورند با ارز آزاد کالا از بازار تهیه کنند و به همین دلیل قیمت جنس‌های خود را افزایش و عرضه را کاهش دادند.

طحان‌پور تصریح کرد: زمانی‌که در اقتصاد، قیمت تمامی اقلام افزایش می‌یابد و از طرفی واردات به سبب نوسان نرخ ارز انجام نمی‌شود بدیهی است که این موضوع بر تولید داخل اثرگذار خواهد بود.

به گفته وی، اگرچه شنیده‌ها حاکی از آن است که افراد برای خرید لوازم خانگی به بازار هجوم بردند، اما بنده اعتقادی به این امر ندارم.

رئیس اتحادیه لوازم خانگی گفت: در حال حاضر تولیدی وجود ندارد که از سوی تولیدکنندگان بخواهد در انبار احتکار شود چرا که تولیدکنندگان در شرایط کنونی با مشکل تأمین ارز و مواد اولیه مواجه‌اند.

در آشفته بازار خودرو چه می‌گذرد؟

وزارت صنعت با درخواست آزادسازی قیمت خودرو و فروش آن توسط خودروسازان به میزان ۵درصد زیر قیمت بازار موافقت کرده و حالا این پیشنهاد روی میز رئیس‌جمهور قرار گرفته است. همزمان شکاف قیمت خودرو در بازار نسبت به قیمت کارخانه سر به فلک گذاشته و خودروسازان در نامه‌ای مشترک به وزیر صنعت، ضمن اعلام وقوع «بحران بی‌سابقه» در صنعت خودروسازی، هشدار داده‌اند که ممکن است تولید خودرو در کشور در شهریورماه «حداقل ۸۰درصد» کاهش یابد. در آشفته‌بازار خودرو چه می‌گذرد؟ چه بحرانی این صنعت را فرا گرفته است؟

به گزارش مردم‌سالاری، اصغر خسروشاهی، مشاور خودرویی وزیر صنعت گفته است: درخواست افزایش قیمت خودرو از سوی ایران خودرو و سایپا به رئیس جمهوری رسیده و چون این موضوع در شرایط غیرعادی اعلام شده باید شخص رئیس‌جمهور در این رابطه تصمیم‌گیری کند.

خودروسازان درخواست دارند که قیمت خودرو آزاد اعلام شود تا آن‌ها بتوانند محصولات‌شان را ۵درصد زیر قیمت بازار به فروش برسانند. اختلاف قیمت خودرو در بازار و کارخانه به شدت بالا رفته است. به گفته رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو، هم‌اکنون اختلاف قیمت خودروهای زیر ۳۰ میلیون تومان در کارخانه و بازار به ۵تا ۸میلیون تومان، خودروهای ۳۰ تا ۴۵ میلیون تومان به ۱۵ تا ۲۰ و خودروهای ۴۵ تا ۶۰ میلیون تومان به ۱۵ تا ۲۵ میلیون تومان رسیده است! اما این صرفاً بخشی از ماجرا است و صنعت خودرو با بحران عمیق‌تری روبه‌رو است.

اعلام بحران بی‌سابقه در صنعت خودرو

انجمن صنفی خودروسازان ایران و انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو در نامه مشترکی به وزیر صنعت، معدن و تجارت اعلام کرده‌اند که «بحران بی‌سابقه‌ای» صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی کشور را فرا گرفته است. این بحران از نظر آن‌ها آنچنان حاد بوده که در سربرگ نامه‌شان، عبارت «اعلام بحران-فوری» را قید کرده‌اند، اما مشکل از نظر قطعه‌سازان و خودروسازان چیست؟

قطعه‌سازان و خودروسازان می‌گویند بسته جدید ارزی دولت که نرخ ارز را آزاد کرد، باعث شده قیمت مواد اولیه، چه با منبع داخلی و چه خارجی، «چند ده درصد» افزایش یابد. علاوه بر این آن‌ها می‌گویند برای ترخیص کالاهای انبار شده‌شان در گمرک که پیش از این با ارز ۴۲۰۰ تومانی خریداری شده و اکثر آن‌ها به‌صورت قطعی پیش‌فروش شده، اکنون باید مابه‌التفاوت نرخ ۴۲۰۰تومانی با نرخ بازار ثانویه را پرداخت کنند و این امر فشارها بر آنان را دو چندان کرده است.

خودروسازان می‌گویند در صورتی که ۱) ارز و مواد اولیه داخلی آن‌ها تأمین نشود، ۲) قیمت خودرو متناسب با افزایش قیمت چندده درصدی ارز و مواد اولیه داخلی افزایش نیابد و ۳) تصمیم اخذ مابه‌التفاوت نرخ ارز از کالاهای موجود در گمرگ لغو نشود، تولید خودرو در کشور از شهریورماه حداقل ۸۰درصد کاهش یافته و ۴۵۰ هزار نفر بیکار می‌شوند!

منشأ بحران در صنعت خودرو، التهابات ارزی و افزایش شدید نرخ ارز است. افزایش شدید نرخ ارز، قیمت مواد اولیه را به شدت افزایش داده و از آن‌جا که قیمت خودرو به اندازه افزایش قیمت مواد اولیه بالا نرفته، از تولید خودرو در کشور کاسته شده است. همچنین گزارش حاکی از این است که برخی خودروهای تولیدشده به صورت ناقص تولید شده‌اند و به علت کمبودها، برخی قطعات بر روی آن‌ها نصب نشده است. حتی این گمانه‌زنی در بین مردم وجود دارد که خودروسازان عمداً برخی قطعات را بر خودروها نصب نمی‌کنند تا با ایجاد کمبود در بازار خودرو، شرایط را برای افزایش قیمت خودرو مهیا کنند.

آیا با این نرخ ارز می‌توان خودرو تولید کرد؟

نرخ ارز به حدی بالا رفته که شاید تولید خودرو در کشور به زودی با مشکلات اساسی مواجه شود. شاپور سامعی، نایب رئیس انجمن سازندگان قطعات خودرو گفته است: در حال حاضر این سوال برای ما مطرح است که اگر باید قطعات را با دلار ۹ تا ۱۰هزار تومانی تولید کنیم قیمت خودرو رشد قابل توجهی پیدا می‌کند که اصلا منطقی نیست. به عنوان نمونه قیمت پراید به حدود ۴۳ میلیون تومان و پژو ۴۰۵ به ۷۰ میلیون تومان می‌رسد!

قیمت خودرو از ابتدای سال جاری دو بار افزایش یافته است. بار نخست افزایش قیمت خودرو در اردیبهشت‌ماه رقم خورد و در تیرماه نیز برای بار دوم قیمت خودرو بالا رفت. خودروسازان حالا درخواست آزادسازی قیمت خودرو و افزایش آن را برای سومین بار مطرح کرده‌اند.

تولید خودرو، چشم‌انتظار یک تصمیم‌گیری

کافی است نیم‌نگاهی به مجموعه اخبار و اطلاعاتی که در مورد بازار وارداتی خودرو در یک سال و اندی گذشته منتشر شده است بیندازیم. نتیجه همه اخبار و تصمیم‌هایی که تاکنون گرفته شده است، چیزی جز ممنوعیت واردات خودرو به هر نحو تا اطلاع ثانوی (بخوانید تا حداقل پایان سال) نیست. خبری که اگرچه به مذاق تولیدکننده‌های داخلی خوش آمده اما در واقعیت، بازار رقابتی که می‌توانست به سود این گروه شود را نیز از بین برده است.

طبق آمارهای مورد تأیید مسئولان وزارت صنعت، سهم وارداتی‌ها از بازار خودرو تنها ۵درصد است که سالانه ۷۰ هزار دستگاه خودرو را شامل می‌شود.

تصمیم وزارت صنعت، معدن و تجارت و بدنه دولت برای ممنوعیت واردات خودرو به منظور جلوگیری از خروج ارز از کشور اگرچه می‌تواند در مقطعی به کمک کشور آید، اما در عمل بازار رقابتی که قرار بود با ورود خودروهای جدید به کشور ایجاد شود را رسماً از بین برد و مجدداً بازار انحصاری در اختیار تولیدکنندگان داخلی قرار داد که با برنامه‌های قبلی وزارتخانه و دولت برای هرچه بیشتر رقابتی‌تر شدن بازار خودرو منافات دارد. در این بین اگرچه نمی‌توان دولت را در سیبل انتقاد قرار داد و وادار به بازکردن درهای کشور برای واردات خودرو با روال هر ساله کرد، اما می‌توان از دولت و مسئولان وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت خواست تا کمی بیشتر به برنامه‌هایی که پیش از این برای بازار خودروی کشور نوشته بودند رجوع کنند و از آنها خواست تا این برنامه وعده‌ها را دوباره مرور کنند.

زمانی، در بدنه وزارت صنعت قرار شد تا با حمایت از بخش خصوصی فعال در صنعت خودرو، زمینه فعالیت‌های بیشتر این بخش در این صنعت ایجاد شود و البته هاب سوم خودروسازی کشور نیز توسط بخش خصوصی ایجاد شود، اما به نظر می‌رسد در سال‌های اخیر بعد از اجرای برجام بیش از آنکه موضوع تولید و همکاری‌های مشترک با برندهای خودرویی مطرح دنیا در ایران مورد توجه قرار گیرد، توجه‌ها تنها به سمت واردات صرف خودرو متمرکز شد. به‌گونه‌ای که حتی برخی از تولیدکنندگان داخلی که قرار بود با همکاران اروپایی و آسیایی‌شان خودروی مشترک تولید کنند، به واردات اقدام کرده و خودروهایی در اختیار خریداران خود گذاردند که تماماً وارداتی بودند.

دیرزمانی نگذشت که با بسته‌شدن سامانه ثبت سفارش، ممنوعیت واردات خودرو و درنهایت خروج برندهای اروپایی از ایران به بهانه تحریم‌ها، آنچه از بدنه صنعت خودروی کشور باقی ماند چیزی جز همان خطوط تولید مانده از قبل و قراردادهایی که میانه راه اجرا باقی مانده‌اند نیست و حالا مجدداً خطوط تولید خودرویی کشور شاهد تولید خودروهایی هستند که همچنان به قطعات خارجی وابسته هستند و این روزها با نقص در انبارها دپو می‌شوند. روالی که مسبوق به سابقه است و پیش‌ازاین هم در سال‌های ۹۰ تکرار شده بود.

مابه‌التفاوت نرخ ارز قطعات وارداتی پرداخت نشود خط تولید خودروسازان متوقف می‌شود

رئیس انجمن قطعه‌سازان می‌گوید هیات وزیران در مورد پرداخت یا پرداخت‌نشدن مابه‌التفاوت نرخ ارز قطعات وارداتی خودرو تصمیم می‌گیرد و اگر در این زمینه تصمیمی اتخاذ نشود تولید خودرو متوقف می‌شود.

محمدرضا نجفی‌منش در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی پانا با اشاره به برگزاری جلسه وزیر امور اقتصادی و دارایی با قطعه‌سازان تصریح کرد: در این نشست موضوع‌های متعددی مطرح شد که یکی از آنها بحث پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز بود. در جلسه بعدی که با حضور پنج وزیر اقتصادی برگزار شد مقرر شد هیات وزیران در نشستی درباره پرداخت مابه‌التفاوت به قطعه‌سازان تصمیم‌گیری کند.

نجفی‌منش خاطرنشان کرد: به دنبال اعلام خبر اعمال مجدد تحریم‌ها بر علیه ایران قطعه‌سازان نسبت به واردات و ثبت سفارش اقدام کردند و حدود ۲ و نیم میلیارد دلار قطعه ثبت سفارش و وارد شده است که حدود یک میلیارد آن با ارز ۴۲۰۰ تومانی ترخیص شده است، اما ترخیص مابقی آن منوط به تصمیم‌گیری درباره پرداخت مابه‌التفاوت ارز ۴۲۰۰ تومانی و ارز بازار ثانویه است.

خودروهای پیش‌فروش‌شده امکان قانونی برای افزایش قیمت ندارند

وی عنوان کرد: بسیاری از خودروها پیش‌فروش شده است و اگر هیات وزیران با پرداخت مابه‌التفاوت را مصوب نکند قیمت خودرو باید حدود ۸۰درصد افزایش یابد که به دلیل پیش‌فروش شدن امکان افزایش قیمت برای خودروسازان وجود ندارد و این احتمال وجود دارد که تولید خودروهای پیش‌فروش شده متوقف شود.

رئیس انجمن قطعه‌سازان با اشاره به نامساعد بودن وضع صنعت قطعه‌سازی داخلی خاطرنشان کرد: شورای رقابت در نرخ‌گذاری خودرو در کشور مداخله می‌کند به همین دلیل خودروسازان نیز قادر به تعدیل نرخ قطعات تولیدی قطعه‌سازان نیستند و این موضوع در کنار پرداخت‌نشدن نقدی به قطعه‌سازان موجب شده است تا تولید قطعه در کشور از وضع مطلوبی برخوردار نباشد.

کمبود نقدینگی در واحدهای قطعه‌سازی

وی ادامه داد: به جای پرداخت نقدی یا یک ماهه خودروسازان، در پرداخت‌های متعدد و گاه چندین ماهه وجه قطعه‌سازان را پرداخت می‌کنند و فشار بسیار سنگینی بر روی قطعه‌سازان وارد می‌شود. از سوی دیگر حد اعتباری قطعه‌سازان نیز محدود است درحالی که باید هر یک از شرکت‌های خودروساز قادر باشند اعتبارات خود را ۱۰هزار میلیارد تومان افزایش دهند.

نجفی‌منش عنوان کرد: خودروسازان باید از ذی‌نفع واحد خارج شوند و این اقدام‌ها موجب می‌شود تا وضع قطعه‌سازان نیز اندکی بهبود یابد.

وی با بیان اینکه باید توجه داشت که قطعه‌سازان اکنون در وضع تحریم قرار دارند، تصریح کرد: در وضع کنونی نباید تحریم‌های داخلی به تولید و تجارت تحمیل شود و باید تلاش شود تا چرخ صنعت به حرکت درآید.

مردم توان خرید با افزایش قیمت را ندارند

رئیس انجمن قطعه‌سازان با بیان اینکه خودروسازان از نظر قانونی امکان افزایش قیمت برای خودروهای پیش‌فروش شده را ندارند، اظهار کرد: خودروسازان کشور با زیان مواجه هستند و به طور مثال شرکت خودروسازی سایپا سال گذشته با زیان همراه بود و افزایش قیمت خودرو نیز توان خرید مردم را کاهش می‌دهد.

وی اظهار امیدواری کرد هیات وزیران تصمیم پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز را تعدیل کند و تصمیم‌گیری نهایی در این زمینه اتخاذ شود.

اخبار

چرا ماشین گران شده است؟

رئیس اتحادیه فروشندگان خودروی اصفهان با تاکید بر اینکه نوسان قیمت و وضعیت خودروی داخلی مربوط به دولت است، گفت: قیمت خودروی داخلی به نرخ دلار وابسته نیست، در واقع عدم تزریق آن در بازار عامل گرانی است. حمیدرضا قندی در گفت و گو با خبرنگار ایسنا، درخصوص وضعیت بازار خودرو، اظهار کرد: دلیل اصلی گرانی خودرو احتکار آن در پارکینگ، تحویل ندادن خودروها به مشتریان توسط ایران خودرو و سایپا و عدم تعادل بین عرضه و تقاضای خودرو در بازار است. سه ماه پیش اتحادیه نمایشگاه‌داران از نمایندگی‌های خودرو تقاضای دریافت خودرو کرد، اما هنوز بعد از گذشت چهار ماه، هیچ خودرویی دریافت نکرده است.

اختلاف قیمت خودروی صفر در بازار ۲ تا ۳میلیون تومان است

رئیس اتحادیه فروشندگان خودروی اصفهان با انتقاد بر اینکه سایت‌ها و افراد سودجو خارج از صنف اتومبیل، پول‌های سرریز را به خودرو تبدیل و احتکار کردند، گفت: در حال حاضر قیمت خودروها را نمی‌توان اعلام کرد، اما نرخ دلار را می‌توان روزانه اظهار کرد. اختلاف قیمت خودروی صفر در بازار ۲ تا ۳میلیون تومان است، اما اختلاف قیمت خودروی تولید داخل در مدت یک هفته همانند ۲۰۶ تیپ ۲ و ساندرو، ۱۰ میلیون تومان رشد داشته است.

قندی با بیان اینکه در حال حاضر زمانی که مالک برای امضای قولنامه خودرو مراجعه می‌کند، با دیدن سایت و آگاهی از نرخ جدید، از معامله منصرف می‌شود، گفت: نمایندگان ایران خودرو، اتومبیل مشتری را به صورت دلالی می‌فروشند و مانع ورود آن به بازار و نمایشگاه‌ها می‌شوند.

نمایشگاه‌داران اتومبیل از ابتدای سال جاری دچار رکود و ورشکستگی شده‌اند

وی با انتقاد بر اینکه تعزیرات و بازرسان اصناف نمی‌توانند نظارت کنند و در واقع این کالا در دست تعدادی افراد سودجو قرار دارد، افزود: در حال حاضر نمایشگاه‌داران اتومبیل از ابتدای سال جاری دچار رکود و ورشکستگی شده‌اند و به علت نبود خودرو برای فروش، نمایشگاه‌های خود را تعطیل کردند. بخش دولتی نیز در این شرایط حاضر نیست توضیح دهد و بگوید چه اتفاقی در حال رخ دادن است. در واقع در چنین شرایطی همه در بلاتکلیفی به سر می‌بریم.

قیمت خودروی داخلی به نرخ دلار وابسته نیست

وی با تاکید بر اینکه قیمت خودروی داخلی به نرخ دلار وابسته نیست، در واقع عدم تزریق آن در بازار عامل گرانی است، اظهار کرد: در گذشته ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ اتومبیل تولید می‌شد، اما اکنون در کل کشور، روزانه ۲۰۰ تا ۳۰۰ خودرو تولید می‌شود. قندی با بیان اینکه خودروسازان علت کمبود تولید خودرو را نبود قطعه و افزایش قیمت مواد اولیه وارداتی همراه با نوسان قیمت دلار می‌دانند، ادامه داد: اتحادیه نمایشگاه‌داران، دخالتی در تغییرات قیمت خودرو ندارد و تنها وظیفه خرید و فروش خودروهای موجود در نمایشگاه و خودروهای ثبت‌نام شده را به صورت سندی برعهده دارند. به طور مثال گروه تولیدی بهمن، ۵۰۰ خودروی مزدا را برای دو تا سه ماه دیگر ثبت‌نام کرد، اما افرادی سودجو تعدادی خودروی موجود در پارکینگ‌ها را به صورت نقدی، به فروش رساندند.

تا زمانی که اختلاف قیمت خودرو در کارخانه و بازار بین ۱۰ تا ۳۰ میلیون تومان است، دلالی و سودجویی ادامه خواهد داشت

وی ادامه داد: در حال حاضر نیز با وجود آشکار شدن تخلفات افراد سودجو، برای جلوگیری از تخلفات اقدامی صورت نگرفته است. افراد سودجو قیمت خودرو را به قیمت روز بازار شناور می‌کنند، بنابراین در چنین شرایطی مشتریان مجبور به خرید نقدی و مستقیم خودرو از کارخانه و شرکت‌ها می‌شوند. تا زمانی که اختلاف قیمت خودرو در کارخانه و بازار بین ۱۰ تا ۳۰ میلیون تومان است، دلالی و سودجویی ادامه خواهد داشت.

شکست طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده با افزایش قیمت خودرو

عضو هیات رئیسه فراکسیون محیط زیست و توسعه پایدار مجلس گفت که دستگاه‌ها در اجرای طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده اعتبارات مورد نیاز را در اختیار رانندگان قرار ندادند.

فریده اولادقباد در گفت وگو با خبرگزاری خانه ملت، با اشاره به ضرورت پیگیری اجرای طرح نوسازی خودروهای فرسوده در تهران، گفت: در حال حاضر اجرای طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده به دلیل افزایش قیمت خودرو با مشکل روبه‌رو شده است، ضمن اینکه اجرای این طرح هم دیرهنگام صورت گرفت؛ به طور حتم به رانندگان دارای تاکسی فرسوده باید امکانات و اعتبارات مورد نیاز برای تبدیل و نوسازی تعلق گیرد، زیرا بارها در جلسات کارگروه ملی کاهش آلودگی هوا مطرح شده که یکی از عوامل آلودگی هوا در پایتخت فعالیت خودروهای فرسوده است.

نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه یکی از مسائل مورد بحث در جلسه اخیر مجمع نمایندگان تهران با رئیس سازمان محیط زیست آلودگی هوا و ضرورت تعیین‌تکلیف عوامل موثر در این معضل بود، افزود: متاسفانه در اجرای طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده دستگاه‌ها کوتاهی کرده و اعتبارات مورد نیاز را در اختیار رانندگان قرار ندادند، هم‌اکنون بسیاری از رانندگان سرپرست خانواده بوده و با جابه‌جایی مسافر معیشت زندگی خود را می‌گذرانند.

وی با تاکید بر اینکه برای رفع مشکل تفاوت قیمت خودرو باید در میزان اعتبارات درنظرگرفته شده برای رانندگان تاکسی بازنگری صورت گیرد، تصریح کرد: در حال حاضر قیمت اکثر خودروها افزایش چشمگیری داشته، بنابراین با اعتبار مصوب شده برای پرداخت به رانندگان درخصوص تعویض خودروی خود نمی‌توان نوسازی را انجام داد، یعنی اعتبار موردنظر با قیمت فعلی خودرو هیچ همخوانی ندارد، لذا فراکسیون محیط زیست می‌تواند بازنگری در ضوابط نوسازی تاکسی‌های فرسوده را در دستور کار قرار دهد، البته برای شهرداری تهران و سازمان حفاظت محیط زیست پایتخت دغدغه نوسازی خودروهای فرسوده در اولویت‌های آخر قرار دارد.

ارائه خدمات بیمه ایران با تخفیف ویژه به شرکت‌های دانش‌بنیان

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و تفاهم با بیمه ایران، شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند از ۴ بسته حمایتی بیمه‌های بازرگانی بهره‌مند شوند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سید محمد صاحبکار، رئیس مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان با اشاره به ضرورت افزایش ضریب نفوذ بیمه به خصوص بیمه‌های بازرگانی در میان شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: فعالیت‌های تولید و بازرگانی شرکت‌های دانش‌بنیان دارای ریسک‌های متعددی از جمله مسئولیت ناشی از شکست ماشین‌آلات است که اگر مورد بی‌توجهی قرار گیرد، می‌تواند دارایی‌ها و محصولات شرکت‌ها را با خطر مواجه سازد.

دریچه

چگونه کسب‌وکار خانوادگی‌تان را به شکلی موفقیت‌آمیز برای نسل بعد آماده کنید

مترجم: علی‌اکبری

کسب و کارهای خانگی بخش مهمی از اقتصاد ما (ایالات متحده آمریکا) بوده و عامل اتحاد دو قسم بنیادین فرهنگ، یعنی خانواده و کسب و کار هستند که می‌تواند به صورت توامان موجب تقویت هر دو شود. اگرچه کسب و کارهای خانوادگی سنت افتخارآمیزی هستند، اما به‌خاطر داشتن نرخ بالای شکست‌شان نیز معروفند. با آمدن هر نسل جدید خانواده، کسب وکارهای کمتری باقی می‌مانند و با آمدن نسل سوم تنها ۳ تا ۵درصد از این کسب و کارها باقی خواهند ماند. این مسئله به نظر خطر بزرگی می‌آید، اما می‌تواند نتایج بسیار خوبی را هم دربرداشته باشد: در عرصه تاریخ کسب و کارها، برخی از بزرگ‌ترین موفقیت‌های شغلی مربوط به کسب و کارهای خانوادگی است.

کسب‌وکارهای خانوادگی: محرکان دنیای کسب و کار

وقتی که صحبت از کسب و کارهای خانوادگی به میان می‌آید، احتمالا اولین تصویری که در ذهن‌مان نقش می‌بندد، مغازه‌ای است که پدر و مادری پیر آن را می‌گردانند، اما غول‌های بزرگی همچون سامسونگ، والمارت، نایکی و. . . فعالیت خود را به عنوان یک کسب و کار خانوادگی آغاز کردند. بنا بر گزارش گروه مشاوره بوستون، ۳۰درصد از تمام کسب و کارهایی که بیش از یک میلیارد دلار فروش داشته‌اند، به‌صورت خانوادگی اداره می‌شوند. تعجبی نیست که برخی از بزرگ‌ترین موفقیت‌های شغلی جهان، فعالیت خود را تحت مدل کسب و کار خانوادگی آغاز کردند، چرا که این مدل فرصت‌های بسیار مهمی را فراهم می‌کند. از آنجایی که اعضای خانواده فعالیت دارند، نوع تعهد سرمایه‌داران کلیدی نسبت به ماهیت و کلیت کار، بسیار متفاوت از کسب و کارهای غیرخانوادگی است. مدیریت و رهبری پایدار است و اعضای تیم انعطاف بیشتری دارند. با در نظر داشتن طبیعت منحصربه‌فرد این شرکت‌ها، بسیار مهم است که نسبت به تأثیرگذارترین تاکتیک‌های راهبردی برای رشد و توسعه کسب و کارهای خانوادگی در طول نسل‌ها، مطلع باشید. اگر می‌خواهید علاوه بر حفظ کسب و کار خانوادگی‌تان، موجبات رشد آن را فراهم کنید، بهتر است نکات ساده زیر را مد نظر داشته باشید.

۱- مغرور نباشید: مشاور خارجی می‌تواند کسب‌وکارتان را حفظ کند

کسب‌وکارهای خانوادگی از نسلی به نسل دیگر منتقل می‌شوند و کارکنان آنها با گذشت زمان نسبت به کالا و خدمات خود خبره می‌شوند، اما این بدان معنا نیست که آنها نسبت به تمام جنبه‌های کسب و کار احاطه دارند.

برخی از کسب و کارها سال‌ها پیش تأسیس شدند، در برخی موارد صدها سال قبل و شاید سنت‌های غالب بر این کسب و کارها بازتاب‌کننده واقعیات بازار، نوآوری‌های فنی و سرمایه‌گذاری‌های حال حاضر نباشد. به همین دلیل، داشتن مشاوره خارجی برای جهت‌یابی در آینده و طرح‌ریزی برنامه ابقای کسب و کار بسیار مهم است. جف جانسون، مدیر اجرایی شرکت Blackford Capital اهمیت این مسئله را در یکی از مقالات خود در مجله کارآفرین عنوان کرد. وی نوشت: «سرمایه‌گذاری‌های خصوصی نقش فزاینده‌ای در پیشبرد رشد و ارتقای محصولات کسب و کارهای خانوادگی داشته و برای این کارآفرینان، دقت و قابلیت پاسخگویی را فراهم می‌کند.» او می‌افزاید: «شرکت‌های مشارکتی خصوصی کمک بزرگی به پیاده‌سازی استراتژی‌های مدیریتی برنده، می‌کند.» اگرچه درخواست کمک خارجی برای کسب و کار خانوادگی شجاعت زیادی را می‌طلبد، اما دستیابی به مشاوره‌های ارزشمند خارجی می‌تواند مسیر موفقیت شرکت را هموار کند. کمک خارجی به حفظ ثبات مالی نیز کمک می‌کند. در یک کسب و کار خانوادگی یافتن فردی که امور مالی را به‌دست بگیرد، آسان است، اما این شخص بایستی کار خود را به نحو احسن بلد باشد.

اکثر کسب و کارهای خانوادگی درخصوص این موضوع به دنبال کمک‌های خارجی شرکت‌های حسابداری و مالی می‌روند، چرا که امور مالی یک شرکت کلید موفقیت و یا شکست آن است. رهبران باید آمادگی دریافت کمک حسابداران و شرکت‌های مالی را داشته باشند تا بتوانند نسبت به نیازهای مشتریان انعطاف لازم را نشان بدهند. حال فرقی نمی‌کند که برای شنیدن حقایق تلخ آماده باشند یا نه.

۲- به‌طور پیوسته ارتباط برقرار کنید: خانواده‌هایی که با هم گفت‌وگو می‌کنند، با هم سود می‌برند

وقتی شرکای کاری‌تان هم از اعضای خانواده هستند، بسیار مهم است که کسی را از قلم نیندازید. البته که انجام این کار چندان هم آسان نیست. برای مثال، تمامی اعضای خانواده باید انتظارات خود را از کسب و کار به نحوی شفاف بیان کنند، شاید برخی از آنها بخواهند مسیر شغلی خود را دنبال کنند.

حتی در شرایطی که اعضای خانواده خارج از کارکردهای روزمره هستند، همچنان می‌توانند در جایگاه اعضای هیأت مدیره فعالیت کرده و یا سود دریافت کنند. پیوسته راه ارتباطات خانوادگی را باز بگذارید تا مطمئن شوید انتظارات همه افراد در طرح کسب و کار منظور شده است.

گروه مشاوره کسب و کارهای خانوادگی، به‌رغم ارائه نکات راهبردی برای فرمول‌بندی ارتباطات، برگزاری سالانه یک جلسه عمومی را پیشنهاد می‌کند. این جلسه مذکور بایستی برنامه‌ای رسمی و در عین حال منعطف داشته باشد و استفاده از اصطلاحات مختص کسب و کار به حداقل برسد. رهبران کسب و کارها باید بتوانند طی این جلسات رویا و اشتیاق خود را برای رشد در آینده به نمایش بگذارند. سایر اعضای خانواده نیز باید حق اظهارنظر و پرسیدن سوال در مورد نگرانی‌های خویش را داشته باشند.

۳- فرزندان‌تان را خوب آموزش دهید، آینده در دستان آنان است

از آنجایی که کسب و کارهای خانوادگی به قصد انتقال به نسل‌های بعدی تأسیس می‌شوند، بسیار خوب است که هرچه سریع‌تر اصول بنیادین کسب و کار را به اعضای کوچک خانواده آموزش دهید.

در یک تحقیق مرکز مطالعات جهانی کسب و کارهای خانوادگی IMD در سال ۲۰۱۵، از شرکت‌کنندگان پرسیده شد که مهم‌ترین موضوعاتی که می‌توان به نسل‌های بعد یاد داد، چیست؛ آنها بیان داشتند که خانواده و مدیریت افراد در صدر این فهرست قرار دارد. بعد از آن کارآفرینی، رهبری و موضوعات مربوط با جانشینی بود.

خوشبختانه، امروزه روش‌های سودمند بسیاری برای راه‌اندازی آموزش و پرورش نسل بعد وجود دارد. یکی از این رویکردهای موثر، تشویق اعضای کوچک‌تر خانواده برای شرکت در دوره‌های تابستانه است. یادگیری در عمل بسیار کارآمد و موثر است و بچه‌ها را به شکل فوق‌العاده‌ای برای دنیای کسب و کارهای واقعی آماده می‌کند.

نکته مشترک بین تمام این استراتژی‌ها باز نگه داشتن جریان اطلاعاتی و حفظ اتصال آن با واقعیت است. این اطلاعات می‌تواند در حوزه کسب و کار و یا گزینه‌های سرمایه‌گذاری، ارزش‌ها و امیدهای اعضای خانواده و یا آموزش کارآفرینی برای اعضای کوچک‌تر خانواده باشد. مهم‌ترین خطری که سلامت هر کسب و کار خانوادگی را تهدید می‌کند، انزوای افراد خانواده از کسب و کارشان و همچنین در نمای بزرگ‌تر، انزوای کسب و کار خانوادگی از مفهوم کلی بازار است.

شنوا بودن و داشتن قوه پذیرش، عامل ایجاد تفاوت در موفقیت یک کسب وکار و بقای آن در طول نسل‌های مختلف است. به این چند استراتژی ساده متعهد بمانید تا از ایستایی، اعتماد و غروری که از پس موفقیت کسب و کار خانوادگی‌تان حاصل می‌شود، لذت ببرید.

منبع: entrepreneur

مدیرعامل آئودی به دلیل نقش اساسی در رسوایی فولکس واگن، زندانی شد

روپرت استادلر، مدیرعامل آئودی که به اتهام دست داشتن در رسوایی دیزل‌گیت فولکس‌واگن شناسایی شده بود، با حکم دادگاه به ز
رفت.

روپرت استادلر، مدیرعامل آئودی که ۲۸ خرداد در ارتباط با تقلب در اعلام میزان آلایندگی خودروهای این شرکت بازداشت ش
زندان خواهد ماند. پلیس آلمان مدتی پیش خانه مدیرعامل آئودی را برای گردآوری اسناد و مدارک، مورد تفتیش و بازرسی قرار داد؛ ر
استادلر متهم به کلاهبرداری و صدور غیرمستقیم گواهی‌های نادرست در ارتباط با پرونده دیزل‌گیت فولکس‌واگن است.

به گزارش زومیت، روپرت استادلر (متولد ۱۷ مارس ۱۹۶۳) مدیر ارشد اجرایی آلمانی است که تا مدتی قبل به عنوان رئیس هیات م
شرکت خودروسازی آئودی فعالیت می‌کرد. وی همچنین عضو هیات مدیره باشگاه فوتبال بایرن مونیخ، گروه فولکس‌واگن، لامبورگی
مان (MAN) است. ۲۸ خرداد امسال حکم بازداشت استادلر به اتهام دستکاری و از بین بردن شواهد و مدارک در ارتباط با پرونده تقل
سیستم آلایندگی خودروهای آئودی صادر شد. در سال ۲۰۱۵ شرکت فولکس‌واگن تایید کرد که به صورت غیرقانونی نرم‌افزارهایی ب
گرفته بود که میزان آلایندگی خودروهای دیزلی را در هنگام تست پایین‌تر از حد مجاز نمایش می‌داد.

استادلر هنوز در زندان به سر می‌برد تا اثبات کند که در مورد خودروهای دیزلی آئودی، تبلیغات فریب‌دهنده انجام نداده است و ام
برای بازگشت به پست مدیریت آئودی ندارد. در حال حاضر به‌طور موقت آبراهام شوت، مدیر فروش و بازاریابی آئودی به‌جای او فع
می‌کند. اما براساس اطلاعاتی که از جلسه اخیر گروه فولکس‌واگن به‌دست‌آمده است، فرد مناسب‌تری قرار است جای شوت را بگیرد.

روپرت استادلر در زندان آکسبورگ آلمان بازداشت شده است. پس از درخواست تجدیدنظر استادلر، دادگاه بیانیه‌ای منتشر کرد که
می‌شود با وجود اصرار فولکس‌واگن و آئودی مبنی بر آگاهی نداشتن مدیران ارشد از نقص نرم‌افزار آلایندگی، آن‌ها همچنان تحت تعقیب
می‌گیرند. دادگاه آلمان ادعا می‌کند که استادلر با وجود اطلاع از نقص نرم‌افزار آلایندگی فولکس‌واگن، همچنان اجازه فروش آن‌ها را
کرده بود. روپرت استادلر از ابتدای تحقیقات با دادگاه آلمان همکاری کرد، اما تا به حال از ارائه هرگونه اظهارنظری خودداری کرده اس

رسوایی تقلب شرکت فولکس‌واگن در سال ۲۰۱۵ در مورد آلایندگی خودروهایش (دیزل‌گیت) جنجالی بزرگ در اروپا و آمریکا به‌پا
فولکس‌واگن اعتراف کرده است که بیش از ۱۱ میلیون خودروی دیزلی تولیدی این شرکت، از نرم‌افزاری برای کم نشان دادن میزان آلاین
استفاده می‌کردند.

پایان مرداد آخرین فرصت حضور در بزرگ‌ترین ناحیه نوآوری و استارتاپی کشور

فعالان ۶ حوزه فناوری تا پایان مردادماه فرصت دارند تا برای حضور در مرکز رشد فناوری نخبگان پارک فناوری پردیس معاونت علمی ثبت‌نام کنند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شرکت‌های کوچک و متوسط فناور با فناوری پیشرفته، نقش بسیار موثری در رونق اقتصادی، توسعه فناوری و به‌تبع آن کارآفرینی دارند. توسعه این شرکت‌ها در گرو ایجاد زیرساخت‌های لازم برای کاهش خطرپذیری آنها در دوران شروع فعالیت خود است. یکی از این زیرساخت‌ها، مراکز رشد واحدهای فناوری یا انکوباتورها هستند. مرکز رشد واحدهای فناوری برای کارآفرینان و واحدهای کوچک و نوپا که با تکیه‌بر علم، تخصص و فناوری دارای ایده‌های قابل تجاری شدن هستند، مشاوره‌های ضروری و نیز خدمات و تجهیزات مناسب را برای رشد و ارتقای آنها ارائه داده و آنها را برای حضور مستقل و مؤثر در صحنه فناوری آماده می‌کند. اما نکته مهم‌تر از ایده و طرح جذاب و خلاقانه و نوآور، وجود یک تیم کاری منسجم و هماهنگ و کامل برای اجرای صحیح ایده است.

واحدهای فناوری نوپا طی دوره حضور در مرکز رشد، با استفاده از دستاوردهای تحقیقاتی، به‌منظور دستیابی به دانش فنی و آمادگی برای تولید محصول یا خدمات، تلاش خواهند کرد. در این دوره، مرکز رشد علاوه بر ارائه امکانات و خدمات پشتیبانی، هدایت و نظارت بر روند پیشرفت این واحدهای فناوری را نیز به عهده خواهد داشت. مرکز رشد فناوری نخبگان که در پارک فناوری پردیس واقع شده است، با ایجاد بستری مناسب برای تجاری‌سازی نتایج تحقیقات، ایجاد زمینه کارآفرینی و نوآوری، رونق اقتصاد منطقه، ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و تولید و توسعه محصولات پیشرفته قابل عرضه به بازار و غیره به تیم‌ها و گروه‌های کاری متخصص و فعال صاحب ایده‌های برتر کمک می‌کند. علاقه‌مندان حوزه‌های فناوری برق و تجهیزات الکترونیکی، نانو فناوری و مواد پیشرفته، حوزه سلامت و تجهیزات پزشکی، مکانیک پیشرفته و مکاترونیک، فناوری‌های دیجیتال و IT و نیز انرژی‌های تجدیدپذیر برای ثبت‌نام در این مرکز تا پایان مردادماه مهلت دارند.

حمایت از واحدهای کارآفرین در بخش صنایع دستی

حمید شکری روز سه‌شنبه در بازدید از یک واحد تولیدی صنایع دستی گفت: با توجه به ارزش افزوده بالای هنرهای دستی، مشکلات پیش روی این واحدها احصا و برای رفع آنها تدابیر مناسبی توسط دستگاه‌های متولی اتخاذ خواهد شد.

وی ادامه داد: این واحدها با ایجاد اشتغال برای خانواده‌ها به ویژه زنان در خانواده‌ها، زمینه‌ساز رونق کسب و کار و نیز تامین بخشی از هزینه‌های خانواده‌ها هستند و باید حمایت شوند.

وی اضافه کرد: این واحد تولیدی صنایع و هنرهای دستی، به عنوان یک واحد کارآفرین توانسته زمینه اشتغال حدود ۲۰۰ نفر از بانوان این شهر را فراهم سازد و الگویی برای کارآفرینی و اشتغال در این زمینه باشد.

شکری با اشاره به حمایت از تولیدات هنرهای دستی در شهرستان گفت: برای این منظور روند ارائه تسهیلات برای این واحدها تسهیل و از ظرفیت آنها برای توسعه کسب و کار و گردشگری استفاده خواهد شد.

وی از تخصیص یک غرفه برای صنایع دستی مراغه در نمایشگاه بین‌المللی گردشگری ایران خبرداد و افزود: از ظرفیت کارآفرینان این عرصه برای معرفی و شناساندن ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری و جذب گردشگر در این نمایشگاه استفاده می‌شود.

مدیر این واحد تولیدی نیز گفت: این واحد تولیدی توانسته زمینه اشتغال برای بانوان در منازل را فراهم کرده و اکنون نیز در حال راه‌اندازی یک واحد کارگاهی روستایی تولید هنرهای دستی مبتنی بر سنگ‌های قیمتی است.

همیلا زنبوری افزود: در راستای ایجاد برند برتر در زمینه هنر سنگ‌های تزئینی و قیمتی، این شرکت به‌عنوان تنها صادرکننده کشوری فعال در این عرصه توانسته شش گواهی بین‌المللی کیفیت را از مراجع جهانی کسب کند.

وی ادامه داد: این شرکت همچنین به عنوان صادرکننده صنایع دستی پس از چند سال صادرات، از ابتدای سال برای اولین بار عرضه داخلی محصولات ساخته‌شده خود را نیز آغاز کرده است.

وی اضافه کرد: سرمایه‌گذاری در بخش‌های صنایع دستی با مشارکت سایر بخش‌ها و صنایع خصوصی از جمله اهداف آتی این واحد تولیدی است.

فاکسکان از کاهش سود در ۳ماهه دوم سال خبر داد

فاکسکان، تامین‌کننده آیفون که انتظار تبدیل شدن به بزرگ‌ترین شرکت فناوری در چین را داشت، خبر از افت سود در فصل دوم سال داد. فاکسکان، تامین‌کننده آیفون از سود ۱۷.۴۹ میلیارد دلار تایوانی (۵۶۷ میلیون دلار آمریکا) در سه‌ماهه دوم سال خبر داد. این خبر، نشان از افت درآمد در فصل دوم سال دارد. به گزارش زومیت، رویترز گزارش کرد که این موضوع از انتظار تحلیلگران نیز به‌دور بوده است: این افت در مقایسه با سود دوره مشابه در سال پیش به‌میزان ۱۷.۹ میلیارد دلار تایوان و پایین‌تر از میانگین برآورد ۲۱.۹۳۶ میلیارد دلار تایوانی از سوی ۹ تحلیلگر است که توسط تامسون رویترز آی بی ای اس مورد بررسی قرار گرفت.

یادداشت

۶ روش قدرتمند برای ایجاد تنوع در نحوه کسب درآمد صاحبان کسب‌وکار

مترجم: علی‌اکبری

اگر صاحب یک کسب‌وکار هستید، احتمالا قسمت عمده‌ای از درآمد خود را از طریق رهبری فرد به فرد تیم‌تان حاصل می‌کنید. البته که این کار روش بسیار مناسبی برای ایجاد درآمد است اما می‌تواند پرمخاطره باشد.

پیوسته باید به دنبال یافتن مشتریان تازه‌ای باشید، تا جریان درآمدی‌تان خشک نشود و اگر کارتان را درست انجام دهید، مشتریان خود را به نقطه‌ای خواهید رساند که دیگر به خدمات‌تان نیازی نداشته باشند که این نیز به نوبه خود شکست محسوب می‌شود.

اگر می‌خواهید در جایگاه مربی کسب و کار باقی مانده و رشد داشته باشید، باید جریان‌های مالی مضاعفی را ایجاد کنید. در حقیقت، این کلید تأثیرگذاری موفق‌ترین رهبران عرصه کسب و کار است. لحظه‌ای به تونی رابینز فکر کنید، او از طریق کتاب‌ها، مقالات، دوره‌های آموزشی و ویدئوهایش کسب درآمد می‌کند. توانایی او در ایجاد تنوع درآمدی، ثروت هنگفتی را برایش رقم زده و موجب تأثیرگذاری او بر میلیون‌ها انسان شده است.

خب، می‌خواهید بدانید با استفاده از چه روش‌های ساده و در عین حال تأثیرگذاری می‌توان سیستم درآمدی را متنوع ساخت؟ نگاهی به موارد ذیل بیندازید.

۱- فروش کتاب

نوشتن کتاب موجب دستیابی به چند چیز می‌شود. اولین و شاید مهم‌ترین این موارد ایجاد تخصص در حوزه‌ای خاص است، که این تخصص در را به روی فرصت‌های تازه و بزرگی باز می‌کند.

گِرِگ مک‌کیون کتاب ضرورت‌گرایی را نوشت و اکنون این اثر یکی از محبوب‌ترین آثار در زمینه ارتقای شخصی است؛ جیم کالینز کتاب از خوب تا عالی را نوشت که این اثر هم یکی از بهترین و ارزشمندترین آثار در دنیای موفقیت است. نوشتن کتاب درهای بسیار زیادی را می‌گشاید.

افزون بر این، فروش کتاب به میزان زیادی سطح درآمد را افزایش می‌دهد. حتی اگر یک کتاب را به‌صورت خصوصی بر روی آمازون منتشر کنید، می‌توانید درآمد ماهانه قابل اتکایی داشته باشید.

۲- سخنرانی

بسیاری از شرکت‌ها بودجه‌های بسیار زیادی را برای سخنگویان کلیدی خود در نظر می‌گیرند و اگر بتوانید در این زمینه خودتان را به سطح حرفه‌ای برسانید، یکی از آن سخنرانانی می‌شوید که دستمزدهای بالا دریافت می‌کنند. بسته به ابعاد رخداد، دستمزدتان بین چند صد دلار تا ۵ یا ۶هزار دلار متغیر است.

۳- سمینارهای آموزشی

سمینارهای آموزشی راه بسیار مناسبی برای ایجاد درآمد نسبتا زیاد در مدت‌زمان کم است. به‌خاطر اینکه اطلاعات ارزشمندی را به مخاطبان خود آموزش می‌دهید، می‌توانید به ازای هر نفر مبلغ نسبتا بالایی را دریافت کنید. هرچه افراد بیشتری در این رویداد شرکت داشته باشند، سودآوری بیشتری خواهید داشت. البته که هزینه‌های آماده‌سازی و اجاره مکان از میزان درآمدتان کسر می‌شود، اما این هزینه‌ها آنقدر زیاد نیست و حاشیه سود زیادی را برای‌تان به ارمغان خواهد آورد.

۴- آموزش آنلاین

همه‌روزه تعداد بیشتری از رهبران بزرگ کسب و کار برنامه‌های آموزشی آنلاین راه‌اندازی می‌کنند. اغلب اوقات این برنامه‌ها شامل ویدئو، فایل‌های صوتی، کاربرگ و منابع دیگر است و از آنجایی که تمامی این منابع به صورت آنلاین در اختیار هستند، دیگر نیازی نیست که نگران برنامه‌ریزی، اجاره مکان و دیگر مسائل تدارکاتی باشید، تنها باید راهی برای ایجاد امکان دسترسی مردم به این منابع پیدا کنید.

برای مثال، ست گادین، استاد بازاریابی، برنامه‌های آموزشی آنلاینی دارد که درآمد منفعل هنگفتی را برایش فراهم می‌کند. مایکل های‌ات برنامه‌های آموزشی فراوانی در حوزه نگارش کتاب تا هدف‌گذاری دارد.

۵- مشاوره ساعتی

شما علاوه بر مشتریان دائمی، می‌توانید ساعاتی را در اختیار اشخاصی قرار دهید که به مشاوره‌های ساعتی نیاز دارند. شاید یک مشتری نتواند به‌طور پیوسته با شما در ارتباط باشد، اما برای حل مسئله‌ای خاص، به چند ساعت از زمان‌تان نیاز داشته باشد. بسته به میزان تخصص‌تان می‌توانید مبلغ بیشتری را برای این مشاوره دریافت کنید. برخی از افراد خبره به ازای هر ساعت صدها دلار دریافت می‌کنند.

۶- بازاریابی مشارکتی

درخصوص این مورد باید مراقب باشید، چراکه مسلما نمی‌خواهید چیزهایی را به مردم توصیه کنید که خودتان به آنها باور ندارید. به‌هر حال اگر به یک محصول یا یک‌سری خدمات به واقع ایمان داشته باشید، می‌توانید برای پیاده‌سازی بازاریابی مشارکتی وارد مذاکره شوید.

اگر در این مذاکره به توافق برسید، هر بار که فردی با پیشنهاد شما محصولات و خدمات مذکور را خریداری کند، مقدار کمی پول به‌دست خواهید آورد. برای مثال، اگر یک مربی کسب و کار باشید، می‌توانید لینک محصولی را در وب‌سایت خود قرار داده و هر بار که فردی از طریق لینک‌تان خرید می‌کند، سود دریافت کنید.

تنوع ایجاد کنید وگرنه حذف خواهید شد!

بهترین راه برای رشد یک مربی کسب و کار، ایجاد تنوع و شاخه‌های درآمدی مختلف است. هر قدر که می‌توانید جریان درآمدی ایجاد کنید و مهارت‌های خود را در زمینه‌های مختلف ارتقا دهید.

مربیگری کسب و کار متفاوت از سایر شاخه‌ها نیست. اگر تنها روی یک شاخه درآمدی حساب کنید، هر بار که مشکلی ایجاد شود تحت تأثیرات منفی آن قرار خواهید گرفت. بهترین شرکت‌ها و رهبران می‌دانند که اعداد قابل اعتمادند. پس هرچه تعداد راه‌های کسب درآمد بیشتر باشد، احتمال شکست کمتر است.

منبع: alllbusiness

۷ مرکز رشد و نوآوری پیام نور کشور راه‌اندازی شد

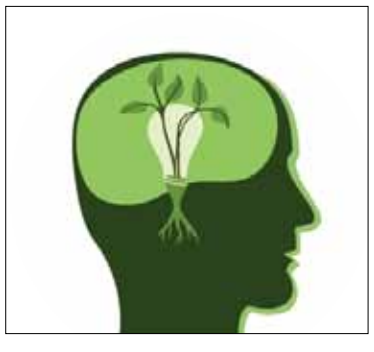
هفت مرکز رشد و نوآوری پیام نور کشور در قالب تفاهم‌نامه این دانشگاه با معاونت علمی ریاست جمهوری روز چهارشنبه به صورت ویدئو کنفرانس از محل دانشگاه پیام نور مازندران در ساری آغاز به کار کرد.

به گزارش خبرنگار ایرنا، در این مراسم که با حضور دکتر محمدرضا زمانی، رئیس دانشگاه پیام نور کشور و اسماعیل قادری‌فر، رئیس مرکز توسعه فناوریهای راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار شد، دانشگاه‌های پیام نور واحد شهرهای یزد، کرج، کرمان، اصفهان، اردبیل، تبریز و ساری صاحب مرکز رشد و نوآوری شدند.

رئیس دانشگاه پیام نور کشور هدف از ایجاد مراکز رشد و نوآوری در این دانشگاه را ترغیب دانشجویان و استادان به انجام فعالیت‌های کارآفرینی مبتنی بر نوآوری و توانمندسازی آنان برای ایجاد شرکت‌های دانش‌بنیان و همچنین تقویت ارتباط دانشگاه با حوزه صنعت عنوان کرد.

زمانی با بیان اینکه با راه اندازی این هفت مرکز ، شمار دانشگاه پیام نور دارای مراکز رشد و نوآوری به ۱۰ واحد رسیده که در مراکز استان‌ها فعال است، گفت: باید با وفاق و همدلی جایگاه دانشگاه را ارتقا دهیم.

وی افزود: دانشگاه پیام نور با ظرفیت گسترده دانشجویی و اعضای هیات علمی مجرب و دیگر نیروهای انسانی کارآمد بستر توسعه جامعه را فراهم می‌کند.



زمانی گفت: دانشگاه پیام نور در سال‌های گذشته مقوله آموزشی را بیشتر مورد توجه قرار می‌داد، اما با مطرح شدن نسل سوم فعالیت دانشگاه‌ها، این دانشگاه هم تلاش کرده است تا دانشگاه را از نسل دوم به نسل سوم ارتقا بدهد.

وی توضیح داد: در نسل سوم دانشگاه‌ها، مباحث پژوهشی، فناوری، ارتباط با صنعت با هدف تبدیل علم به ثروت مورد توجه جدی وزارت علوم و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است و همسو با این رویکرد دانشگاه پیام نور نیز فعالیت‌های دانش‌بنیان را ایجاد کرده است.

زمانی گفت: همه مراکز علمی و دانشگاهی باید فعالیت‌هایی را انجام بدهند تا جامعه از منافع علمی دانشگاه‌ها بهره‌مند شوند.

اچ‌تی‌سی تولید گوشی یو ۱۲ لایف را به شرکت دیگری واگذار می‌کند

براساس شایعات منتشرشده در توییتر، محصول بعدی اچ‌تی‌سی توسط این شرکت تایوانی تولید نخواهد شد. بر کسی پوشیده نیست که کسب‌وکار گوشی‌های هوشمند اچ‌تی‌سی روزهای خوشی را سپری نمی‌کند، اما هنوز هم راه‌هایی برای نجات این برند وجود دارد. اکنون به‌نظر می‌رسد اچ‌تی‌سی در حال برداشتن اولین قدم‌ها برای ورود به مسیری است که ممکن است راهی برای نجات این شرکت باشد.

به گزارش زومیت، براساس اطلاعات فاش‌شده توسط یک منبع معتبر خارجی در توییتر، گوشی بعدی اچ‌تی‌سی که براساس شایعات، با شعار «زندگی را تصور کن» و با نام یو ۱۲ لایف معرفی خواهد شد؛ به‌صورت برون‌سپاری (Outsourcing) و توسط تولیدکننده‌ای غیر از HTC تولید می‌شود.

این اقدام را می‌توان یک تصمیم موردی برای کاهش هزینه‌ها قلمداد کرد، اما هنوز نام شرکتی که تولید گوشی بعدی اچ‌تی‌سی را برعهده دارد مشخص نشده است. با این وجود، اقدام اچ‌تی‌سی، ما را به یاد مراحل اولیه همکاری بلک‌بری و شرکت چینی تی‌سی‌ال (TCL) می‌اندازد. پیش از آنکه تی‌سی‌ال با کسب مجوز طراحی، تولید، پخش و بازاریابی گوشی‌های بلک‌بری به صاحب امتیاز این برند تبدیل شود، به‌دور از هیاهوی رسانه‌ای، دو محصول از بلک‌بری با نام‌های DTEK۵۰ و DTEK۶۰ طی همکاری با تی‌سی‌ال توسعه یافته بودند.

هرچند مشخص نیست که در پس پرده اقدام اخیر اچ‌تی‌سی چه اتفاقاتی در حال رخ دادن است، اما به‌سختی می‌توان گفت که بین کاهش گسترده نیروی کار این شرکت تایوانی و برون‌سپاری تولید محصول آتی این شرکت رابطه‌ای وجود ندارد.

اما خبر ناراحت‌کننده‌تر این است که یو ۱۲ لایف در ابتدا با اندروید ۸.۱ اوریو عرضه می‌شود. در عین حال، نباید فراموش کنیم که براساس اطلاعات منتشرشده، یو ۱۲ لایف محصولی میان‌رده است و استفاده از نسخه ۸.۱ اندروید برای یک محصول میان‌رده چندان عجیب نیست؛ از طرف دیگر، باید به‌خاطر داشته باشیم که اچ‌تی‌سی، یو ۱۱ لایف را از همان ابتدا با نسخه ۸.۰ اندروید اوریو روانه بازار کرده بود.

کارگاه برندینگ

خطاهای متداول در آنلاین برندینگ

امـروزه آنلاین برندینگ به اندازه حضـور فیزیکی در بازار اهمیت دارد. در این مطلب به بررسی مواردی می‌پردازیم که با جلوگیری از وقوع این اشـتباه‌ها به موفقیت بیشـتر در کسب و کار دست یافته و همچنین اعتبار برند خود را حفظ کنید.

نداشـتن برنامه برای آینده برند خود: آیا از مهارت‌های کارآفرینی خود مطمئن هستید؟ فکر می‌کنید که بهترین محصول را در اختیار داریـد؟ دوباره فکر کنید، شـما باید بهترین محصـول قرن را تولید کنید یا حداقل باید ذهنیتی اینگونه داشـته باشید. اگر مردد هستید وارد بازار نشوید و برای گسترش کسب و کار خود در سال‌های آینده مطمئن قدم بردارید.

نداشتن یک نام منحصر به فرد برای برند: شما باید یک نام منحصر به فرد برای برند خود انتخاب کنید. نامی که با برنامه‌های جاه‌طلبانه شـما مطابقت داشته باشـد. حتما مطمئن شوید که نامی مشابه نام برند شـما در بازار وجود ندارد و همین‌طور بررسی‌های لازم را انجام دهیـد تا بتوانید یک آدرس مناسـب برای وب‌سـایت برندتان ثبت کنید. بعضی مواقع حتی شـرکت‌های بزرگ نیز در این زمینه دچار اشتباه می‌شوند و نامی که برای برندشان انتخاب می‌کنند تکراری یا بدون جذابیت است. نویسنده اصلی این مطلب در توصیف برند خود و انتخاب نام آن می‌نویسـد: یکی از دلایلی که باعث شـد تا من نام Taco را برای آژانـش مارکتینگ خود انتخاب کنم این بود که یک نام رایج و منحصربه‌فرد بود. من می‌دانستم که بسیاری از آژانس‌های مارکتینگ، اسم‌های غیرجذاب یا نام مخفف عجیبی داشتند. اسمی که ساده و منحصر به فرد باشد باعث جلب توجه مردم می‌شود.

کمک نگرفتن از دیگران برای توسـعه وب‌سـایت: شـما شاید در زمینه تکنولوژی مهارت بالایی داشته باشید، ولی آیا واقعا لازم است که برای یادگیری تمام زیر و بم‌های ساختن وب‌سایت وقت بگذارید؟ این موضوع را همیشـه به یاد داشته باشید که اولویت اول شما باید راه انداختن کسـب و کار و رونق به آن باشـد، بنابراین زمان خود را با نشستن پشـت کامپیوتر هدر ندهید، در این صورت وقت کمتری برای پیش بردن کسـب و کار خود خواهید داشت. کارهای تکنیکی را به کارشناسـان بسـپارید و خودتان روی مدیریت کسب و کارتان تمرکز کنید.

نداشتن راه حل پشـتیبان: یکی از اشتباهات رایج مردم این است که ارزش اطلاعات خود را نمی‌دانند. این اشـتباه حتی از کارآفرینان حرفه‌ای نیز سـر می‌زند. شـما شـاید با خود فکر کنید که در هیچ حالتـی اتفـاق بدی برای کسـب و کار من نمی‌افتد. با اینکه شـاید بتوانید از کسـب و کار خود در مقابل سـیل و آتش‌سـوزی حفاظت کنیـد، اما در مورد تروجان‌ها چطـور؟ این نوع از بدافزارها می‌توانند از راه دور وارد سیسـتم شـما شـوند و فایل‌های‌تان را آلوده کنند. ممکن اسـت وضعیت به حدی وخیم شـود که حتی نتوانید به یکی از فایل‌های خود دسترسـی داشـته باشید. پس شـما بیشتر از آنکه خودتان تصور می‌کنید در معرض آسـیب هستید. حتی شرکت‌های بـزرگ چندملیتـی نیز با چنیـن حوادثی روبه‌رو شـده‌اند، بنابراین همیشه یک راه‌حل پشـتیبان برای مواجه با چنین حوادث غیرقابل اجتناب در نظر داشته باشید.

تناقض در ارسـال پیام: اگرچه ممکن است در توییتر و فیس‌بوک و لینکداین فعالیت زیادی داشـته باشید، اما یکی از بدترین اتفاقاتی که ممکن اسـت برای شما پیش آید این است که برند شما پیام‌های مختلف و متناقضی درباره ویژگی‌ها و همکاری‌های شـما بفرسـتد. گاهی بعضی از صاحبان کسـب و کار، هـر کامنت و صفحه‌ای را در شـبکه‌های اجتماعی لایک می‌کنند تا اینکه برند خودشان را بیشتر جلوی چشـم بیاورند. باید بگوییم که این کار اشتباه است. در دنیای کسـب و کار باید در مورد هر حرکت خود فکر کنید و برنامه داشته باشـید. برای اینکه حضور آنلاین کسـب و کار خود را سـر و سامان دهید بهتر است یک مدیر دیجیتال مارکتینگ استخدام کنید.

کسب و کارتان را در گوگل نمی‌یابید: آیا اخیرا شرکت یا وب‌سایت خود را در گوگل جست‌وجو کرده‌اید؟ اگر جواب‌تان منفی است باید هرچه سریع‌تر این کار را انجام دهید. همه می‌دانند که امروزه بیشتر مردم از موتور جسـت‌وجوی گوگل استفاده می‌کنند. پس افراد برای اینکه درباره برند و کسـب و کارتان بیشتر بدانند، به گوگل مراجعه خواهند کرد. اگر در بالای لیسـت نتایج جست‌وجو باشید بدانید که یک قدم از دیگران جلو هستید. یک نکته مهم دیگر هم این است که مطمئن شـوید هیچ مطلب نادرست و شـرم‌آوری در مورد برند شما در اینترنت وجود ندارد.

اشـتباهات و غلط‌هـا در نـگارش محتوا: شـاید بـه نظرتان مهم نباشـد اما حتما قبل از انتشـار مطالب خود آنها را چند بار بخوانید و اشـکالات احتمالی را برطرف کنید. هیـچ وقت فکر نکنید که این کار، وظیفه وب‌نویسـان اسـت تا مطالب را غلط‌گیری کنند. برطرف کردن اشـکالات نوشتاری و گرامری امری بسـیار ضروری است که باعث می‌شـود متن شـما خواندنی و روان باشـد. اینکه وب‌سایت و پست‌های شما در شبکه‌های اجتماعی پر از اشتباه باشد، نه‌تنها آنها را بی‌نظم و شلخته جلوه می‌دهد بلکه روی اعتبار برند شما نیز تاثیر منفی می‌گذارد.

به دیگران اشـاره نمی‌کنید: فرض کنید شما در شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارید و تمام هفته در مورد کسـب و کار خود توییت می‌کنید و در مـورد کاری کـه می‌کنید و حیطه فعالیت‌تـان و فروش‌های ویژه اطلاع‌رسـانی می‌کنیـد. هدف از حضور در شـبکه‌های اجتماعی فقط معرفی و اطلاع‌رسانی نیست. باید با دیگران در ارتباط باشید. باید روابط دو طرفه ایجاد کنید. سـعی کنید با توزیع‌کنندگان و کسب و کارهای دیگر که در حوزه شما فعالیت می‌کنند، ارتباط برقرار کنید تا یک رابطه دوستانه و انگیزاننده ایجاد کنید. این کار به رونق کار شما کمک می‌کند.

به کاری که انجام می‌دهید اشـاره نمی‌کنید: از طرفی، نباید فرض کنید که همه در مورد کسـب و کار شما می‌دانند. شما باید به طور مسـتمر در مورد خدماتی که شـرکت‌تان ارائه می‌کند اطلاع‌رسانی کنیـد. این موضوع زمانی اهمیـت دوچندان پیدا می‌کند که از روی نام، نتوان به طور واضح حوزه فعالیت شرکت شما را درک کرد. بسیار مهم است که فالوورهای شما بدانند که شرکت‌تان چه کاری می‌تواند برای آنها انجام دهد. به جای اینکه مستقیما به تبلیغ خود بپردازید، می‌توانید مخاطبان خود را به صورت حرفه‌ای‌تری با کسب و کارتان آشـنا کنید. مثلا می‌توانید بگویید: آیا می‌دانید شـرکت ما در زمینه ... تخصص دارد. حتما مطمئن شـوید که بـه مخاطبان‌تان بگویید چرا شرکت شما بر شرکت‌های مشابه دیگر، برتری دارد.

منبع: hormond

برندها چگونه برای جست‌وجو و تحقیقات بازار از نوآوری‌ها بهره می‌برند؟

مترجم: علی اکبری

محققان قصد دارند نظریه‌های شـناختی‌ای که نحوه تفسیر جهان از دیـدگاه مخاطبان هدف را مد نظر قرار می‌دهد، بررسـی کرده و نحوه تاثیرگذاری پیام‌های بازاریابی آنلاین و آماده را بر آنها درک کنند.

این تفسـیرات می‌تواند چرایی رفتارهـای مصرف‌کنندگان را توضیح داده و نشـان دهد که ایـن رفتارها چگونه بر رفتـار و زمان خرید آنها تاثیر می‌گذارد.

فناوری اقتصاد رفتاری می‌تواند بیان کند که کدام یک از فرصت‌های بازاریابی اولویت بالاتری داشـته باشند، چه پیشنهاداتی مورد نیاز بازار اسـت و کدام دسـته از مسـائل موجب رنجش مصرف‌کنندگان شده و راهی برای رفع آنها بیابد.

اگر تمامی این کارها با موفقیت انجام شـود، فناوری درست می‌تواند مصرف‌کنندگان را به سوی یک برند سوق دهد.

اغلب اوقات اقتصاد رفتاری روش‌شناسی‌های مورد تایید و پروسه‌های تحقیقی مختلفی را با هم ترکیب می‌کند. این مساله تا حدود زیادی به جمع‌آوری داده و مشاهده وابسته است، هرچند که کیفیت نتایج نهایی به مهارت‌های فردی که این داده‌ها را تفسیر می‌کند بستگی دارد.

فیلیـپ درایور که رئیس امور مالی شـرکت کانن اروپا اسـت، از این فناوری و فناوری‌های دیگر برای تحقیقات بازار استفاده می‌کند.

او می‌گویـد: «می‌توانیـد ببینیـد کـه خبره‌تریـن افـراد در حوزه خرده‌فروشـی، برای افزایش و ارتقای میـزان فروش خود در درازمدت، ایـن تکنولوژی را بـه کار می‌بندنـد». «اگر مرتبا پیشـنهادات ویژه و تخفیفاتی را به مشـتریان خود ارائه کنید، بـه آنها می‌فهمانید که باید همیشـه انتظار چنین امتیازاتی را از شـما داشته باشند. از سوی دیگر، این رفتار می‌تواند رابطه شـما با تولیدکننـدگان و حمایت‌کنندگان را تحت‌الشعاع قرار دهد.»

کانن با شـرکت کلیک‌تیل که یک کمپانی تجربه مشـتری دیجیتال اسـت همکاری کرده تا تاثیر چارچوب‌های فکری افراد بر رفتارشـان را تشخیص دهد.

این فنـاوری الگوهای رفتـاری آنلاین پیچیده کاربران را در سـطح رفتارهـای هـزارم ثانیه‌ای (همچون بـالا و پایین کـردن صفحات و. . .) دیده‌بانـی کـرده تا زبان بدن دیجیتال افراد را شناسـایی و تفسـیر کند. این نرم‌افزار محاسـبات شـناختی، یادگیری ماشینی و تحقیقات روان‌شناختی را با هم ترکیب می‌کند.

درایـور می‌گوید: «مـا می‌توانیم کاربران را به گروه‌هایی موسـوم به متمرکز و نامتجانس دسته‌بندی کنیم و بفهمیم که این کاربران چگونه ممکن است از وب‌سایت‌مان خارج شوند». «این آگاهی گویای آن است که ما می‌توانیم سیر کاربر و طراحی وب‌سایت‌مان را ارتقا دهیم».

تحقیقات عصب‌شناختی

تحقیقات عصب‌شـناختی پاسخ‌های الکتریکی لحظه به لحظه مغز را تحلیل می‌کنند. اسـتفاده از این فناوری در تحقیقات ارزان نیسـت اما استفاده از آن در علم رو به رشد است.

در پایان ماه جولای، شـرکت کُنده‌نَست در نیویورک، یافته‌های یکی از تحقیقات عصب‌شناسی آزمایشگاهی را منتشر کرد.

ایـن تحقیق قصد داشـت که تاثیـر ویدئوهای تبلیغاتـی با موضوع مدولبـاس، اقتصاد و مالی، زیبایـی و اتومبیل و خودرو را بر فیس‌بوک، یوتیوب و همچنین چگونگی تاثیرگذاری بر افراد مرتبط با آنها را کشف کند.

تصمیم بر این شـد تا امواج مغزی داوطلبان را در خصوص کدگذاری حافظه بلندمدت، مشارکت و شدت احساسات دیده‌بانی کنند.

جاش اسـتینچکام، سرپرسـت تحقیقاتی شـرکت کنده‌نسـت بیان مـی‌دارد کـه ویدئوهای دارنده برند نسـبت بـه ویدئوهـای تبلیغاتی پیش‌نمایـش یوتیـوب، ۶۰درصد کارایـی و تاثیر بیشـتری دارند. در مـورد فیس‌بوک این میزان افزایش تاثیرگـذاری برابر با ۱۷درصد بود. اسـتینچکام همچنین بیان می‌دارد که اسـتفاده از ایـن فناوری نقش محتـوای معمول بر ایجاد ارتباطات حسـی را در بین مصرف‌کنندگانی که تاثیر مثبتی بر برند دارند، تایید می‌کند.

افزون بر این، اندی اسمیت، مدیر امور مصرف‌کنندگان در شرکت هارشی، که صاحب برندهای هارشی و کیسز-ریسز است، بیان می‌دارد: «تحقیقات عصب‌شـناختی ما را از این که چرا و چه وقت مردم شـیرینی می‌خورند، آگاه می‌کند». وی همکاری نزدیکی با شرکت هوش هیجانی رئال‌آیز دارد.

اسـمیت می‌گوید: «مردم مخلوقات احساسـی‌ای هستند و با کمک تحقیقات عصب‌شناختی می‌توانیم به جای پرسیدن در مورد احساسات افراد، احساسـاتی را که به هنگام مصرف یکی از محصولات‌مان تجربه می‌کنند نشـان دهیم.» اندی اسـمیت یکی از اعضای هیات مدیره در موسسه علوم و کسب‌وکارهای بازاریابی عصب‌شناختی بین‌المللی است.

اسمیت می‌گوید: «ما کشـف کرده‌ایم که مصرف‌کنندگان شکلات را اصطلاحا هوسـی می‌خورند، پس بنابراین به هنگام سـاختن تبلیغات، بایستی مراقب بازی کردن با احساس گناه مردم باشیم.»

تحقیقات حسی

طبق گزارش کتابخانه تصویری شاتل‌استاک، انتخاب تصاویر مناسب بـرای تبلیغات و آگهی‌های اینترنتـی می‌تواند زمان نمایش را خصوصا در کامپیوترهای شـخصی تا دو برابر افزایـش دهد. این برند از فناوری تحقیقاتی پیگیری چشـمی اسـتفاده کرد، که این بدان معناسـت که تصاویر هنگامی می‌توانند بهترین کارایی و عملکرد را داشـته باشند که داده‌های آماری پروفایل شخص را منعکس کند.

برای مثال، آگهی‌های مربوط به کودکان را بیشـتر مصرف‌کنندگانی می‌بینند که خودشان پدر یا مادر باشند. علاوه بر این استفاده از تصاویر صورت می‌تواند توجه کاربران را به‌خود جلب کند، این در حالی اسـت که تصاویر شلوغ آنها را می‌راند.

پیگیری چشـمی یکی از تاثیرگذارتریـن و بهترین جلوه‌های فناوری تحقیقات حسـی است، اما راه‌اندازی آن دشـوار بوده و آزمون کاربری بسیار زیادی را می‌طلبد.

هم‌اکنون بسیاری از برندها از این ابزار و دیگر فناوری‌های بیومتریک و هوش هیجانی اسـتفاده کرده تا کنترل احساسات مصرف‌کنندگان را به‌دسـت گیرند. از دیگر فناوری‌های مشابه پیگیری چشمی می‌توان به واکنش‌های پوسـتی، کدگذاری چهره و دیده‌بانی تعداد تپش‌های قلب اشاره کرد.

نیسـان که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های عرصه خودروسازی است، از این فناوری اسـتفاده کرد تا نحوه تاثیرپذیری احساسـات افراد را به هنگام خریدن یک اتومبیل جدید تشخیص داده و بررسی کند.

یـک تحقیق در حوزه فناوری‌های پاسـخ برهم‌کنشـی با مشـارکت شـرکت بیومتریک سنسـوم انجام گرفت. بر طبق نتایـج این تحقیق، نیسـان یک برند سـرزنده است که بایسـتی این فاکتور را در تبلیغات خود به‌کار ببندد و آگهی‌هایش را از سایر رقیبان متمایز کند.

نیکـولاس کـوت، متخصص تحقیقات بازار مشـتریان نیسـان، بیان می‌دارد که در حال حاضر این شرکت از تکنیک‌های حسی و بیومتریک در دیگر شاخه‌های تحقیقاتی استفاده می‌کند.

کـوت می‌گوید: «مـا به تازگی برای بررسـی و آزمـون یک کمپین تبلیغـات تلویزیونی، از بیومتریک اسـتفاده کردیم.» مـا دریافتیم که عمده آگهی‌ها مخاطب را درگیر می‌کرد اما در نهایت میزان علاقه افراد رو به کاهش گذاشـت. مشخص شد که آنها داستان را متوجه نشده‌اند، بنابراین ما از داده‌های این فناوری اسـتفاده نمودیم و پایان داسـتان را از نو به نگارش درآوردیم.

تکنیک برنامه‌ای

برندهـا هنگامی کـه اسـتفاده از تکنیـک برنامه‌ای را متناسـب با فعالیت‌شـان بداننـد، از آن بـرای تحقیقات بازار اسـتفاده می‌کنند، با ایـن کار کلاهبرداری به حداقل می‌رسـد و تمایـل مصرف‌کنندگان به مشارکت افزایش می‌یابد.

برای مثال شـرکت توریسـتی آنلایـن Lastminute.com بخش تـازه‌ای را با عنوان خصوصیات سـفر راه‌اندازی کرده اسـت تا محتوای تبلیغاتی دسـته اول خویش را همراه با دیگر برندها به انتشـار بگذارد. بازاریابـان می‌توانند از پرشسـنامه‌های مبتنی بر بازی اسـتفاده کرده پرسـش‌های خـود را مطرح کنند و در بین ۴۳میلیـون کاربر - las minute.com به دسته‌بندی مشخصی دست پیدا کنند.

شـرکت مسـافربری پرتلند یکی از اولین شـرکت‌هایی است که در آمریکا از این محصول اسـتفاده کرده اسـت؛ این شـرکت سعی دارد با اسـتفاده از یک پرسشـنامه تحقیقاتی، هرسـاله تعداد بازدیدکنندگان بریتانیایـی ایالت اورگن کـه اکنون چیزی در حـدود ۲.۵ میلیون نفر است را افزایش دهد.

للسـاندرا دی لورنزو، سرپرست تیم تبلیغاتی-بازرگانی شرکت - las minute.com بیان داشـت که تکنیک برنامه‌ای دروازه‌های تازه‌ای را به روی تحقیقات بازار باز می‌کند.

او می‌گوید: «این روش ارزان‌تر، در دسترس‌تر و مترقی‌تر از روش‌های تحقیقاتی سـنتی اسـت.» با اسـتفاده از داده‌ها، بهتر می‌دانیم که چه کسـی را به عنوان مشتری هدف گرفته‌ایم و دیگر لازم نیست به‌صورت تصادفی، مخاطبان‌مان را آزمون و خطا کنیم.

او اعتقاد دارد که هر تحقیقی که بر پایه پرسیدن سوال از پاسخ‌گویان خود باشد، در معرض خطر جواب‌های غیردقیق است.

او می‌گوید: ما برای اسـتفاده از فناوری کوکی‌ها، افراد درسـت را با سوالاتی متناسب، هدف قرار می‌دهیم. «برای مثال خانم ۲۵ ساله‌ای که پیش‌تر علاقه خود را به سیسـیل نشان داده است، احتمالا به سوالاتی که در مورد گذراندن تعطیلات در ایتالیا باشـد، با رغبت بیشتری پاسخ می‌دهد.»

اما همچنان بهترین قوانین عملی پا بر جا هستند

بدون شـک فناوری در حال ارتقا دادن تحقیقات بازار اسـت، چرا که بـه بازاریابان این امکان را می‌دهد که مخاطبـان را بهتر درک کرده و نتایج عمیق‌تری کسـب کنند، اما علی رغـم اینکه فناوری فرصت‌های تحقیقاتی تازه‌ای را برای بازاریابان فراهم کرده اسـت، همچنان قوانین عملی پا بر جا هستند.

چیزی را که هر برند انتظار آن را دارد باید به وضوح مشـخص باشد، تا بتوان آن را از تحقیق مد نظر اسـتخراج کـرد. هیچ‌کس نمی‌خواهد تصمیمات و فرض‌های غلطی را براسـاس داده‌های اشتباه، اتخاذ کند و فرقی نمی‌کند که این داده‌ها توسط انسان تولید شده باشد و یا ماشین.

فناوری برخی از فعالیت‌های انسـانی را حذف کرده است، اما نبایست تماس از نزدیک به کل از دست برود.

بهتریـن فعالیت‌های عملی شـامل اطمینان از این اسـت که میزان سرمایه‌گذاری بر هر تکنولوژی به اندازه درست باشد و در مرحله بعد از تاثیر و کارایی آن اطمینان حاصل شود.

جین فراسـت، مدیرعامل انجمن تحقیقات بازار می‌گوید برندها باید استفاده از فناوری را به دو دسته دانش سخت‌افزاری (همچون تحقیقات عصب‌شناختی) و هنر (همچون اقتصاد رفتاری) تقسیم‌بندی کنند.

وی می‌گویـد: «صنعت می‌تواند با سـرعتی بالا جدیدترین فناوری‌ها را به کار ببندد، اما در ارتقای بازخوردها ضعیف جلوه کند. «بسـته‌های تحقیقاتی بسـیار گران‌قیمت هستند، بنابراین برندها بایستی نسبت به مزایا و منافع استفاده از آنها، اعتماد به نفس بالایی داشته باشند.»

منبع: marketingweek

چرا شبکه‌های اجتماعی برای بازاریابی کسب و کار اهمیت دارند؟

نویسنده:ویکتوریااشمید
مترجم: صهبا صمدی

اجازه دهید با بیان یک حقیقت ساده شروع کنیم: کسب و کار شما به حضور در شبکه‌های اجتماعی نیاز دارد. فرقی نمی‌کند که صاحب یک فروشگاه محلی یا مالک یک شرکت معظم در سطح کشوری باشید؛ شبکه‌های اجتماعی بخشی ضروری از استراتژی بازاریابی کسب و کار شما محسوب می‌شوند. بسترهای اجتماعی به شما کمک می‌کنند تا با مشتریان خود ارتباط برقرار کرده و در مورد برندتان اطلاع‌رسانی کنید و به این ترتیب، مشتریان پیشگام را جذب کرده و فروش‌تان را افزایش دهید. با توجه به اینکه ماهانه بیش از ۳میلیارد نفر در سراسر جهان از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند، به جرأت می‌توان گفت که پدیده شبکه‌های اجتماعی، یک تب زودگذر نیست. نکته‌ای که ممکن است برای شما تازگی داشته باشد این است که کسب و کار شما همین حالا آماده شروع به فعالیت در شبکه‌های اجتماعی است. برای شروع به فعالیت در شبکه‌های اجتماعی نیازی نیست تمام کلمات کلیدی این حوزه را بشناسید یا تعداد زیادی طرفدار (فالوور) داشته باشید. شما می‌توانید همین حالا دست به کار شوید و طی فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، مهارت و دانش‌تان را در این زمینه ارتقا دهید.

اطلاع‌رسانی کنید

تا زمانی‌که افراد از وجود کسب و کار شما مطلع نباشند، نمی‌توانند مشتری شما شوند. شبکه‌های اجتماعی به بیشتر دیده شدن شما توسط مشتریان بالقوه کمک می‌کند و برای شما این امکان را فراهم می‌کند که با صرف زمان و تلاش کافی، بتوانید مخاطبان زیادی از طیف‌های مختلف اجتماعی را از فعالیت و کسب و کار خود مطلع کنید. این نکته را هم در نظر داشته باشید که تقریباً در تمام شبکه‌های اجتماعی مهم، ایجاد یک نمایه (پروفایل) مخصوص کسب و کار، رایگان است، بنابراین چیزی برای از دست دادن ندارید.

ابتدا اهداف و خروجی‌های مورد نظر خود از حضور و فعالیت در شبکه‌های اجتماعی را تعریف کنید و براساس این اهداف، یک برنامه استراتژیک مخصوص فعالیت در شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید. آیا به دنبال این هستید که مشتریان جدیدی از خدمات شما مطلع شوند؟ آیا می‌خواهید مشتریان محلی جدیدی را به فروشگاه‌های‌تان جذب کنید؟ با مشخص کردن استراتژی عملیاتی، می‌توانید تعیین کنید که کدام شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کار شما مناسب‌تر هستند.

اعتمادسازی کنید

مشتریان حمایت از کسب و کارها، با آگاهی و زیرکی روزافزونی عمل می‌کنند. بنابراین، قبل از هرگونه تصمیم‌گیری برای خرید، مشتریان حتماً به وب‌سایت یا شبکه‌های اجتماعی شما سری می‌زنند.

آیا مشتریان با جست‌وجوی نام شما در اینترنت، به یک صفحه خالی برمی‌خورند یا با منبعی سرشار از اطلاعات مفید مواجه می‌شوند؟ ایجاد صفحات قوی که با تناوب منظمی به‌روزرسانی می‌شوند و دارای محتوای مفیدی هستند، باعث ایجاد اعتبار برای برند شما شده و به شما این اطمینان را می‌دهد که می‌توانید از طریق شبکه‌های اجتماعی، تصویر مثبتی در ذهن مخاطب ایجاد کرده و نشان دهید که کسب و کار شما قابل اعتماد، حرفه‌ای و قابل دسترس است.

به دنبال راه‌هایی باشید که به عنوان یکی از متخصصان حوزه کاری خود، بتوانید مهارت خود را نشان دهید – مثلاً نرخ خدمات یا کالاهای مرتبط با تخصص خود را بنویسید یا حوزه‌های عملیاتی کسب و کار خود را به دقت شرح دهید. با مطرح کردن ارزش‌ها و مهارت‌های کسب و کار خود، باعث جلب اعتماد مشتریان بالقوه خواهید شد.

واقعی باشید

مشتریان به کسب و کارهایی که مطالب خشک و رسمی منتشر می‌کنند، علاقه‌ای ندارند.

در عوض، اجازه دهید که شخصیت برند شما از طریق مطالبی که در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کنید، بدرخشد. لحن برند شما چیست؟ برند شما تا چه حد معرّف شماست؟

برای پیدا کردن لحن و بیان صحیح - اعم از لحن روزمره، دوستانه یا توأم با شوخ‌طبعی - تمرین کنید. با خودتان روراست باشید و آن چیزی باشید که هستید، نه آن چیزی که فکر می‌کنید باید باشید. فالوورها می‌خواهند شخصیت واقعیِ پنهان در پسِ صفحات مجازی را ببینند. این شخصیت واقعی را به آنها نشان دهید.

تعامل را تشویق کنید

شبکه‌های اجتماعی پیوسته در حال تکامل هستند و هر روز قابلیت‌های جدیدی در اختیار کاربران قرار می‌دهند. این فضای پرتحول می‌تواند برای برخی از صاحبان کسب و کار، تا حدودی ترسناک باشد.

اما به خاطر داشته باشید: نیاز نیست همه کارها را به تنهایی انجام دهید. سعی کنید از این قابلیت‌های جدید برای ارتباط بهتر با مخاطبان استفاده کنید و به خودتان اجازه دهید که در طی پیمودن این مسیر، خیلی نکات را بیاموزید. یک روز می‌توانستید از طریق داستانک (استوری) گذاشتن در اینستاگرام، مخاطبان را به یک گردش در محل کارتان مهمان کنید. روز بعد این امکان به وجود آمد که از طریق قابلیت پخش زنده ویدئو در فیس‌بوک، یک جلسه پرسش و پاسخ با مخاطبان برگزار کنید. به مرور زمان، اطلاعات بیشتری از اولویت‌ها و سلایق مخاطبان به دست می‌آورید.

می‌توانید با ایجاد یک دکور ساده، نورپردازی خوب، یک گوشی هوشمند و یک سه پایه فیلمبرداری، یک ویدئوی خلاقانه برای انتشار در شبکه‌های اجتماعی بسازید. البته قبل از پخش زنده ویدئو حتماً یک پخش آزمایشی داشته باشید تا مطمئن شوید که سرعت اینترنت شما مناسب است و باعث ایجاد تأخیر یا اشکال در پخش نمی‌شود.

خدمات پشتیبانی ارائه کنید

بسترهای اجتماعی با موفقیت توانسته‌اند مرزهای بین شرکت‌ها و مشتریان‌شان را از میان بردارند. امروزه به جای تماس با خطوط پشتیبانی مشتریان، بسیاری از افراد برای حل مشکلات‌شان یا کسب اطلاعات مورد نیازشان به صفحات فیس‌بوک یا توییتر شرکت‌ها مراجعه می‌کنند.

سعی کنید با ارائه خدمات پشتیبانی از طریق شبکه‌های اجتماعی، شهرت خود را به عنوان یک برند پاسخگو و مسئول بالا ببرید:

- سیستمی برای دنبال کردن نظرات، پرسش‌ها و انتقادات مشتریان در شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید.
- به سوالات و ابهامات مشتریان در سریع‌ترین زمان ممکن پاسخ دهید.
- به انتقادات گوش دهید و به مشتریان نشان دهید که به آنها گوش می‌دهید.
- برای منتقل کردن بحث‌های پیش آمده در مکالمات عمومی به فضای گفت‌وگوی خصوصی، زمان‌شناسی و دقت لازم را داشته باشید.

مقرون به صرفه رشد کنید

هزینه‌های بازاریابی هر روز بالاتر می‌روند و هر کسب و کاری نمی‌تواند پویش‌های بزرگ برگزار کند. اما شما می‌توانید برای هر یک تومانی که در برای تبلیغ در بستر شبکه‌های اجتماعی خلق می‌کنید، ارزش افزوده زیادی برای کسب و کارتان ایجاد کنید. کسب و کار شما، صرف نظر از اندازه یا بودجه آن، می‌تواند از طریق تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک یا اینستاگرام، باعث افزایش مخاطبان شما و رسیدن سریع‌تر به اهداف تجاری شود.

در هنگام ایجاد پویش‌های تبلیغات مجازی، باید مخاطب و اهداف خود را بشناسید تا بودجه در نظر گرفته شده را صرف تبلیغات بی‌هدف و ناکارآمد نکنید. از تبلیغات بیش از حد بازاری پرهیز کرده و سعی کنید محتوایی خلق کنید که آموزنده یا سرگرم‌کننده (یا ترکیبی از هر دو) باشد.

شبکه‌های اجتماعی جزوِ مهمی از بازاریابی کسب و کار هستند اما مدیریت این شبکه‌ها لزوماً کاری پرتنش نیست. همین امروز قدم اول را بردارید؛ یک صفحه در شبکه‌های اجتماعی بسازید و با مشتریان‌تان وارد تعامل شوید.

منبع: marketinginsidergroup

ایستگاه بازاریابی

۵ مرحله برای بازاریابی کسب و کار در رسانه‌های اجتماعی

مترجم:مریم‌امیری‌خواه

در عصر حاضر هیچ کسب و کاری نیست که از بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی بی‌نیاز باشد. امکان برقراری رابطه متقابل و مستقیم با مخاطبین هدف فرصتی است که نباید و نمی‌توانید آن را از دست بدهید. با این حال صاحبان بسیاری از کسب و کارها پروفایلی را بدون هیچ نظم و ترتیبی سرهم‌بندی می‌کنند و سپس برای معرفی و موفقیت آن وقت نمی‌گذارند و راهبرد مشخصی ندارند. اگر می‌خواهید حضور موثری در رسانه‌های اجتماعی داشته باشید، باید بازاریابی‌تان را با فکر و تدبیر پیش ببرید و حتی برای شروع فرآیند جذب مخاطب هدفمند با استفاده از کمپین‌های تبلیغاتی هزینه کنید.

۱ـ ایجاد یک پروفایل تاثیرگذار و برجسته

برای برداشتن گام اول لازم است، پروفایلی ایجاد کنید که برندتان را به روشی حرفه‌ای و جذاب به مخاطبین معرفی کند. این کار با ایجاد نام کاربری/ عنوان شروع می‌شود. هنگام انتخاب نام به این نکته توجه کنید که نام‌های کوتاه‌تر، بهتر هستند. رمز موفقیت یک نام‌گذاری تاثیرگذار این است که نام انتخابی‌تان با کسب و کارتان سازگاری داشته باشد و در عین حال توجه مخاطبین را نیز جلب کند.

دقت کنید که پروفایل تمامی اطلاعات لازم را برای جذب مشتریان، شرکا و کارکنان احتمالی ارائه دهد. خلاصه‌ای از نوع کسب و کار، اطلاعات تماس، لینک‌های مفید به صفحات فرود و هر آن چیزی را در پروفایل‌تان بگنجانید که فکر می‌کنید، فالوورهای‌تان را ترغیب می‌کند تا کنش‌های مورد نظرتان، از قبیل تکمیل فرم تماس با ما یا درخواست شغل را انجام دهند.

۲ـ ایجاد تقویم محتوا

بسیار مهم است که محتوا با آهنگی پایدار از کانال شما به گوش مخاطبین برسد. یک تقویم محتوا ایجاد کنید و آن را با افزودن محتواهای مختلفی همچون پروموشن‌های وبینارها/ رخدادهای شرکت، خبرهای مهم، پست‌های بلاگ، رویدادهای صنعتی و رهبری متفکرانه و هر محتوای دیگری که فکر می‌کنید برای مخاطبین‌تان جالب است، جذاب و هیجان‌انگیز کنید.

بسیار مهم است که بتوانید بهترین آهنگ را برای انتشار پست‌های برندتان پیدا کنید. اگر بیش از حد پست بگذارید، میزان تاثیرگذاری و مورد توجه قرار گرفتن پست‌ها در بعضی شبکه‌ها، مانند فیس‌بوک، کمتر می‌شود. حال آن که در شبکه‌های دیگری مانند توییتر با ارسال چندین پست در روز می‌توانید به موفقیت چشمگیری برسید. روش‌های مختلف را امتحان کنید تا ببینید کدام یک بیشتر با اهداف‌تان سازگاری دارد؛ همچنین تجزیه و تحلیل‌ها را بررسی کنید تا مطمئن شوید پست‌ها را در زمان فعال بودن مخاطبین منتشر می‌کنید.

۳ـ اجتماعی و فعال باشید

پس از آن که پروفایلی تاثیرگذار با محتوایی جذاب را ایجاد کردید، وقت آن است که مشارکت فعالی را شروع کنید. گذشته از هر چیز رسانه‌های اجتماعی صفت اجتماعی را یدک می‌کشند، بنابراین این مرحله نقشی کلیدی در راهبرد موفق بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی دارد. نظرات و دیدگاه‌ها را در یک بازه زمانی قابل قبول بررسی کنید و در صورت لزوم به آنها پاسخ دهید. این پرسش و پاسخ فرصتی ایده‌آل برای تعامل مستقیم با مخاطبان هدف است، بنابراین آن را از دست ندهید و مخاطبین‌تان را ناامید نکنید. همچنین می‌توانید لیست‌هایی را شامل نام شرکا، مشتریان، اینفلوئنسرها، آنالیزها و گزارش‌های مرتبط تهیه کنید، به این ترتیب کافی است که صفحه را بالا و پایین ببرید و حضور اجتماعی خود را با یافتن پست‌های جالب و واکنش نشان دادن به آنها اثبات کنید.

لحن مناسبی را پیدا کنید و آن را در به روزرسانی پست‌ها و برقراری ارتباط با مخاطبان حفظ کنید. ثبات نکته کلیدی برای معرفی و حفظ تصویری اصیل از برندتان در نگاه مخاطبان است.

۴ـ افزایش مخاطبان با استفاده از کمپین‌های پولی

افزایش تعداد طرفداران در پلتفرم‌های مهم اجتماعی مانند فیس‌بوک، به روش‌های متداول و رایگان از هر زمان دیگری دشوارتر شده است. اگرچه انتشار منظم مطالب و برقراری ارتباط با مخاطبان روشی ایده‌آل برای افزایش تدریجی طرفداران است، اما بهتر است با راه‌اندازی یک کمپین پولی شتاب بیشتری به این روند بدهید. با راه‌اندازی یک کمپین تبلیغاتی موثر می‌توانید تعداد فالوورهای‌تان را ۱۰برابر کنید. مطمئن باشید که چنین کمپینی سرمایه‌گذاری ارزشمندی است که مخاطبان بیشتری را برای‌تان به ارمغان می‌آورد و به این ترتیب وقت و تلاشی که برای بازاریابی مستمر در شبکه‌های اجتماعی صرف کرده‌اید، به بار می‌نشیند. صرف مبلغی اندک برای کمپین تبلیغاتی جذب مخاطب، نتیجه‌ای باورنکردنی به دست می‌دهد.

۵ـ فرآیند جذب مخاطب هدفمند را شروع کنید

حال که پروفایلی تاثیرگذار با یک تقویم محتوایی جذاب ایجاد کرده‌اید و تعداد زیادی مخاطب فعال دارید، نوبت به آن می‌رسد که از رسانه‌های اجتماعی برای افزایش نرخ بازگشت سرمایه استفاده کنید. توییتر، فیس‌بوک و لینکداین کانال‌هایی عالی برای راه‌اندازی کمپین‌های جذب مخاطب هدفمند به شمار می‌آیند.

با بهره‌گیری از ابزار مدیریت تبلیغات هر یک از این پلتفرم‌ها می‌توانید کمپین‌هایی هدفمند را برای جذب خریداران خاص مدنظر خود ایجاد کنید. تمام آن چیزی که برای این منظور به آن نیاز دارید، تصویرپردازی متقاعدکننده و تبلیغی جذاب حاوی اطلاعات مفید است. همچنین بهتر است کدهای UTM را به لینک‌های‌تان اضافه کنید تا بتوانید مکالمات را در گوگل آنالیتیکس یا هر نرم‌افزار دیگری ردیابی کنید. به علاوه حتی می‌توانید از ابزارهای ردیابی گفت‌وگوی موجود در پلتفرم‌های اجتماعی نیز استفاده کنید.

تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی راهبردی مقرون به صرفه برای افزایش مخاطبان هدف است، نکته مهم اینجا است که باید به طور همزمان حساب‌های کاربری خود را به‌روز کنید تا برندتان به عنوان برندی اصیل و فعال شناخته شود.

منبع :marketinginsidergroup

رهبری

۵ درس مدیریتی که می‌توانید از ایلان ماسک بیاموزید

به‌قلم: ساتیاکی سرکر نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی
مترجم: امیر آل‌علی

در سراسر جهان افراد بسیار کمی را می‌توان یافت که به اسطوره‌های سایرین تبدیل می‌شوند. این امر چه در حوزه ورزشی، هنری، علمی و. . . صادق است. در این رابطه ایلان ماسک بدون شک یکی از این افراد محسوب می‌شود. وی بنیانگذار ابر شرکت‌هایی نظیر تسلا، پی‌پال و اسپیس ایکس است. جالب است بدانید که شخصیت مرد آهنین درواقع الهام‌گرفته از او می‌باشد. در حال حاضر نیز وی در حال کار بر روی یک سیستم حمل و نقل با سرعت بسیار بالا(Hyperloop) است که پیش‌بینی می‌شود که تحولی عظیم را در این عرصه به وجود آورد. درواقع ایلان را نباید صرفا یک کارآفرین دانست، بلکه او یک مخترع و نوآور بی‌نظیر نیز محسوب می‌شود. نکته دیگری که در رابطه با وی قابل ذکر است این است که وی یکی از ۱۰ شخصیت تاثیرگذار جهان محسوب می‌شود.

بدون شک فردی مانند وی بهترین الگوی ممکن برای هر رهبر و کارآفرینی محسوب می‌شود که در همین راستا و در ادامه به بررسی ۵ درس مدیریتی وی خواهیم پرداخت.

۱-چشم‌اندازی قوی و موثر داشته باشید

نخستین چیزی که یک مدیر حرفه‌ای باید نسبت به انجام آن اقدام کند، ایجاد یک چشم‌انداز است. درواقع این امر باعث می‌شود تا اهداف مشخص گردیده و هدف نهایی مجسم شود. تنها تحت این شرایط است که شما قادر خواهید بود تا شرکت را در مسیر درست قرار داده و از اتلاف زمان جلوگیری کنید. تحت این شرایط شما قادر خواهید بود تا در مقام رهبر تیم شرکت، تمامی افراد را به سمت درست هدایت کرده و مشوق آن‌ها در راستای ارائه بهترین عملکرد ممکن باشید. نکته دیگری که باید توجه داشته باشید این است که هنگام تعیین چشم‌انداز بدون شک شما آگاه‌ترین فرد نسبت به چگونگی انجام کارها و رسیدن به هدف ترسیم شده هستید. به همین خاطر بسیار مهم است که راهنمای افراد شرکت باشید و آن‌ها را کمک کنید.

۲-اعتقاد و اعتماد به نفس داشته باشید

در هنگام تلاش برای رسیدن به اهداف خود، با زمان‌هایی مواجه خواهید شد که همه چیز مطابق انتظار و برنامه‌ریزی جلو نرفته و این امر باعث می‌شود تا با ناامیدی مواجه شوید. تحت این شرایط در صورتی که به کار خود اعتماد و ایمان کافی نداشته باشید، بدون شک خیلی زود از مسیری که برای خود مشخص کرده‌اید، منصرف خواهید شد. بدون شک تحت این شرایط تیم شرکت نیز خیلی زودتر از شما از هم خواهد پاشید. به همین خاطر و در راستای جلوگیری از وقوع چنین اتفاقی لازم است تا اعتماد به نفس کافی داشته و شکست را یک مرحله طبیعی در زندگی خود بدانید. از جمله ویژگی‌های ایلان ماسک این است که وی هیچ‌گاه پروژه‌های خود را حتی در بدترین شرایط رها نکرده و با اعتماد به نفس و تلاش بی‌نظیر آن‌ها را به نقطه مدنظر می‌رساند.

۳-انعطاف‌پذیر باشید

شکست درواقع یک فرصت بی‌نظیر برای یادگیری و کسب تجربه‌های تکرارنشدنی است. به عقیده ایلان هیچ فرد موفقی را نمی‌توانید بیابید که شکست را تجربه نکرده باشد. درواقع علت پیروزی مداوم برخی از افراد را تنها در عدم تلاش آن‌ها باید جست‌وجو کرد. بدون شک اگر شما هم بخواهید در سطح معمولی باشید، ممکن است حتی تا پایان عمر خود نیز شکستی را تجربه نکنید که این امر بدون شک به معنای موفقیت شما نخواهد بود. علت این امر هم به این خاطر است که شما با روندی یکسان مواجه هستید و عملا رشدی را تجربه نخواهید کرد. نکته‌ای که به عنوان یک مدیر موفق باید نسبت به آن توجه داشته باشید، این است که نمی‌توانید همواره به یک شکل رفتار کنید. درواقع شخصیت شما باید در مسیر موفقیت شما تغییراتی را یافته و به اصطلاح پخته‌تر شود. با این حال برخی از افراد در تلاش برای ساخت یک الگوی رفتاری و سیاست کاری خاص هستند که این امر در صورتی که با انعطاف‌پذیری‌های لازم همراه نباشد، فرد را با مشکلات بسیاری مواجه خواهد ساخت. به همین خاطر لازم است تا همواره نسبت به اعمال تغییرات واکنش خوبی را از خود نشان داده و خواهان آن باشید.

۴-درستکار باشید

اگرچه برخی بر این باور هستند که کسب ثروت بدون استفاده از راهکارهای کثیف ممکن نیست، با این حال این امر بدون شک نمی‌تواند برای شما موفقیت در دراز مدت و محبوبیت را به همراه داشته باشد. درواقع شما تحت هیچ شرایطی نباید کسب ثروت را اولویت نخست خود قرار دهید. درواقع موفقیت شما باید پولساز باشد و نه این‌که تمامی اقدامات شما در راستای کسب ثروت خلاصه شود. با این تفکر بدون شک شما رو به انجام کارهای نادرستی خواهید آورد که وجهه شما را به شدت نابود خواهد ساخت. در طول تاریخ مثال‌های فراوانی را از شرکت‌هایی می‌توانید بیابید که با افشاگری‌هایی رو به رو شده و به طور کامل نابود شده‌اند. در این رابطه آقای ماسک همواره طبق اصول اخلاقی درستی رفتار کرده و همین امر باعث شده است تا بتواند به محبوبیت فوق‌العاده‌ای دست پیدا کند که خود در کسب موفقیت‌های بیشتر وی تاثیرگذار بوده است. درواقع وی عقیده دارد برای فردی که در مسیر خود به خوبی تلاش می‌کند، نیازی به فریب‌کاری وجود ندارد.

۵-یادگیری مداوم داشته باشید

این امر که کارآفرین‌شدن را نقطه پایان دانسته و دیگر نیازی به کسب دانش بیشتری را احساس نکنید، بدون شک باعث خواهد شد تا روند رو به جلو شما با کندی محسوسی مواجه شود. بدون شک برای هیچ دانشی نقطه پایانی وجود نداشته و هیچ فردی نمی‌تواند ادعایی در این رابطه داشته باشد. به همین خاطر بسیار مهم است که مطالعات مداومی داشته باشید تا بتوانید اقدامات به‌روزی را صورت دهید. ایلان ماسک نیز به صورت روزانه مطالعه داشته و آن را در تصمیم‌گیری‌های خود بسیار مهم و ضروری می‌داند.

منبع: bonnevie

مدل کسب و کار «قلاب و طعمه»

نویسنده: وحید نثائی
مدرس دانشگاه و سخنران در حوزه‌های مدیریتی و کسب و کار

مدل کسب و کار «قلاب و طعمه» یک استراتژی تجاری است که در آن، یک کالای پایه با قیمتی پایین (یا در بعضی موارد به صورت رایگان) به منظور افزایش فروش کالاهای مکمل و جانبی، به مشتری فروخته می‌شود. این روش که به استراتژی «پایه تیغ و تیغ صورت» و همچنین مدل محصول وابسته نیز معروف است، کاملاً متمایز و مستقل از روش «بازاریابی فروش زیر قیمت» و یا «بازاریابی نمونه رایگان» (که در آن، کالای مکمل و یا ملحقات و سرویس‌های جانبی وجود ندارد) است و نباید به جای یکدیگر به کار برود.

گفته می‌شود که نخستین بار، شرکت ژیلت به اهمیت این استراتژی پی برد و تلاش کرد تا با عرضه ارزان‌قیمت پایه تیغ اصلاح، راه را برای فروش بیشتر و بازار بهتر تیغ‌های خود، آماده کند.

البته با وجودی که جمله معروف «پایه تیغ را بده، تیغ صورت را بفروش» را به شرکت ژیلت نسبت می‌دهند، اما این رقبا بودند که پس از انقضای ثبت اختراع ژیلت، اقدام به فروش ارزان پایه تیغ و افزایش سهم بازار تیغ‌های صورت خود کردند. در واقع شرکت ژیلت، در زمان معرفی محصول خود به بازار، از این استراتژی آگاهی نداشت و با قیمتی گران، پایه تیغ خود را وارد بازار کرد. این مدل مناسب شرکت‌هایی است که به دنبال معرفی محصولات گران و یا تقریباً گران خود به بازار هستند. برای نمونه، می‌توان به پرینتر جوهری (محصول پایه) و کارتریج جوهر آن (محصول مکمل)، تلفن همراه (محصول پایه) و خدمات مخابراتی آن (محصول مکمل)، کنسول‌های بازی (محصول پایه) و نرم‌افزارها و بازی‌های آن (محصول مکمل) اشاره کرد.

شرکت‌هایی که از این مدل استفاده می‌کنند، از استراتژی قیمت‌گذاری قلاب و طعمه یا همان پایه تیغ اصلاح و تیغ صورت استفاده می‌کنند که شامل فروش محصول بادوام (به عنوان پایه تیغ) با یک حاشیه سود کم برای کمک به افزایش فروش محصولات مصرفی و ملحقات جانبی با حاشیه سود بالا (به عنوان تیغ) است. در جدول زیر، برخی از شرکت‌هایی که از مدل کسب و کار قلاب و طعمه استفاده می‌کنند را مشاهده می‌کنید. در کشور خود نیز شاهد نمونه‌های بسیاری از این دست هستیم. مطمئناً تا به حال دیده‌اید که دستگاه تست قند خون را به صورت رایگان و یا با حداقل هزینه در اختیار بیماران قرار می‌دهند به این امید که در آینده، مجبور به خرید لانسرها یا وسایل جانبی دستگاه مورد نظر باشند. به‌طور مشابه، فروش سیم‌کارت‌های ارزان‌قیمت و یا رایگان به متقاضیان و سپس، ارائه خدمات جانبی همچون شارژ و بسته‌های اینترنتی با هزینه‌های نسبتا بالا به مشتریان، از مدل قلاب و طعمه تبعیت می‌کند. بدون شک، شما هم مواردی را به خاطر می‌آورید که با استفاده از این مدل، سهم بازار خود را افزایش داده‌اند.

طعمه	قلاب	ظرفیت بازار -میلیارد دلار	فعالیت	شرکت
تیغ‌های یک بار مصرف	دسته یا پایه تیغ	۲۲۱,۷	کالای مصرفی	Procter & Gamble (PG)
مواد و وسایل جانبی	پرینترهای سه بعدی	۱,۶	صنعتی	3D Systems (DDD)
کتاب‌های الکترونیکی، موسیقی و سایر پیشنهادات	جذب خوانندگان الکترونیکی	۳۷۹,۷	فناوری	Amazon.com
کپسول	دستگاه قهوه ساز	-	کالای مصرفی	Nestlé -Nespresso

۴ راهکار موثر برای تمرکز بیشتر در محل کار

مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک محل کار مکانی است که کارمندان باید در آن برای ساعت‌ها به کار بپردازند. این امر در حالی است که در صورت عدم وجود تمرکز کافی، میزان کار مفید افراد با کاهش چشمگیری مواجه خواهد شد. بدون شک تحت این شرایط موقعیت شغلی فرد با تهدیدی جدی روبه‌رو شده و شرکت نیز با مشکلات بسیاری مواجه خواهد شد. به همین خاطر بسیار مهم است که در محل کار خود از سطح تمرکز خوبی برخوردار باشید که در ادامه به بررسی چهار راهکار مؤثر در این رابطه خواهیم پرداخت.

۱-ریشه حواس‌پرتی‌های خود را بیابید

نخستین گام در راستای حل مشکل شما این است که بدانید چه چیزهایی باعث می‌شود تا از انجام کارهای اصلی خود دور شوید. در این رابطه توصیه می‌شود تا در محل کار خود نشسته و دفترچه‌ای را در کنار خود قرار دهید. حال هر یک از مواردی که باعث می‌شود تا از کار خود دور شوید را یادداشت کنید. در پایان روز شما با لیستی از اقدامات و مسائل مختلف مواجه خواهید بود که باید نسبت به کاهش و یا رفع آن برنامه‌ریزی کنید. برای مثال ممکن است حضور در شبکه‌های اجتماعی و یا ملاقات‌های متعدد با سایر کارمندان از جمله موارد مهم در این رابطه باشد که با یک برنامه زمانی خوب قابل حل خواهند بود. نکته‌ای که در این رابطه لازم است تا مورد توجه قرار دهید این است که نباید خود را درگیر برنامه‌های بیش از حد سختگیرانه نمایید. علت این امر هم به این خاطر است که این برنامه‌ریزی‌ها باعث خواهد شد تا در درازمدت با خستگی بی‌میلی نسبت به کار خود مواجه گردید. به همین خاطر همواره به قابلیت و آستانه تحمل خود توجه داشته و از اعمال فشار بیش از حد جلوگیری کنید.

۲-روش‌های افزایش تمرکز را فراگیرید

امروزه مقالات متعددی در این رابطه به چاپ رسیده است که مطالعه مداوم آن می‌تواند حاوی راهکارهای مناسبی باشد. برای مثال موزیسین‌ها و یا ورزشکاران حرفه‌ای، برای تمرکز حواس خود اقداماتی را انجام می‌دهند که می‌تواند برای شما نیز کارساز باشد. در این رابطه استفاده از مشاوران متخصص را نیز فراموش نکرده و روش‌های متعدد را امتحان کنید تا در آخر به الگوی مدنظر خود دست پیدا کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که تمرکز حواس در ارتباط مستقیمی با ذهن افراد قرار دارد. به همین خاطر تقویت آن می‌تواند خود گامی سودمند محسوب شود.

۳-زمان‌هایی را به استراحت خود اختصاص دهید

اگرچه برخی بر این باور هستند که باید از زمان در اختیار خود بیشترین بهره را ببرند. با این حال واقعیت این است که هر انسانی از محدوده متفاوتی از آستانه تحمل برخوردار است و این امر باعث می‌شود تا در صورت عدم توجه و استراحت کافی، درصد خطا به شدت افزایش پیدا کند. در این رابطه توصیه می‌شود تا همواره سه سطح برنامه برای خود داشته باشید. این سه سطح شامل برنامه‌ریزی ماهانه، هفتگی و روزانه است. درواقع شما باید در برنامه ماهانه خود تمامی اقدامات ضروری را ذکر کرده و در برنامه‌های بعدی موارد ریزتر و زمان انجام هر یک را مشخص کنید. این امر باعث خواهد شد تا حجم کاری شما روندی یکسان و مناسب را داشته و از اعمال فشار بیش از حد در برخی از روزها جلوگیری شود. نکته دیگری که باید به آن توجه کنید این است که هیچ‌گاه خود را با کارمندی دیگر مقایسه نکرده و از استراحت در زمان‌های مناسب واهمه‌ای نداشته باشید. درواقع تنها کافی است تا شما به نحوی رفتار کنید که مطابق با برنامه خودتان باشد و نه فردی دیگر. با انجام این کار در مدت زمان بسیار کم شاهد نتایج مثبت آن در عملکرد روزانه خود خواهید بود.

۴-نه گفتن به خود و دیگران را یاد بگیرید

بدون شک شما نیز با افرادی مواجه شده‌اید که تحت هیچ شرایطی نمی‌توانند پاسخ منفی از خود نشان دهند. درواقع ممکن است خود شما نیز یکی از این افراد باشید. بدون شک با این طرز رفتار شما قادر نخواهید بود تا طبق یک برنامه‌ریزی درست رفتار کنید و هر پیشنهاد و یا خواسته‌ای بدون شک همه‌چیز را برای شما تغییر خواهد داد. به همین خاطر بسیار مهم است تا برای رفع این معضل اقدامی را صورت دهید. در این رابطه پیشنهاد می‌شود تا همواره برنامه روزانه خود را مکتوب کرده و با یادآوری آن برای خود و یا دیگران از قبول پیشنهادات و اقدامات خلاف برنامه خود جلوگیری کنید. با کمی تمرین و ممارست در نهایت شما قادر به حل این مشکل خواهید بود. بدون شک عدم انجام کارهای خارج از برنامه به انسجام ذهنی شما نیز کمک خواهد کرد و مانع از بهم‌ریختگی عدم تمرکز شما خواهد شد.

منبع: bonnevie

۱۷ درس کلیدی برای کارآفرینان تازه‌کار

مترجم: علی‌اکبری

افتتاح یک کسب و کار جدید کار ترسناکی است. کارآفرینان تازه‌کار با مسائل بیشماری روبه‌رو می‌شوند: مسائل حقوقی، مالی، بازاریابی، ارتقای محصول، مالکیت معنوی، منابع انسانی و. . .، این فهرست بی‌انتها است. بسیاری از کارآفرینان تازه‌کار با این مسائلی که باید پیشتر از آنها آگاه باشند، مغلوب می‌شوند.

من با داشتن تجربه همکاری با صدها استارتاپ، وکیل، سرمایه‌گذاران مشارکتی و اعضای هیات‌مدیره شرکت‌های مختلف درس‌های کلیدی‌ای را در این زمینه فراگرفته‌ام که در این مقاله ۱۷مورد از مهم‌ترین این نکات را عنوان کرده‌ام.

۱- برای کسب‌وکار خود نام تجاری خوبی انتخاب کنید

یافتن نام صحیح برای کسب و کارتان می‌تواند تاثیر فوق‌العاده‌ای در موفقیت‌تان داشته باشد. نام اشتباه ممکن است به موانع کاری بزرگی منتهی شود. در اینجا چند نکته مختصر برای نام‌گذاری کسب و کارتان ارائه شده است:

- از انتخاب نام‌هایی که تلفظ سختی دارند، خودداری کنید.
- اسمی انتخاب نکنید که رشد شرکت‌تان را محدود کند.
- پیرامون نام‌های پیشنهادی در اینترنت جست‌وجو کنید.
- برای وب‌سایت‌تان دامنه .com خریداری کنید.
- درخصوص نام‌های تجاری ثبت‌شده جست‌وجوی همه‌جانبه‌ای داشته باشید.
- مطمئن شوید که هم خودتان و هم کارمندان‌تان از گفتن و شنیدن این نام خوشحال می‌شوید.
- پنج نام بالقوه انتخاب کرده و سپس تک‌تک آنها را با کارمندان بالقوه، شرکا و سرمایه‌گذاران در میان بگذارید.

۲- توجه داشته باشید که جذب اعتبارات مالی بسیار دشوار است

جذب اعتبارات مالی برای استارتاپ‌های تازه‌کار سخت‌تر و زمان‌بر تر از چیزی است که فکر می‌کنید. قانع کردن سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌تان تلاش بسیاری را طلب می‌کند. پس باید تاخیرهای زمانی را که اتفاق می‌افتد در نظر داشته باشید.

وقت خود را به مذاکره کردن بر سر انعقاد قراردادهای عدم فاش‌سازی یا همان NDA تلف نکنید. این کار مخالف جریان بهره‌وری بوده و روند جذب سرمایه مورد نیازتان را کند می‌کند و بسیاری از سرمایه‌گذاران به هر نحو ممکن از انعقاد این دست قراردادها سر باز می‌زنند. برگزاری جلسه با یک سرمایه‌گذار به نوبه خود دشوار است، پس مانع اضافه‌ای را در مسیر کار قرار ندهید.

۳- روی تولید یک محصول عالی تمرکز کنید - اما توزیع آن را به تعویق نیندازید

اگر می‌خواهید کارتان را آغاز کنید، کالا و خدمات‌تان حداقل باید خوب باشد. بایستی محصول و خدمات‌تان به نحوی مشخص و تاثیرگذار از سایر رقبای‌تان متمایز باشد. همه چیزهای دیگر تابع این قانون است. وقت‌تان را تلف نکنید و به محض آماده‌شدن محصول آن را روانه بازار کنید، چراکه بازخورد مشتریان یکی از بهترین راه‌ها برای ارتقای محصولات و خدمات است، اما پیش از هر چیز دیگر باید محصولی داشته باشید که ماندگاری کافی را برای شروع کار داشته باشد.

۴- به یک فروشنده ماهر بدل شوید

اگر خواهان موفقیت کسب و کارتان هستید، باید به یک فروشنده قهار تبدیل شوید. شما باید توانایی لازم را برای ارائه کسب و کار خود به مشتریان، سرمایه‌گذاران بالقوه و کارمندان پتانسیلی داشته باشید.

باید تمرین کنید. باید مهارت‌های خود را تقویت و اصلاح نمایید. بازخوردها را دریافت کنید. باید برون‌گرا باشید. اعتماد به نفس خود را به نمایش بگذارید. مثبت‌گرا باشید. قابل اعتماد باشید. باید در دسترس بوده و ارتباط خود را حفظ کنید. برای فروش درخواست کنید و گوش شنوایی داشته باشید.

۵- برای شرکت خود یک وب‌سایت محشر بسازید

باید برای ساختن یک وب‌سایت خوب وقت و تلاش بسیاری زیادی داشته باشید. سرمایه‌گذاران بالقوه، مشتریان و شرکا وب‌سایت شما را بررسی کرده و باید توانایی لازم را در تاثیرگذاری بر آنها داشته باشید. در اینجا چند نکته کلیدی برای ساخت وب‌سایت‌تان ارائه شده است:

- وب‌سایت رقبای خود را بررسی کنید
- یک چارچوب الگو برای سایت‌تان طراحی کنید
- پنج یا شش وب‌سایتی که مورد علاقه‌تان است را به طراح وب‌سایت‌تان نشان دهید تا دقیقا بداند چه انتظاری دارید
- مطمئن شوید که وب‌سایت‌تان در موتورهای جست‌وجو بهینه‌سازی شده است
- محتوای با کیفیت داشته باشید
- مطمئن شوید که وب‌سایت‌تان با تلفن همراه همخوانی دارد
- مطمئن شوید که وب‌سایت‌تان سریعا بالا می‌آید
- تجربه کاربری مناسبی ایجاد کنید
- وب‌سایت‌تان را تمیز و ساده نگاه دارید، شلوغی بیش از حد کاربران را فراری می‌دهد.
- مطمئن شوید که اصول استفاده و مسائل امنیتی سایت‌تان را ذکر کرده‌اید
- نوارهای راهبری را مشخص کنید
- سعی کنید نام دامنه‌تان گیرا بوده و پایانه .COM داشته باشد.

۶-شعار فروش خود را به بهترین نحو منتشر کنید

یک شعار فروش بایستی مختصر بوده و مقدمه‌ای مفید را در مورد کسب و کارتان بیان کند. شکل و شمایل شعارتان بسته به مخاطب خود تغییرپذیر است. این مخاطب می‌تواند مشتری، سرمایه‌گذار، شریک تجاری و یا کارمندتان باشد. در اینجا چند اصل مهم برای تدوین شعار فروش ارائه شده است:

- شروع قدرتمندی داشته باشید
- شعار خود را به شکلی مثبت و هیجانی بیان کنید
- به خاطر داشته باشید که با تمرین بهتر و بهتر می‌شوید
- سعی کنید طول زمانی شعار فروش‌تان نهایتا ۶۰ ثانیه باشد
- از اصطلاحات صنعتی استفاده نکنید
- دلیل منحصربه‌فرد بودن کسب و کارتان را توضیح دهید
- مشکلی که سعی بر حل آن دارید را بیان کنید
- مخاطبان خود را به مشارکت دعوت کنید - این کار نشان می دهد که آنها علاقه‌مند هستند.

۷- اختصارنامه اجرایی و ارائه مختصر خود را عنوان کنید

اختصارنامه اجرایی در واقع یک متن ۳ یا ۴ صفحه‌ای است که ویژگی‌های شرکت‌تان را به شکلی مختصر برای سرمایه‌گذاران عنوان می‌کند. ارائه مختصر یک ارائه پاورپوینت ۱۵ تا ۲۰ صفحه‌ای است که کسب و کار را به شکلی بصری برای سرمایه‌گذاران بالقوه تصویر می‌کند. شما باید هر دو متن را داشته باشید و موارد زیر را به روشنی بیان کنید:

- ماموریت‌تان
- مشکلاتی که سعی در حل آنها دارید
- تجربه و اشتیاق تیم مدیریتی
- محصول و مشخصه‌های متمایز آن
- فرصت‌های نابی که در بازار می‌بینید
- تکنولوژی‌تان
- فضای رقابتی و ویژگی‌های رقبا
- ترسیم نحوه کارکرد شرکت به شکلی باورپذیر
- نمونه‌های اولیه بازخورد مشتریان

برای اینکه این اسناد را به شکلی بهتر آماده کنید، سایر اختصارنامه‌های اجرایی و ارائه‌های مختصر را مرور و مطالعه کنید. اگر در بین دوستان‌تان کارآفرینان موفقی را سراغ دارید، اختصارنامه‌های آنان را بررسی کنید. نمونه‌های بسیاری در اینترنت در دسترس است.

۸- اعلان مالی و بودجه‌بندی را درک کنید

شما باید به مسائل مالی شرکت‌تان احاطه داشته باشید و اعلان‌های مالی و بودجه‌بندی را کاملا درک کنید. بسیاری از استارتاپ‌ها به‌خاطر عدم توانایی موسسان آنها در برقراری توازن بین دخل و خرج‌شان شکست خورده‌اند. ایجاد بودجه‌بندی جزء به جزء بسیار مهم است و البته باید این بودجه‌بندی خود را به صورت پیوسته مورد بررسی و مرور قرار دهید.

داشتن درک صحیح از اعلان‌های مالی می‌تواند در پاسخگویی به سرمایه‌گذاران بالقوه به کمک‌تان بیاید. در اینجا چندی از سوالاتی که می‌توانید انتظار شنیدن آن‌ها را از سرمایه‌گذاران داشته باشید، ارائه شده است:

- نمایه سه سال آینده شرکت چیست؟
- فرض‌های کلیدی‌ای که نمایه شما را مشخص می‌کنند، چه مواردی هستند؟
- ساختار جذب سرمایه به شکلی بوده است؟
- چه نوع جذب اعتباراتی در آینده مورد نیاز خواهد بود؟
- چه میزان سهام برای کارمندان در نظر گرفته شده است؟
- شرکت چه زمانی به سودآوری خواهد رسید؟
- تا رسیدن شرکت به نقطه سودآوری چه میزان ضرر انتظار می رود؟
- واحدهای اقتصادی شما چیستند؟
- چه فاکتورهایی رشد شرکت‌تان را محدود می‌کنند؟
- تیم مدیریتی بر روی کدام دسته از متریک‌های کلیدی تمرکز دارد؟

۹- اخبار خوب و بد را پیوسته به گوش سرمایه‌گذاران‌تان برسانید

بسیار خوب است که سرمایه‌گذاران خود را به‌صورت ماهانه از وضعیت کسب و کار و بازار آگاه کنید. نیازی نیست که این به‌روزرسانی‌ها خیلی جزئی باشند، اما بایستی برخی از آیتم‌های عمومی را در بر داشته باشد:

- خلاصه روند رشد شرکت
- خلاصه ارتقای محصولات
- به‌روز رسانی‌های تیم و استخدام‌ها
- متریک‌های کلیدی‌ای که به آنها توجه دارید
- امور مالی، شامل نرخ ضرر ماهانه و موقعیت مالی حال حاضر
- مسائل استراتژیک پیش رو
- درخواست کمک همراه با مقدمه‌ای خطاب به سرمایه‌گذاران بالقوه، شرکا و مشتریان

شما باید ارتباط مستمر و موثری با سرمایه‌گذاران داشته باشید، شما نمی‌خواهید که با درخواست تزریق نقدینگی اضافه آنها را شگفت‌زده کنید.

۱۰- از تمام کارمندان و مشاوران‌تان بخواهید تا قرارداد محرمانگی و اختراع را امضا کنند

برای اطمینان از محرمانه ماندن اطلاعات سرّی شرکت، باید از کارمندان و مشاوران خود بخواهید تا قرارداد محرمانگی اختراع را امضا کنند. این قرارداد با مسائل محرمانه سروکار دارد، اما از سوی دیگر بیان می‌دارد که اطلاعات و ابداعات شرکت متعلق به شرکت بوده و هیچ تعلقی به کارمندان و مشاوران ندارد.

سرمایه‌گذارانی که روی استارتاپ‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند، دوست دارند کارمندان و مشاوران شرکت این قرارداد را امضا کنند.

۱۱- کسب‌وکار خود را به شکلی وسواسی بازاریابی کنید

برای موفقیت در کسب و کار، بایستی بازار هدف خود را شناسایی کرده و سپس آن را به خود جذب کرده و روابط خود را با آن برقرار کنید. مطمئن شوید که استراتژی بازاریابی‌تان موارد زیر را دربر دارد:

- اصول بنیادین سئو (بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجو) را فرابگیرید، تا مردم به هنگام جست‌وجوی نام و محصولات‌تان بتوانند به راحتی شرکت شما را پیدا کنند.
- برای ارتقای کسب و کارتان از شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید (فیس‌بوک، لینکداین، توییتر و. . .)
- با نوشتن مقاله‌های مهمان در وب‌سایت‌های دیگر، در تولید محتوا مشارکت کنید
- برای هر رویداد قابل توجه مطلبی منتشر کنید
- به طور پیوسته شبکه‌سازی کنید

۱۲-برای پشتیبانی تیم‌تان از مشاوران و کارمندان دورکار استفاده کنید

در اولین مراحل شروع به کار، کوچک نگه داشتن تیم اجرایی با هدف کاهش هزینه‌ها، مساله‌ای منطقی است. یک راه مناسب برای ایجاد دسترسی به افراد حرفه‌ای بهره‌گیری از مشاوران و کارمندان دورکار است. با این کار از پرداخت هزینه‌های گزاف حقوق و مزایای کارمندان ثابت معاف می‌شوید. وب‌سایت‌های بسیار زیادی وجود دارند که می‌توانند در زمینه یافتن کارمندان دورکار به کمک‌تان بیایند.

۱۳-همه‌چیز را با کمک‌موسسان شرکت در میان بگذارید

اگر ساختار شرکت‌تان به گونه‌ای است که نیاز به وجود کمک‌موسسان دارد، از همان ابتدای کار جزییات روابط خود را تعریف کنید. انجام ندادن این کار موجب ایجاد مشکلات بسیار زیادی در ادامه راه‌تان می‌شود. برای این کار می‌توانید قرارداد موسسان را به امضای اعضا درآورید. نکاتی که باید در این قرارداد ذکر شوند، عبارتند از:

- هر کس چند درصد از شرکت سهم دارد؟
- آیا درصدبندی مالکیت به ادامه همکاری با شرکت وابسته است؟
- مسئولیت‌ها و نقش موسسان چیست؟
- اگر یکی از موسسان جایگاه خود را ترک کند، آیا یکی دیگر از موسسان می‌تواند سهم او را خریداری کند؟
- میزان تعهد زمانی تعریف‌شده برای هر یک از موسسان چقدر است؟
- چه میزان حقوقی برای موسسان در نظر گرفته شده است؟ آیا این میزان حقوق قابل تغییر است؟
- تحت چه شرایطی می‌توان یکی از موسسان را همچون یک کارمند اخراج کرد؟
- هر یک از موسسان چه سهمی از سرمایه‌گذاری را انجام داده‌اند؟
- قراردادهای فروش به چه شکلی منعقد خواهند شد؟
- اگر یکی از موسسان به انتظارات موجود در قرارداد موسسان عمل نکند، چه اتفاقی می‌افتد؟ چگونه می‌توان این مساله را حل کرد؟
- هدف نهایی و افق پیش روی کسب و کار چیست؟

۱۴- وکیل تجاری خوبی استخدام کنید

کسب و کارهای استارتاپی در تلاشی ناشیانه برای حفظ منابع مالی خود، مشاوران حقوقی تازه‌کار را استخدام می‌کنند. موسسان به جای صرف هزینه هوشمندانه برای استخدام یک وکیل کارکشته، سعی می‌کنند یکی از اعضای خانواده، دوستان و آشنایان را برای پیگیری امور حقوقی خود استخدام کنند. آنها با این کار به‌صورت خودخواسته به کمک حرفه‌ای مشاوران حقوقی نه گفته و خود را در معرض خطر قرار می‌دهند. موسسان باید دقت داشته باشند که وکیل و مشاور حقوقی‌ای که استخدام می‌کنند، به موارد زیر احاطه داشته باشد:

- قوانین امنیتی و تجاری شرکت‌ها
- قانون قراردادها
- قانون کار
- قوانین مالکیت معنوی
- قوانین مالیاتی
- قوانین فرانشیز
- امور مالی و سرمایه‌گذاری

واجب نیست که وکیل و یا شرکت حقوقی مدنظرتان در تمامی این زمینه‌ها تخصص داشته باشد، اما روند عاقلانه این است که شرکت مدنظرتان در چند مورد تخصص لازم را داشته باشد. در برخی از موارد می‌توان مشکلات حقوقی را به شاخه‌های مختلفی تقسیم کرده و هر بخش را به یک واحد حقوقی واگذار کرد.

۱۵- مسائل مالیاتی مهم را به حساب آورید

به هنگام آغاز یک کسب و کار باید به مسائل مالیاتی توجه ویژه‌ای داشته باشید. در اینجا چند مورد از مسائل مهم اشاره شده است:

- انتخاب نهاد حقوقی
- مالیات فروش
- مالیات بر درآمد
- مسائل مالیاتی بورس
- اظهارنامه مالیاتی

یک وکیل و یا حسابدار حرفه‌ای می‌تواند در تک تک این مسائل به شرکت‌تان کمک کند.

۱۶- این کارها را قبل از استخدام کارمندان‌تان انجام دهید

قبل از استخدام کارمندان، کارهای زیر را انجام دهید:

- مطمئن شوید که کارمند مورد نظر، تجربه کاری مرتبط داشته باشد
- چند نفر از اعضای شرکت را به عنوان مصاحبه‌گر انتخاب کرده تا از تناسب فرهنگی کارمندان جدید اطمینان حاصل کنید
- ارجاعات و سابقه تحصیلی کاندیداها را به دقت بررسی کنید
- مطمئن شوید که کارمندان جدید سند همکاری توافقی را امضا می‌کنند (به موجب این سند می‌توانید به هر دلیلی آنها را اخراج کنید.)
- مطمئن شوید که کارمندان جدید، قرارداد محرمانگی اختراع را امضا می‌کنند

۱۷-انتظار چالش‌های بزرگی را داشته باشید و خود را برای مواجهه با آنها آماده کنید

بزرگ‌ترین چالش‌های تاسیس و رشد یک کسب و کار عبارتند از:

- ارائه محصول و خدمات منحصربه‌فرد و عالی
- داشتن برنامه و افق روشن برای کسب و کار
- نداشتن سرمایه و جریان مالی کافی
- یافتن کارمندان عالی
- اخراج زودهنگام کارمندان بد به شکلی که به معضلات حقوقی نینجامد
- کار کردن بیشتر از حد انتظار
- ناامید نشدن به‌خاطر عدم پذیرش از سوی مشتریان
- مدیریت موثر زمان
- حفظ توازن میان کار و زندگی
- دانستن زمان صحیح برای اصلاح استراتژی‌ها
- حفظ انرژی لازم برای ادامه‌دادن در شرایط سخت.

منبع: allbusiness

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به

خواهان زینب پیر محمدی دادخواستی به طرفیت خوانده محمد صبحی به خواسته اثبات نسب تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان بهارستان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان واقع در جاده ساوه کیلومتر ۲۵ جاده نسیم شهر م هفت تیر ابتدای بلوار خیرآباد خیابان دادگستری دادگستری شهرستان بهارستان ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۷۰۹۹۸۳۹۸۸۵۰۰۶۴۹ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۷/۲۲ و ساعت ۹ تعیین شده است به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۴۷۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به عبداله قلی زاده فرزند

خواهان طاهره خلج دادخواستی به طرفیت خوانده عبداله قلی زاده به خواسته بطلان بیع مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۳۲۹۰۲۰۱۲۸۵ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۷/۱۷ و ساعت ۱۱ 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 از جراید 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.

شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم

۴۸۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم

به آقای/ سجاد سلیمانی فرزند غلامحسین و آقای میر محمد حسینی شماره ابلاغنامه : ۹۷۱۰۱۰۱۷۲۰۵۰۱۷۸۷ شماره پرونده ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۰۵۰۰۳۵۷، ش بایگانی : ۹۷۰۳۶۳ خواهان / آقای مهدی سعادتی فرزند علی اکبر دادخواستی به طرفیت خوانده / اقای سجاد سلیمانی و میرمحمد حسینی به خواسته مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۰۵۰۰۳۵۷ به شعبه ۵ شورای حل اختلاف شهید قدوسی شهرستان گرگان خ شهید بهشتی نوبخت ثبت و وقت رسیدگی آن مورخ ۳۱ /۶/ ۱۳۹۷ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفترمراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه پنجم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی گرگان - آزاده شکیباراد

اجرائیه

مشخصات محکوم له /محکوم لهم:۱-علی الهی فرزند امراله نشانی:قزوین خ پادگان میدان عارف ساختمان عارف طبقه دوم بیمه ایران مشخصا ت محکوم علیه /محکوم علیهم:۱-آذر سلمانی تبار مجهول المکان محکوم به:بسمه تعالی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۷۱۰۰۹۲۸۳۳۰۰۰۰۷۹ وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۳۳۰۰۰۷۴۲ محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۲۳۰۰۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۱۴۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و در حق محکوم له محکوم واعلام می دارد که اجرای احکام شورا مکلف است که خسارت تاخیر تادیه چک فوق الذکر را از تاریخ سررسیدآن مورخ ۹۶/۰۳/۲۵ لغایت اجرای حکم بر طبق شاخص بانک مرکزی محاسبه و از محکوم علیه اخذ و در حق محکوم له ایصال نمایدو نیم عشر دولتی در حق اجرا.

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۲۰ شورای حل اختلاف قزوین - سمیرا پرتوی رستمی

رونوشت آگهی حصروراثت

فرزین مهدی پورفرزند حجت اله دارای شناسنامه شماره ۹ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۲۸۰ ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان صغری ابراهیمی فرزند قلی به شماره شناسنامه ۷ درتاریخ ۱۳۹۷/۴/۲۸ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-قلی ابراهیمی ش ش ۸۷۲پدر۲-زهرا بیگم حسینی ش ش ۱۶مادر۳-حجت اله مهدی پور ش ش ۹ همسر۴-عزت اله مهدی پور ش ش ۱۳ پسر۵-فهیمه مهدی پورش ش ۳۲دختر۶-فرزین مهدی پور ش ملی ۴۳۱۰۰۹۱۳۷۷ پسر۷-فاطمه مهدی پور ش ش ۴۳۱۱۰۶۸۶۷۰دختر.تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا صادر خواهد شد.

قاضی شعبه ۹ شورای حل اختلاف شهرقزوین

اجرائیه

مشخصات محکوم له /محکوم لهم:۱-علی الهی فرزند امراله نشانی:قزوین خ پادگان میدان عارف ساختمان عارف طبقه دوم بیمه ایران مشخصا ت محکوم علیه /محکوم علیهم:۱-غلامرضا دستجردی قزوین چهارراه فلسطین ک مهجوب پ۹ محکوم به:بسمه تعالی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۷۱۰۰۹۲۸۲۲۸۰۰۰۲۸ وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۲۸۰۰۸۲۰ محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۱۸۰۰۰۰۰۰ هجده میلیون ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۵۴۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی وپرداخت خسارات تاخیر تادیه محکوم به از تاریخ ۹۶/۹/۸ لغایت اجرای حکم بر اساس شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی مطابق محاسبه صورت گرفته در اجرای احکام در حق محکوم له و نیم عشر دولتی در حق دولت.

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۱۸ شورای حل اختلاف قزوین- مرضیه اخلاقی

اجرائیه

مشخصات محکوم له /محکوم لهم:۱-علی الهی فرزند امراله نشانی:قزوین خ پادگان میدان عارف ساختمان عارف طبقه دوم بیمه ایران مشخصا ت محکوم علیه /محکوم علیهم:۱-هادی محمدزاده فرزند رستم مجهول المکان محکوم به:بسمه تعالی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۷۱۰۰۹۲۸۲۲۵۰۰۱۶۵ وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۲۵۰۰۷۲۲ محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۸۰۰۰۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۲۹۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و در حق محکوم له محکوم واعلام می دارد که اجرای احکام شورا مکلف است که خسارت تاخیر تادیه چک فوق الذکر را از تاریخ تقدیم دادخواست آن مورخ ۹۶/۹/۲۸ لغایت اجرای حکم بر طبق شاخص بانک مرکزی محاسبه و از محکوم علیه اخذ و در حق محکوم له ایصال نمایدو نیم عشر دولتی در حق اجرا.

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۱۵ شورای حل اختلاف قزوین- مائده کریمی

برگ اجرائیه

مشخصات محکوم له ۱- نام : علی نام خانوادگی : سیاحی رحمه نام پدر: جبار شغل : آزاد نشانی محل اقامت : کوی مشعلی خ شریعتی نبش خ جنت پ ۴۴ — مشخصات محکوم علیه نام: مژگان نام خانوادگی: امیری نام پدر: یوسف نشانی محل اقامت : مجهول المکان محکوم به— به موجب دادنامه شماره ۱۳۶/۹۷ مورخ ۹۷/۳/۷ قاضی شورای حل اختلاف شعبه ۲ مجتمع کارون محکوم علیه مژگان امیری محکوم به الزام خوانده به تنظیم سند خودروی پیکان به شماره انتظامی ۴۵۷ ن ۲۶ ایران ۱۴ در حق خواهان صادر و اعلام میگردد در ضمن نیم عشر دولتی بر عهده محکوم علیه بوده که باید در صندوق دادگستری واریز گردد./ به استناد ماده ۲۹ قانون شوراهای حل اختلاف محکوم علیه مکلف است پس از ابلاغ اجراییه ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد و یا ترتیبی برای پرداخت محکوم به و یا انجام تعهد و مفاد رأی بدهد در غیر اینصورت طبق قانون اجرای احکام مدنی اقدام قانونی از سوی اجرای احکام شورای حل اختلاف صورت می پذیرد.

قاضی شورای حل اختلاف شعبه ۲ شهرستان کارون

آگهی ابلاغ

احتراماًبدینوسیله آقای حسین ترک که فعلا مجهول المکان می باشد ابلاغ می گردد که اقای محمد رضا پور اقبالی دادخواستی به خواسته مطالبه وجه به طرفیت شما تقدیم که به کلاسه۱۴۳ ۱۳۰/۹۷۰ح ثبت وبرای روز شنبه ۹۷/۶/۳۱ ساعت ۱۲ وقت رسیدگی تعیین گردیده لذا مراتب جهت تقاضای خواهان دراجرای مقررات ماده۷۳قانون آئین دادرسی مدنی دادگاه های عمومی وانقلاب یک نوبت دریکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی همدان درج می گردد خوانده می تواند ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمایم به شعبه ۱۳۰واقع در همدان — پیچ زندان جنب بانک صادرات شورای حل اختلاف ویژه بازرگانی مراجعه ودر روز وساعت مقررفوق درجلسه رسیدگی حاضر وهرگونه دفاعی دارد به عمل آورد والا شورا غیابا رسیدگی وتصمیم مقتضی صادر خواهد نمود وچنانچه منبعد آگهی لازم شود یک نوبت ومدت آن ده روزخواهد بود.

دبیرخانه حوزه ۱۳۰ شوراهای حل اختلاف همدان م الف:۳۱۰۴

اجرائیه

مشخصات محکوم له مدیریت بانک ملت استان قزوین به نشانی خ نوروزیان سرپرستی بانک ملت مشخصات محکوم علیه هاشم رنوی نژاد مجهول المکان و امیر ملکی نژاد مجهول المکان و حبیب ملکی نژاد مجهول المکان مشخصات نماینده یاقائم مقام قانونی محکوم له:للعبد پیرمون فحسین به نشانی قزوین فلسطین غربی روبروی مخابرات قدس ساختمان ترابط جهارم واحد ۹ نوع رابطه وکیل محکوم له مدیریت بانک ملت استان قزوین محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه ۹۷۱۰۰۹۲۸۲۳۰۰۰۱۲۳ وشماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۲۸۲۳۰۰۰۰۰۷ محکوم علیهم محکوم اند متضامنا به پرداخت ۹۴۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و ۲۴۲۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله طبق تعرفه و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۶/۹/۲۷ لغایت اجرای حکم براساس مفاد قرارداد روزانه ۴/۲۳۵ ریال در حق محکوم له محکوم واعلام می دارد و نیم عشر اجرایی در حق اجرا محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱/ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳/مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یامقدار وقیمت همه اموال منقول وغیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات و از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود و مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی وماده ۲۰ق م. ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو باانگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری در جه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یامعرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۲۰ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین

۴۷۳

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی وداد خواست و ضمائم به

کلاسه پرونده: — وقت رسیدگی: ۹۷/۷/۹ ساعت ۱۰/۳۰ خواهان کبری ترکاشوند خوانده علی منفیشی خواسته مطالبه طلب خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه‌های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه دوم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهدبود.

مدیر دفتر شعبه دوم شورای حل اختلاف رباط کریم

۴۶۹

اجرائیه

مشخصا ت محکوم له بهزاد نوروزی به نشانی رباط کریم داودیه خ سپاه خ شقایق هشتم پ ۶۱ مشخصات محکوم علیه مجیدجعفری راد و فرهاد ظهوری مجهول المکان محکوم به به موجب دادنامه ۶۸۸/۳/۹۶- ۹۶/۱۰/۱۹ شورای حل اختلاف رباط کریم حوزه سوم محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ یازده میلیون و هفتصد هزارریال اصل خواسته و مبلغ دویست و سی و هفت هزار تومان بابت هزینه دادرسی وخسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم گواهی عدم پرداخت ۹۶/۸/۲۵ تا یوم الوصول در حق خواهان و نیم عشردولتی در حق صندوق دولت

حوزه سوم شورای حل اختلاف رباط کریم

۴۶۸

آگهی ابلاغ

خواهان ابوالفضل رحمانی فرزند شعبان دادخواستی به طرفیت خوانده امید و پروانه و فروغ همگی رحمتی به خواسته مطالبه خسارت تاخیر تادیه تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان تاکستان نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان تاکستان واقع در ابتدای ورودی تاکستان خ امام خمینی دادگستری شهرستان تاکستان ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۷۰۱۵۷ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۷/۹ ساعت ۱۲ تعیین شده است به علت مجهول المکان بودن خوانده فروغ و امید رحمانی و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد

منشی شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان تاکستان

۴۷۱

آگهی مزایده نوبت دوم فروش اموال غیر منقول

بشرح کلاسه پرونده ۹۶۱۰۵۴ اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهرستان تاکستان به موجب اجرائیه صادره از این دادگاه محکوم علیه آقای ظفر حیدری فرزند یاور محکوم هستند به پرداخت ۱۲۵۰۰۰۰۰۰ بابت اصل خواسته و مبلغ ۳۱۲۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و تاخیر تادیه و حق الوکاله در حق محکوم له علی ورسه فرزند غلامرضا نظر به اینکه محکوم به توسط محکوم علیه در حق محکوم له کارسازی نگردیده است وبه استناد به توقیف پلاک ثبتی ۱۵۵۳ فرعی از یک اصلی بخش ۸ شماره ثبت ۹۵۲۱۶ دفتر ۴۳۲ص ۴۹ ادرس ملک تاکستان خ علامه امینی ک دانش ضلع جنوبی کوچه بن بست پلی دومین بن بست بعد از بن بست ایمان مساحت اعیانی مساحت عرصه ملک مطابق سند مالکیت یک و نیم دانگ مشاع از ششدانگ به مساحت ۲۱۸ متر مربع می باشد مورد ارزیابی به مساحت ۷۹/۵۰ متر مربع مشاع می باشد مساحت اعیانی در طبقه همکف حدودا ۶۰ متر مربع بنای بصورت یک واحد مسکونی با سازه اسکلت فلزی و سقف طاق ضربی احداث گردیده که نمای ان بصورت سنگی و محوطه سازی بصورت موزاییکی است ملک دارای امتیازات اب و برق وگاز می باشد در راستای استیفای محکوم به و باتوجه به ارزیابی کارشناسی به قیمت معادل ۶۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال از طریق مزایده در تاریخ مزایده ۹۷/۶/۱۸ ساعت ۱۱ الی ۱۲ از ماخذ کارشناسی بفروش می رسد که هر کس بالاترین قیمت از ماخذ کارشناسی را اعلام نماید برنده مزایده شناخته شده و فی المجلس باید ده درصد پیشنهادی را نزد صندوق سپرده دادگستری تودیع و مابقی را ظرف دو هفته تا نسبت به انتقال سند به نام خریدار اقدام شود لازم به ذکر است در صورت انصراف خریدار ده درصد مذکور به نفع دولت ضبط خواهد شد طرفین نیز می توانند در مزایده شرکت نمایند محل مزایده نیز دفتر اجرای احکام مدنی تاکستان خواهد بود

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی شهرستان تاکستان

۴۷۰

ابلاغ وقت

ابلاغ وقت رسیدگی و ضمائم به کلاسه پرونده ۶-۹۷ / ۲۷۵ وقت رسیدگی سه شنبه ۳ /۹۷/۷ ساعت ۹/۳۰ حوزه ۶ —خواهان بانک قرض الحسنه رسالت به مدیر عاملی محمد حسین حسین زاده —خواهان فاطمه موسی، حسین عمرانی ، ولی اله سلیمی — خواسته: مطالبه وجه ، خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه حل اختلاف ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن خواهد بود.

دبیر حوزه ۶ شورای حل اختلاف شهریار [۱۴۹۵]

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه ۱/۵۵-۱۳۹۶۰۴۰۰۱۰۸۳۰۰۰ - ۹۶۰۰۰۷۵

بدین وسیله به اقایان و خانم ها علی اکبر باجمالو رستمی نام پدر محمد حسن تاریخ تولد ۱۳۴۰/۱/۷ شماره ملی ۰۴۲۱۷۷۸۸۷۳ شماره شناسنامه ۲ به نشانی ورامین خ رسالت سوپرگوشت باجمالو رستمی و حمیدرضا سیل سپور نام پدر محمد تاریخ تولد ۴۳/۱/۲۰ شماره ملی ۰۴۲۱۷۹۵۷۴۳ شماره شناسنامه ۱ به نشانی ورامین بلوار رسالت جنب درمانگاه کلیوی کدبستی ۳۳۷۱۷۳۸۹۵۴ و متعهد ورثه راهن مرحوم حسینعلی باجمالو رستمی : مرضیه باجمالورستمی نام پدر حسینعلی تاریخ تولد ۶۳/۶/۲۵ شماره ملی ۰۴۲۱۱۶۶۸۹۴ شماره شناسنامه ۴۷۷۹ ومحسن باجمالو رستمی نام پدر حسینعلی تاریخ تولد ۱۳۶۰/۶/۱ شماره ملی ۰۴۲۱۰۶۸۸۵۱ شماره شناسنامه ۱۶۰۹ و عقیل باجمالو رستمی نام پدر حسینعلی تاریخ تولد ۶۸/۵/۳ شماره ملی ۰۴۱۰۰۵۵۹۲۱ شماره شناسنامه ۰۴۱۰۰۵۵۹۲۱ و زهرا اردستانی نام پدر محمد ابراهیم تاریخ تولد ۴۳/۱/۳ شماره ملی ۰۴۲۱۵۲۱۰۸۲ - شماره شناسنامه ۲۴ و مسلم باجمالو رستمی نام پدر حسینعلی تاریخ تولد۶۱/۱۲/۱۵شماره ملی ۰۴۲۰۷۶۴۹۵۷ شماره شناسنامه ۱۱۲۱ همگی به نشانی ورامین خ دانشگاه جنب چوب بری یزدان پ ۷۲ و نشانی ورامین خ رسالت سوپر گوشت باجمالو رستمی وبه نشانی ورامین بلوار رسالت جنب درمانگاه کلیوی بدهکار و راهن پرونده کلاسه ۱۳۹۶۰۴۰۰۱۰۸۳۰۰۰۰۵۵/۱ که برابر گزارش مامور ابلاغ اداره پست ابلاغ واقعی به شما صورت نگرفته است ابلاغ می گردد که برابر سند رهنی و شرطی شماره ۱۵۱۹۲۱ - ۹۵/۲/۱۳ دفتر اسنادرسمی شماره یک ورامین تنظیم شده بین شما وبانک کشاورزی مبلغ دو میلیارد و چهارصد و نود ونه میلیون وچهارصد و هفت هزارو دویست و پنجاه وپنج ریال بابت اصل طلب ۹۹۰۰۰۰۰۰ ریال وسود ۱۲۵۴۴۷۶۵۵۸ ریال وخسارت تاخیر تادیه ۳۵۴۹۳۰۶۹۷ ریال وخسارت تاخیر روزانه ۷۶۰۰۰۰ ریال تاریخ مبنای محاسبه خسارت ۹۷/۳/۲۳ بدهکارمی 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 که یک بار اجرائیه به شما ابلاغ و عملیات اجرایی ادامه ولیکن به تقاضای بستانکار بانک کشاورزی ازطرف دفتر اسنادرسمی شماره یک ورامین تنظیم کننده ی سند رهنی مذکور اجرائیه اصلاحی بابت اصلاح مبلغ لازم الاجرا به شرح فوق الذکر اصلاح مجدد صادر و به پرونده قبلی الحاق گردیده است بنابراین اجرائیه اصلاحی جهت ابلاغ به شما ارسال و باتوجه به فوت راهن و عدم ابلاغ صحیح به درخواست بستانکار و طبق ماده ۱۹/۱۸ آئین نامه اجرائی مفاد اسنادرسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است وفقط یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار محل چاپ و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و درغیراینصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما خصوص مزایده ی اموال مورد وثیقه و.. تعقیب خواهد شد ضمنا ابلاغ اجرائیه به خانم زهرا اردستانی صحیح انجام شده است

م الف ۲۸۵ رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ورامین — محمد رحیم پوررابینی

۴۷۲

آگهی

بدینوسیله به احمد حیدری یدالله ابلاغ می شود که ظرف مهلت حداکثر یکماه از تاریخ انتشار این آگهی جهت تفهیم اتهام اخلال در نظم اداره تامین اجتماعی در این شعبه حاضر گردد در غیراینصورت تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد

بازپرس شعبه ۵ دادسرای عمومی وانقلاب زنجان

۴۷۷

اجرائیه

محکوم له : مجید پرویزی —محکوم علیه : محمد علی علیون مجهول المکان — محکوم به : بموجب دادنامه شماره ۲۱۶ مورخ ۳۰ /۲/ ۹۷ شورای حل اختلاف شهریار حوزه اول محکوم علیه محکوم به پرداخت مبلغ ۱۳ میلیون تومان بابت اصل خواسته و مبلغ ۲۱۸۰۰۰ تومان هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک و مبلغ ۶ میلیون تومان بالاستناد گواهی شهود از تاریخ ۹۵/۹/۷ در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت باشد محکوم علیه: علی آقایی فرزند علیرضا شغل کارگر مجهول المکان —محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۲۰۸ مورخ ۹۷/۳/۱۳ شورای حل اختلاف شهریار حوزه ۸ حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۷۵میلیون و ۸۰۰ هزار ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱ میلیون ریال بابت هزینه دادرسی و مبلغ ۱ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال بابت هزینه کارشناسی در حق خواهان ونیز نیم عشر غیر دولتی در حق صندوق دولت . محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱/ پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ۱۰ روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ۲/ ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳/ مای معرفی کند که اجرا حکم و استیفاء محکوم به از آن میسر باشد ۴/ علاوه بر موارد بالا به مواردی از قانون اجرای احکام و قانون آئین دادرسی مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ توجه نموده و به آن عمل نماید.

رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف شهریار [۱۴۸۹]

ابلاغ وقت

ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست وضمائم به کلاسه ۹۷ / ۳ / ۳۰ — وقت رسیدگی ۹۷/۷/۷ ساعت ۱۷/۲۰ حوزه سوم شهریار — خواهان: مینا شهبازی تمرین — خوانده: سید مجید کاظمی — خواسته : مطالبه نفقه ، با توجه به تقدیم دادخواست از طرف خواهان به دادگاه عمومی و ارجاع به شعبه شورای حل اختلاف وقت رسیدگی تعیین گردیده و به علت ناشناخته شدن آدرس خوانده به در خواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود.

رئیس شورای حل اختلاف شهریار حوزه ۳ [۱۴۸۸]

ابلاغ وقت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به امیر علی پور خلیران فرزند حاجی فیروز —خواهان شراره شهرام فرد دادخواستی به طرفیت خوانده امیر علی پور خلیران فرزند حاجی فیروز به خواسته مطالبه مهریه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۶۴۰۶۰۰۵۶۲ شعبه ۶ دادگاه خانواده شهرستان شهریار ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۷/۱۴ ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و در خواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۶ دادگاه خانواده شهریار — جباری [۱۴۹۰]

ابلاغ وقت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به امیر علی پور خلیران فرزند حاجی فیروز —خواهان شراره شهرام فرد دادخواستی به طرفیت خوانده امیر علی پور خلیران فرزند حاجی فیروز به خواسته اجرت المثل ایام زوجیت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۶۴۰۶۰۰۵۶۱ شعبه ۶ دادگاه خانواده شهرستان شهریار ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۷/۲۹ ساعت ۱۲ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و در خواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۶ دادگاه خانواده شهریار — جباری [۱۴۹۱]

ابلاغ وقت

ابلاغ وقت رسیدگی و ضمائم به کلاسه پرونده ۶-۹۷ / ۲۷۶ وقت رسیدگی سه شنبه ۳ /۹۷/۷ ساعت ۱۰/۳۰ حوزه ۶ —خواهان بانک قرض الحسنه رسالت به مدیر عاملی محمد حسین حسین زاده — خواهان سکینه پناهپور ، علیرضا تقی لو، حمید فتاحی میرزا بیگی — خواسته: مطالبه وجه ، خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه حل اختلاف ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن خواهد بود.

دبیر حوزه ۶ شورای حل اختلاف شهریار [۱۴۹۶]

ابلاغ وقت دادرسی

کلاسه پرونده ۹۷ / ۹ / ۴۹۴ — وقت رسیدگی ۹۷/۷/۱۸ ساعت ۱۵ — خواهان کرم باقری ، خوانده: محسن محمدی ، خواسته: مطالبه وجه ، خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به در خواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه بدفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت ان ده روز خواهد بود.

دبیر شعبه ۹ شورای حل اختلاف شهریار [۱۴۹۷]

اخبار

با حضور معاون وزیر نفت در امور پالایش و پخش فرآورده های نفتی

مدیرعامل جدید شرکت پالایش نفت اصفهان معرفی شد

اصفهان – قاسم اسد– در مراسمی با حضور علیرضا صادق آبادی، مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش و معاون وزیر، مدیران عامل قدیم و جدید پالایشگاه اصفهان تودیع و معارفه شدند. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی، در این مراسم در محل پالایشگاه اصفهان برگزار شد، مرتضی ابراهیمی جایگزین لطفعلی چاوشی و به عنوان مدیرعامل جدید شرکت معرفی شد. بر اساس این گزارش همچنین چاوشی به عنوان رئیس هیئت مدیره پالایشگاه اصفهان انتخاب شد. صادق آبادی در این مراسم با بیان اینکه برای راه اندازی واحد ارتقای تولید نفت‌گاز باید تلاش بیشتری شود، گفت: نتیجه راه اندازی این واحد تولید ۲۰ میلیون لیتر نفت‌گاز با کیفیت یورو ۴ خواهد بود. وی افزود: شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی علاوه بر نظارت، در تسریع روند اجرای پروژه های پالایشگاه نیز همکاری خواهد کرد. به گفته صادق آبادی ارتقای پالایشگاه و افزایش سودآوری از جمله وظایف مدیرعامل محسوب می شود. در این مراسم همچنین ابراهیمی عنوان کرد: از اعتمادی که به من شده سپاسگزارم و امیدوارم بتوانم این بار امانتی که به بنده سپرده شده است را به نحو مطلوبی به ثمر برسانم. چاوشی نیز گفت: اینکه اعتماد شد وفردی از درون پالایشگاه مسئولیت را برعهده گرفت، اقدام شایسته ای محسوب می شود.

بازدید مدیرکل اوقاف قم از طرح نشاط معنوی در آستان پنج امامزاده(ع)

قم– خبرنگار فرصت امروز– مدیرکل و معاونان اوقاف و امور خیریه استان قم از اجرای طرح نشاط معنوی در حرم مطهر پنج امامزاده(ع) بازدید کردند. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، مدیرکل و معاونان این اداره کل با حضور در آستان مقدس پنج امامزاده(ع) واقع در نزدیکی مسجد مقدس جمکران، از روند اجرای طرح نشـاط معنوی تابسـتان ۱۳۹۷ بازدید کردند. حجت‌الاسـلام والمسلمین حسینی مقدم مدیرکل اوقاف استان قم، حجت‌الاسلام یوسف احمدی معاون فرهنگی و نیز حجت‌الاسلام طباطبایی رئیس اوقاف ناحیه یک شهرستان قم در این بازدید حضور داشتند. وی در جریان این بازدید، با تاکید بر ارتقا کمی و کیفی فعالیت‌های مربوط به طرح نشاط معنوی، خواستار برنامه‌ریزی جامع به منظور توزیع مناسب کلاس‌های فرهنگی، آموزشی، هنری، ورزشی و معارفی در مناطق مختلف استان با محوریت بقاع متبرکه شد.

دیدار کارکنان اناث با مدیر عامل شرکت گاز استان گلستان

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– به گزارش روابط عمومی مهندس محمد رحیم رحیمی مدیرعامل گاز گلستان با بانوان کارمند شرکت دیدار و گفتگو کرد .دراین نشست که با هدف دیدار و بررسی مشکلات پرسنلی این کارکنان صورت گرفت مدیرعامل گاز گلستان ضمن ابراز خرسندی از برگزاری این نشست مطالبی را پیرامون جایگاه و نقش موثر بانوان در پیشبرد اهداف شرکت ارائه نمود . مهندس رحیمی گفت: بخشی ازمجموعه منابع انسانی گاز گلستان را بانوان تشکیل می دهند بطوری که بااحساس مسئولیت و انجام مطلوب وظایف محوله درکنار مجموعه کارکنان شرکت سهم بزرگی را در نیل به اهداف شرکت برعهده داشته ومی تواند جایگاه سازمان را ارتقاء دهند . مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان در پایان ضمن تقدیر از تلاشها و زحمات ارزنده کارکنان اناث گاز گلستان تصریح کرد: امید واریم درسال جاری با همت ، همدلی و تلاش مستمر شما عزیزان و سایر همکاران بتوانیم روند توسعه گازرسانی و خدمات رسانی به مردم شریف را سرعت بخشیم . در این جلسه همچنین هر یک از کارکنان نظرات،پیشنهادات،مسائل و مشکلات خود را در زمینه شرایط کاری و اداری بیان نمودند و مدیرعامل شرکت با درایت و سعه صدر به همه سئوالات آنان پاسخ گفته و دستور پیگیری صادرکرد.

رئیس امورحقوقی گاز گلستان خبر داد:

نقش مهم امور در روند توسعه گازرسانی شرکت

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– علی مقصودلو از نقش مهم و تاثیر گذار امور حقوقی در راستای تسریع در امر توسعه گازرسانی در شرکت خبر دادوی افزود:امور حقوق گاز گلستان در کنار وظایف سازمانی خود که رسیدگی به امور حقوقی و دعاوی می باشد همراه و هم گام با سایر بخشهای شرکت تلاش زیادی را در زمینه تسریع در امر گاز رسانی انجام می دهد. مقصودلو افزود:از موارد مهمی که در این زمینه قابل توجه می باشـد می توان به تحصیل اراضی مورد نیاز برای ایسـتگاههای تقلیل فشار گاز اشاره کرد که بدین لحاظ از استانهای پیشرو در سطح شرکت ملی گاز می باشیم. وی تصریح کرد:از وظایف دیگر این واحد رفع ممانعتها در روندا‌جرای پروژه ها و آزاد سازی مسیر و تحصیل اراضی برای سایر امورات شرکت می باشد که درهمین رابطه با مبادی مربوطه و صاحبان املاک و مستقلات رایزنی هایی صورت می پذیرد تا وقفه ای در اجرای پروژه های گازرسانی بوجود نیاید.رئیس امورحقوقی گازگلستان اظهار داشت: از موارد هدفگذاری شده این امور می توان به روند پیگیری وصول مطالبات ،اخذ اسناد ،تعیین تکلیف برخی ازاملاک مورد اختلاف با اشخاص و ارگانهای دولتی و پیگیری طرح دعاوی و حضور در جلسات رسیدگی و موارد مرتبط اشاره کرد که انشاء ا... با همیاری بسیار خوب مدیرعامل و همت و تلاش سایرهمکاران شرکت بتوانیم خدمتگزار خوبی برای مردم استان باشیم.

برگزاری دوازدهمین دوره مسابقات قرآنی صنعت آب و برق استان قزوین

قزوین– خبرنگار فرصت امروز– دوازدهمین دوره مسابقات قرآنی صنعت آب و برق استان، با هدف ارتقای سطح فرهنگ قرآنی و اسلامی، اعتلای اخلاق و ایمان دینی میان کارکنان، همسران کارکنان و فرزندان دانشجوی آنها در رشته های قرائت، ترتیل، حفظ و زبان آموزی به میزبانی شرکت آب منطقه ای قزوین برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای قزوین، در این دوره از مسابقات حاج آقا محمدی مسئول امور فرهنگی این شرکت ضمن بیان اینکه راه رسیدن به کمال مأنوس شدن با قرآن است بیان داشت: روح انسان نیاز به تقویت و رشد معنوی دارد که بهترین تأمین کننده این نیاز قرآن کریم است. حاج آقا محمدی اظهار کرد: قرآن کریم کتاب آسمانی است که راه حل تمام مشکلات بشر در آن بیان شده است و اگر ما با قرآن مأنوس شویم زندگی خوبی خواهیم داشت و آرامش دل و قلب ما به وسیله قرآن به دست می آید. شایان ذکر است: در مرحله استانی این دوره از مسابقات ۱۶۱ نفر در رشته های مفاهیم، زبان آموزی، ترتیل و قرائت به رقابت پرداختند و نفرات اول هر رشته به مرحله کشوری که در مشهد مقدس برگزار می گردد راه می یابند.

آموزش برای اپراتورهای سامانه هوشمند جایگاههای سوخت استان گیلان

رشت– زینب قلیپور – ه منظور ارتقای دانش فنی و توانمندسازی اپراتورهای جایگاهها دوره آموزشی " سامانه هوشمند سوخت " توسط کارشناسان شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان برگزار شد . رئیس سامانه هوشمند منطقه گیلان ، سهیب هادی ، با اشاره به اینکه هدف اصلی از این آموزش ارائه خدمات مطلوب به مشتریان و توسعه کسب و کار درجایگاهها است ؛ افزود : « هر چه قدر اپراتورها بیشتر با این سامانه و وظایف محوله آشنا شوند کار به نحو مطلوبتری برای مشتری انجام می شود و خط ارتباطی نواحی و واحد سامانه هوشمند نیز روند بهتری خواهد داشت . » وی اظهار کرد : « با توجه به افزایش روز افزون جایگاهها و تعدد جایگاههای ممتاز ، اهمیت عملیات سامانه هوشمند سوخت در پردازش اطلاعات و اخذ گزارش های تحلیلی و آماری نقش بسزایی دارد.»مروری کامل بر وظایف اپراتورها ، بازخوانی دستورالعملهای اجرایی مربوطه ، آموزش سامانه داشبورد و سامانه های جایگاه و آشنایی با تجهیزات ارتباطی وسخت افزاری سامانه هوشمند مواردی بود که توسط سهیب هادی ، رضا امدادی و حسین امین رئیس و کارشناسان سامانه هوشمند سوخت شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان تدریس شد.

در مجمع سلامت شهرستان محلات :

تقدیر از مدیر امور آب وفاضلاب شهرستان محلات

اراک– مینو رستمی– در نخستین مجمع سلامت شهرستان محلات که با حضور دکتر گل مکانی معاون معاونت اجتماعی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی ، دکتر اسماعیلی معاون فنی مرکز بهداشت استان مرکزی ، دکتر ظهیری معاون اجتماعی دانشگاه علوم پزشکی ،سید محمد حسینی مدیرکل میراث فرهنگی استان مرکزی، حجت الاسلام والمسلمین دکتر سلیمی نماینده مردم محلات و دلیجان در مجلس شورای اسلامی، قمری فرماندار شهرستان محلات ، دادستان شهرستان محلات و جمعی از مسئولان و اعضای شورای اداری شهرستان محلات برگزارشد از مهندس عباس نظری مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان محلات تقدیر شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب استان در مراسمی که با عنوان اولین مجمع سلامت شهرستان محلات به منظور تقدیر از خیرین سلامت و اداراتی که بیشترین همکاری را در این حوزه با شبکه بهداشت و درمان شهرستان محلات داشته‌اند از مدیر امور آب و فاضلاب محلات برای ارتقاء سلامت و کیفیت آب شهر و مشارکت فعال در تامین سلامت و بهداشت شهروندان تقدیر شد.

تیم ممیزی فنی منطقه ای غرب کشور از انتقال خون ایلام ممیزی به عمل آوردند

ایلام–هدی منصوری– تیم ممیزی فنی منطقه ای غرب کشور در ادامه ممیزی های دوره ای از انتقال خون ایلام ممیزی به عمل آوردند. دکتر اکبری دهبالایی ، مدیرکل این اداره ضمن خیرمقدم به تیم ممیزی ابراز امیدواری کردند که با همفکری و مشخص شدن نواقص کار در جهت برطرف شدن آنان قدم برداشته و روزبه روز شاهد ارتقاء و پیشرفت امورات باشیم . تیم ممیزی نیز از بخش های مختلف این اداره ممیزی به عمل آورده و از نواقص کار نکته برداری نمودند . همچنین کارکنان کمیته امداد حضرت امام خمینی (ره) استان با توجه به هماهنگی های ستادی خون اهدا کردند. کارکنان کمیته امداد استان پیرو هماهنگی های ستادی ، در این اداره حضور یافته و خون خود را جهت کمک به بیماران نیازمند اهدا نمودند .

به مناسبت هفته صرفه جویی در مصرف آب انجام گرفت

نشست شورای مسئولان فرهنگی صنعت آب و برق استان آذربایجان شرقی

تبریز – ماهان فلاح– نشست شورای مسئولین فرهنگی و ائمه جماعات صنعت آب و برق استان به مناسبت هفته صرفه جویی در مصرف آب با حضور مدیران عامل شرکت های آب و برق استان ، ائمه جماعات و مسئولین فرهنگی شرکت های آب و برق در محل سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، در این نشست مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب اسـان آذربایجان شرقی ضمن تشکر و قدردانی از حضور ائمه جماعات صنعت آب و برق استان و مدیران عامل، برآموزه های دینی و فرهنگی در خصوص مدیریت مصرف آب تاکید کرد و گفت: میانگین بارندگی سالانه در کشور ما ۲۵۰ میلی متر است که این عدد کمتر از میانگین بارندگی آسـیا و حدود یک سوم میانگین بارندگی سالانه جهانی می باشد ولی متاسفانه میانگین مصرف آب در کشورما بالا و در حدود ۱/۵ برابر کشورهای جهان می باشد . علیرضا ایمانلو اضافه کرد: با توجه به اینکه کشور ما از لحاظ جغرافیایی در منطقه خشک و نیمه خشک واقع شده بنابراین یکی از اولویت های اساسی و مهم در کشور حفاظت از منابع آب می باشد . مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی همچنین افزود: در آموزه‌های زندگی‌ساز اسلام، اسراف ممنوع و حرام است؛ این ممنوعیت همه ابعاد زندگی انسان را فرامی‌گیرد، یعنی همه مردم در تمام شئون و در هر زمان و مکان موظّفند اصل عدم اسـراف را رعایت کنند، نعمت های الهی امانت هایی اند که خداوند برای رشد و تعالی انسان ها در اختیار آنها نهاده است، پس بهره‌برداری از نعمت ها باید همسو با اوامر الهی و در جهت سعادت جاودانی انسان باشد. وی افزود: آموزه های دینی و فرهنگی، جایگاه ویژه ای در خصوص فرهنگ سازی اصلاح الگوی مصرف بهینه آب در جامعه دارند لذا درخواست ما از ائمه جماعات این است که بدلیل محدودیت منابع آب و اهمیت و ضرورت و چگونگی بهره گیری صحیح از این مایه حیاتی و جلوگیری از هدرروی آن در کشور و در استان با فکر و کلام و قلم خود این شرکت را یاری نموده و جایگاه آب را در باورها و اعتقادات دینی مردم در نمازهای جماعات تبیین نمایند . مدیرعامل شـرکت آب و فاضلاب استان در خصوص اقلام کاهنده مصرف آب گفت: این شرکت در راستای اجرای سیاست های صرفه جویی و بمنظور کاهش مصرف سرانه ، اقداماتی از جمله افزایش آگاهی های عمومی و فرهنگ سـازی و استفاده از شیرآلات کاهنده مصرف آب را مورد توجه قرار داده است . در ادامه این نشست هریـک از مدیران عامل شـرکت های صنعت آب و برق اسـتان در خصـوص صرفه جویی در مصرف آب و برق توضیحات و راهکارهای لازم را بیان کردند . در این نشسـت نماینده فرهنگی و دینی آب و برق استان بیاناتی در خصوص مصرف بهینه آب و برق ارائه و خواستار اطلاع رسانی صحیح در این خصوص شدند.

معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی:

از حضور سرمایه‌گذاران ترکیه در تبریز استقبال می‌کنیم

تبریز – اسد فلاح– معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شـرقی در دیدار با هیأت اقتصادی اسـتان وان ترکیه، با تأکید بر اینکه از حضور سـرمایه‌گذاران ترکیه در تبریز استقبال می‌کنیم، گفت: تردد مسافران ترکیه و ایران زیاد بوده و این موضوع می‌تواند زمینه‌ای برای توسـعه روابط گردشـگری بین دو استان باشد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، رحیم شهرتی‌فر با اشاره به روابط دو کشـور ایران و ترکیه، اظهار داشت: روابط گسترده و نزدیک بین ترکیه و ایران جای هیچ بحثی ندارد و در مرزهای بین دو کشـور امنیت و آرامش برقرار است. وی با اشاره به وجود شهرک صنعتی سرمایه‌گذاری‌های خارجی در استان، ادامه داد: سرمایه‌گذاران ترکیه در این شهرک و دیگر نقاط استان فعال هستند. وی با بیان اینکه اراده هر دو دولت بر تقویت مناسـبات بین دو کشور است، گفت: کنسـولگری ترکیه در تبریز مستقر بوده و ارتباط بسیار خوبی با سرکنسول در تبریز داریم و این فرصتی مناسب برای توسعه روابط بین دو اسـتان است. معاون اسـتاندار وان ترکیه نیز در این دیدار گفت: تعاملات گردشـگری می‌تواند حلقه واسطه بین دو استان برای آغاز و گسترش روابط در حوزه گردشگری و دیگر حوزه‌های مختلف باشد. اسحاق چینار با بیان اینکه تبریز شهر زیبایی است، اظهار داشت: زمانی که به تبریز آمدیم بسیار شگفت‌زده شدم چراکه ظرفیت‌های بسیار زیبایی در حوزه گردشگری دارد. وی با اشاره به برگزارش جشنواره و نمایشـگاه گردشگری در وان گفت: با توجه به تردد گردشـگران بین ایران و ترکیه و حضور ۸۱ استان ترکیه در این نمایشگاه، فرصتی مناسب برای معرفی تبریز و جاذبه‌های گردشگری آن فراهم شده است.

سرپرست مدیریت بازسازی و ارتقای دستگاه ها و تجهیزات شرکت ملی حفاری ایران :

۵۰ قرارداد جاری با سازندگان داخلی در دست اجرا است

اهواز– شبنم قجاوند– سرپرسـت مدیریت بازسازی و ارتقاء دسـتگاه ها و تجهیزات حفاری و خدمات جنبی از در دست اجرا بودن ۵۰ قرارداد جاری با سازندگان داخلی در زمینه های خدمات فنی، سازندگی و جوشکاری، سند بلاست و رنگ آمیزی، تعمیرات اساسی و تامین قطعات یدکی خبر داد . مهدی عرشیان در تشریح برنامه ی این مدیریت توضیح داد: علاوه بر ۵۰ قرارداد پیش گفته، قرارداد سـاخت زیر سـازه و بخش های فلزی دستگاه حفاری نیز در شـرف اجرا قـرار دارد . وی گفت: مهمتریـن قراردادها مربوط به خدمات سـازندگی و جوشکاری، سند بلاسـت و رنگ آمیزی، تعمیـرات موتور آلات و ماشـین آلات و تعمیر پمپ های فشـار قوی تزریق سـیمان و اسید است . عرشیان افزود: از سوی دیگر با توجه به ضرورت کار، درخواسـت شش مناقصه جدید در خصوص تعمیرات اساسی، تامین قطعات یدکی و ساخت لوله های پر فشار (STAND PIPE MANIFOLD) و مخازن سیال در دست بررسی و شرح کار می باشد . سرپرست مدیریت بازسازی و ارتقاء دستگاه ها و تجهیزات حفاری و خدمات جنبی اظهار کرد: هشت تقاضای خرید نیز از طریق مدیریت تدارکات و امور کالا مربوط به الکترو موتورها، کابل ها، روشنایی و اتصالات تهیه شده که در انتظار تایید کمیته تعمیرات اساسـی است . وی گفت: همچنین مقرر شـد فرآیند تعمیر بخشی از تجهیزات دستگاه های حفاری پس از تامین قطعات با استفاده از توان متخصصان شرکت در مدیریت نگهداری و تعمیرات (نت) صورت پذیرد . عرشیان با اشاره به اینکه در دسـتگاه های حفاری سازه یکی از اصلی ترین بخشهای دکل محسوب می شود، افزود: ساخت یک سازه آماده جهت جایگزینی در زمان بازسازی دکل ها در دست اقدام است تا مدت زمان بازسازی دستگاه ها را به حداقل برساند . سرپرست مدیریت بازسازی و ارتقاء دسـتگاه ها و تجهیزات حفاری و خدمات جنبی فعالیت بازسازی دستگاه های حفاری توسط پیمانکاران در سایت را مورد تاکید قرار داد و خاطرنشان کرد: هم اکنون در بخش های بازسازی و تعمیرات اساسی روی سـازندگی و جوشکاری، سند بلاست و رنگ آمیزی، کابل کشی و ساخت مخازن تمرکز داریم .

مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان البرز:

آزاد سازی صنایع تملک شده در البرز ۳ هزار شغل ایجاد می‌کند

کرج– خبرنگار فرصت امروز– مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی البرز با بیان اینکه ۱۵۳ واحد تولیدی تملک شده بانکی در این استان وجود دارد گفت که با رفع مشکل این واحد ها و فعال سازی دوباره آنها ۳ هزار و ۵۰۰ فرصت شغلی ایجاد می شود. محمد امین بزازی پور فرشـی شامگاه دوشنبه درنشست هم اندیشی با اصحاب رسانه که در محل شرکت شهرک های صنعتی استان البرز برگزار شد اظهار داشت:: هم اکنون ۱۵۳ واحد تولیدی و صنعتی دراستان البرز وجود دارد که توسـط بانک ها به تملک درآمده اند. وی اضافه کرد: شرکت شهرک های صنعتی البرز تکلیف دارد هر سال ۳۰ تا ۴۵ واحد غیر فعال و تملک شده را احیا کند که امسال بنا داریم این تعداد را به ۱۰۰ واحد برسانیم. بزازی پورفرشی با اشاره به اینکه هم اکنون ۲ هزار و ۳۸۹ واحد تولیدی و صنعتی در شهرک های صنعتی دولتی استان فعال است خاطر نشان کرد: از این تعداد یک هزار و ۵۰ واحد فعال در اشـتهارد داریم که بیش از ۵۰ درصد ظرفیت اسـمی خود فعالیت دارند. وی ادامه داد: بیش از ۸۰ درصد این واحدها مشـمول اعمال تحریم مرداد ماه نشده اند و هم اکنون روند تولید محصولات خود را دنبال می کنند. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی البرز در بخش دیگری از سخنان خود با بیان اینکه پایداری اشتغال های ایجاد شده در دستور کار قرار دارد، گفت: واحدهایی در اولویت است که کالای رقابت پذیر تولید کنند.

شهردار بندرعباس:

فضای رسانه‌ای شهر از بداخلاقی‌ها به دور است

بندرعبـاس– خبرنگار فرصت امروز– شـهردار بندرعباس با تاکید بر اینکه انتشـار اخبار درست و منطقی موجب پویایی جامعه می‌شـود، گفت: خبرنگاران می‌توانند با انتشـار اخبـار امیدبخش، اثرگذاری خوبی را در جامعه داشـته باشـند. به گـزارش مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس، عباس امینی‌زاده با تبریک روز خبرنگار به فعالیـن این عرصه، اظهار کرد: امروز جوانان با انگیزه، صادق و دلسـوز در عرصه رسـانه استان هرمزگان فعالیت می‌کنند و آینده درخشـانی را بـرای این حوزه حیاتی رقم می‌زنند. شهردار بندرعباس در ادامه ضمن تاکید بر جدیت در فضای مجازی، خطاب به خبرنگاران و فعالین حوزه رسـانه استان هرمزگان گفت: امروز فضای مجازی، فضای پراغتشاشی است و شما به عنوان اهالی رسـانه باید ضمن بهره‌منـدی منطقی از این ظرفیت، در راسـتای تصفیه این فضا اقدام کنید. امینی‌زاده با تاکید بر اینکه انتشار اخبار درسـت و منطقی موجب پویایی جامعه می‌شـود، خاطرنشان کرد: خبرنگاران می‌توانند با انتشـار اخبار امیدبخش، اثرگذاری خوبی را در جامعه داشته باشند. این مقام مسئول تاکید کرد: آگاهی بخشی به شـهروندان در حوزه‌های مختلف و پیگیری مطالبات به‌حق آنها می‌تواند جزو اصلی‌ترین وظایف خبرنگاران باشد که تاثیر بسزایی در زندگی اجتماعی و سیاسی شهروندان و همچنین حقوق شهروندی آنها دارد. شهردار بندرعباس بیان کرد: با توجه به اینکه امروز نیازمند مشارکت‌های عمومی مردم در حوزه‌های مختلف است، با انتقال اخبار درست به مردم، می‌توان یاری‌رسان حرکت‌های مشارکتی باشد.

شهردار ملارد: به سمت علمی شدن در امور اجرایی هستیم

ملارد– خبرنگار فرصت امروز– سـلگی از علمی شـدن امور اجرائی ، بویژه طراحـی و اجرای پروژه های عملیاتی ، خبر داد. وی با بیان اینکه در گذشته طرحهای اجرایی ملارد با ایرادات بیشماری روبرو بود، اظهار داشـت: اشکالات زیاد درطرحها، مانع از رشد علمی و اصولی بودکه در تلاش هسـتیم در مسیر اسـتاندارد اجرایی قرار بگیریم. شـهردار جوان اما کار بلد شـهر ملارد گفـت: در طراحی و اجـرای پروژه ها از ایده های مردمی بهره مند می شـویم و همواره سعی داریم در راستای پایدار توسعه شهری حرکت منسجم داشته باشـیم. مدیر اجرایی شهر ملارد خاطر نشـان ساخت: از روز مرگی خارج شده ایم و بدنبال پرداختن به نیاز های به روز و مفید هستیم. سـلگی تصریح کرد: بودجه را به عدالت و مساوات در تمام محلات شهر ملارد هزینه خواهیم کرد. ۱۷۷ میلیارد بودجه سال ۱۳۹۷ است که تصمیم گرفتیم بیش از ۵۰ درصد از بودجه را برای ساخت پروژه های عمرانی اختصاص بدهیم. شهردار شهر ملارد در بخش دیگری از سخنان خود اظهار داشت: با مصوبات مناسب اعضای شورای شهر، همراهی مجموعه مسئولان شهرستان و درایت دلسوزان، توانسته ایم ساخت و سازهای غیر مجاز در عرصه باغات را بشدت کاهش دهیم. همچنین جلوی رشـد ساخت و ساز ها در ارتفاعات مانند پشت بام هـا که طی دهـه ۸۰ و ۹۰ به وفور انجام می شـد را گرفته ایم. در بخش آبیاری پارکها و فضاهای سـبز شهر با هدف صرفه جویی در مصرف آب، سیستم آبیاری قطره ای را در اکثر پارکها و فضاهای سبز راه اندازی نموده وپارکها را به تجهیزات بازی کودکان و ایمن سازی آنها مجهز کرده ایم. سلگی در پایان اظهار امیدواری کرد که بتوان با همراهی مردم خوب ملارد به ایده آلهای زندگی دست یافت.

درنـــگ

صحبت از جزییات در مصاحبه کاری تا چه میزان مناسب است

پاســخ‌های مصاحبه کاری نباید به میزانی باشند که مصاحبه‌گر را خسته کنند. نظر استخدام‌کنندگان در مورد میزان مناسب پاسخ‌دهی به سوالات چگونه است؟

از کجا بدانم در جواب به سؤالات مصاحبه، به اندازه کافی صحبت کرده‌ام یا نیاز به توضیحات بیشتری است؟

یک مصاحبه‌کننده به‌نام لیدیا دی. باورز به این سوال پاسخ می‌دهد.

پاســخ ایده‌آل به ســؤالات باید به‌قدری اطلاعات به‌دست دهد که دستاوردهای فرد را بیان کند، با این حال مصاحبه‌کننده را با اطلاعات اضافه خسته نکند. اما چطور باید این تعادل را حفظ کرد؟

چهار مورد زیر، الگویی مشخص را برای بیان دستاوردهای فردی نشان می‌دهند:

موقعیت: چالش یا وضعیتی که با آن روبرو شدید، چه بوده است؟

تکلیف: در پی دست‌یافتن به چه هدفی بودید؟

عمل: چه مراحلی را برای دستیابی به این هدف طی کردید؟

نتیجه: نتیجه کار چه بود؟

برای مثال، مصاحبه‌شونده می‌تواند بگوید: «تیم جدیدی که مدیریتش را برعهده گرفتم، از هدف خود در فروش بســیار عقب مانده بود (موقعیت). هدف من این بود که تیم در مدت شــش ماه جزو ۱۰ درصد برتر شــرکت در فروش شــود (تکلیف). پس از صحبت با اعضای تیم درباره علل عقب بودن، ما به کمک یکدیگــر برنامه‌ای انگیزشــی را طراحی کردیم (عمل). تیم من چهار ماه پــس از اجرای برنامه، نه‌تنها به هدفش رسید بلکه از آن نیز فراتر رفت. فروش بیشتر ما باعث شد ۱۰۰هزار دلار به سود سالیانه شرکت افزوده شود (نتیجه).»

می‌توانید چند نمونه از پروژه‌های موفق‌تان را در نظر گرفته و طبق الگوی بالا، آن‌ها را خلاصه کنید تا برای مصاحبه‌های آینده آماده باشید.

بســیاری از افراد، قسمت نتیجه را حذف یا بســیار خلاصه می‌کنند؛ این کار را نکنید! کارفرمای آینده شــما نمی‌خواهد تنها درباره کارهایی که کرده‌اید بداند؛ بلکه می‌خواهد از پیامدهای آن کارها نیز مطلع شــود. اگــر نتایج قابل‌سنجشــی از پروژه‌های‌تان گرفته‌اید، از آن‌ها ســخن بگویید. حتــی اگر این نتایج به‌صورت اعداد مشــخص و شســته رفته‌ای نباشــند؛ یکی دو جمله را به توضیح درباره تأثیر اعمال‌تان بر کسب‌وکار کلی شرکت اختصاص دهید.

اما چه باید کرد اگر ســؤال‌های مصاحبه‌کننده به‌جای کارهایی که قبلاً کرده‌اید؛ بیشتر درباره کارهایی باشد که در آینده باید انجام دهید؟

در این موقعیت، باز هم مهم است که از الگوی بالا پیروی کنید. برای مثال، اگر از شما بپرسند که «اگر مشــتری اصلی‌تان قراردادش را لغو کرد؛ چه خواهید کرد؟» می‌توانید پاســخ دهید: «من در شغل سابقم با چنین موقعیتی روبه‌رو شــده‌ام. مشــتری مهمی ناگهان قراردادش را فســخ کرد (موقعیت). می‌دانستم که احتمال برگشــتن او بســیار کم اســت، بنابراین این وضعیت را تبدیل به فرصتی کردم تا همگی یاد بگیریــم چطور از تکرار این اتفــاق جلوگیری کنیم (تکلیف). تاریخچه کار با آن مشــتری را یافته و طی جلســه‌ای با اعضای تیم در این باره بحث کردیم که رابطه‌مان با مشــتری در چه مواقعی خوب بود و در چه مواردی می‌توانســت بهتر باشــد (عمل). این عمل باعث شــد بتوانیم در ادامه مشتریان خود را بهتر حفظ کنیم (نتیجه).»

این نکته را به‌خاطر داشته باشید که اگر بیشتر وقت‌تان را صرف صحبت درباره کارهای باارزش گذشته بکنید، پاسخ‌های‌تان حتماً میزان بالای توانایی‌های شما را در شغل بعدی‌تان نشان خواهند داد.

آنقدری به مصاحبه‌گر اطلاعات دهید تا بفهمد که آنچه می‌گویید تنها حرف نیســت، بلکه قادرید این حرف‌ها را به عمل نیز درآورید.

منبع THEMUSE/zoomit

مدرسه مدیریت

شاخصه یک رهبر چیست؟

مترجم : حسین علی‌پور فلاح‌پسند

زمانی که از افراد پرســیده شد تا رهبر ایده‌آل را شــرح دهند، بسیاری از آن‌ها بر ویژگی‌هایی همچون هوش، سرسختی، مصمم بودن و دارا بودن یک چشم‌انداز اشاره کردند؛ ویژگی‌هایی که به صورت سنتی با رهبری مرتبطند. مهارت‌های این‌چنینی و هوش و زکاوت شــاخصه‌های کیفی ضروری، اما غیر کافی، برای یک مدیر هســتند. شــاخصه‌های کیفی که معمولاً از این لیســت کنار گذاشــته می‌شوند، آن‌هایی هستند که نرم‌تر و شخصی‌تر هستند – اما آن‌ها هم ضروری هستند. هرچند میزان بخصوصی از مهارت تحلیلــی و تکنیکی حداقل چیزی اســت که بــرای موفقیت باید دارا بود، اما بــه گفته پژوهش‌ها، هوش هیجانی ممکن اســت ویژگی کلیدی باشــد که افراد با عملکرد ویژه را از آن‌هایی که فقط در حد معمولی هستند، مجزا می‌سازد.

دنیل گولمن، روانشناس و مولف، برای اولین‌بار اصطلاح «هوش هیجانی» را در کتاب خود که همین نام را هم داشت، در سال ۱۹۹۵ به گوش مخاطبان بیشتری رسانید و نخست با مقاله کلاسیک HBR خود در سال ۱۹۹۸ این مفهوم را به کسب و کار اعمال کرد. در پژوهش او که از تقریباً ۲۰۰ شرکت بزرگ و جهانی انجام شــده بود، کاشــف به عمل آمد که رهبرانی که حقیقتاً موثر هستند، به واسطه درجه‌ای بالا از هوش هیجانی از دیگران متمایز می‌شــوند. بدون این هوش هیجانی، حتی اگر فرد آموزش درجه یک هم دیده باشــد و ذهنی تحلیلگر و منبعی ناتمام از ایده‌های خوب داشــته باشد، باز هم رهبری فوق‌العاده نخواهد بود.

اعضای تشکیل‌دهنده اصلی هوش هیجانی – خودآگاهی، خودتنظیمی، انگیزه، همدردی و مهارت‌های اجتماعی – ممکن اســت به ظاهر به کســب و کار مرتبط نباشــند، گولمن، یکی از روســای کنسرسیوم تحقیقــات هوش هیجانی در ســازمان‌ها، واقع در دانشــگاه راتجرز، ارتباطات مســتقیمی را میان هوش هیجانی و نتایج قابل اندازه‌گیری کســب و کار پیدا کرد. مفهوم هوش هیجانی و رابطه آن با کســب و کار در طول شــش سال گذشــته به ایجاد بحث‌های مختلفی انجامیده اســت، اما مقاله گولمن مرجع قطعی این موضوع اســت که در آن با ارائه جزییات به توضیح هر عضو تشــکیل‌دهنده هوش هیجانی، چگونگی تشــخیص آن در رهبران احتمالی، چگونگی و دلیل اتصال آن بــه کارکرد و این‌که چگونه می‌توان آن را آموخت، پرداخته شده است.

منبع: hbr

فرصت امروز

روزنامــه مدیریتــی - اقتصــادی

| پنجشنبه | ۲۵ مرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۳۹ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغـات خلاق

مسیر موفقیـت

راهکارهایی برای موفقیت افراد درون‌گرا در شبکه‌سازی

مترجم:حمیدپرهام‌پور

نویسنده:اشلی‌رسپیچو

شبکه‌ســازی (Networking) یکــی از پیش‌نیازهای توسعه حرفه و برند شخصی در هر صنعتی به شمار می‌آید. بازاریابی هم از این قضیه مستثنی نیست.

کنفرانس‌ها، جلسات و سایر رویدادهای بازاریابی فرصت خوبی برای شبکه‌ســازی هســتند. حتی تصور این‌که چه ارتباطاتــی در ایــن رویدادها می‌تواند شــکل بگیرد و چه تجارت‌هایی انجام شود برخی افراد را به وجد می‌آورد.

اما افرادی هم هســتند که از شــلوغی دلهره دارند. این افــراد به خاطــر اضطرابی که در جمع‌های شــلوغ به آنان دســت می‌دهــد ترجیح می‌دهنــد به جای اینکــه در این رویدادها شــرکت کنند و ارتباطات خود را توســعه دهند، کنج عزلت اختیار کنند.

اگر شما هم چنین شخصیتی دارید بد نیست توصیه‌هایی که در ادامه بیان می‌شود را امتحان کنید تا بیشترین بهره را از چنین موقعیت‌هایی ببرید.

۱- اهداف کوچک تعیین کنید

قرار نیســت در هر کنفرانسی که شرکت کردید ارتباطی آنچنانــی بگیریــد که کســب و کارتان را از ایــن رو به آن رو کنــد، یا ده‌هــا کارت ویزیت پخش کنیــد. می‌توانید با گام‌های کوچک شروع کنید.

مثــلا در هر جلســه کنار فرد جدیدی بنشــینید و ســر صحبــت را با آنها بــاز کنید. یا هــر روزی حداقل در یک مکالمه گروهی شرکت کنید.

وقتی از اهداف کوچک و دست‌یافتنی‌تر برای شبکه‌سازی شــروع می‌کنید، به تدریج از فشار روانی کاسته می‌شود و یاد می‌گیرید از لاک خود بیرون بیایید.

۲- سراپا گوش باشید

مکالمه یــک تعامل دوطرفه اســت. همانگونه که انتظار داریم شــش دانگ حواس طرف مقابل با ما باشد، خودمان نیز با گوش دادن و مشــارکت در بحث علاقه خود را بروز می‌دهیــم. افراد درون‌گرا هم عموما گوش شــنوایی دارند. این خصلت اینجا به دردتان می‌خورد.

پــس به صحبت‌هــای افراد گوش دهیــد و حواس‌تان را جمع مکالمه کنید. تماس چشــمی را حفظ کنید و مراقب باشــید نگاه‌تــان اطراف اتاق پرســه نزند. یا حتی گوشــی همراه‌تــان را در جیب خود بگذارید تــا حواس‌تان را پرت نکند.

به این طریق کوچک‌ترین ایما و اشــاره‌ای از نظرتان جا نمی‌ماند.

همچنین ســوالات مرتبط‌تر و دقیق‌تری برای پرســیدن خواهید داشت که خود نشــان از بها دادن به صحبت‌های طرف مقابل است.

۳- با سوال شروع کنید

اگر طبق توصیه قبلی از گوش شــنوای خود کار بکشید، حتما سوالات مشخصی در ارتباط با بحث یا طرف مقابل به ذهن‌تان خطور خواهد کرد که مستقیما بپرسید.

ســوال پرســیدن و جهت دادن به بحث نشانه احترام به طــرف مقابل و علاقه بــه موضوع صحبت اســت و کمک می‌کند بر خجالت خود غلبه کنید. اگر ســوالی به ذهن‌تان نمی‌آید، می‌توانید درباره همان رویداد چیزهایی بپرســید، مثلا «دلیل شــرکت شــما در این رویداد چیست؟» یا «تا اینجا کدام جلسه را دوست داشته‌اید؟»

۴- به خودتان مجال استراحت بدهید

شــرکت در کنفرانس‌های یک یا چنــد روزه برای افراد درون‌گرا یا خجالتی کمی ملال‌آور اســت، چرا که هیجان و اســترس مداوم را تجربه می‌کنند و با جمع‌های شــلوغ سروکار دارند.

در توصیه‌های قبلی گفتیم که برای شبکه‌ســازی موفق در رویدادهــا باید اهداف ریز تعیین کنیــد و در مکالمات جزئی‌تر مشــارکت کنید، اما اختصــاص زمان‌های مختصر به استراحت و تجدید قوا هم به همان اندازه اهمیت دارد.

معمولا ۱۵-۱۰ دقیقه استراحت بین هر جلسه یا مکالمه برای در کردن خستگی و سرحال آمدن کافی است.

می‌توانیــد این اســتراحت‌های کوتاه را بــه قدم زدن در همان نزدیکی محل برگزاری رویداد بپردازید، گشــتی در اطــراف بزنید، چیزی برای خــوردن بگیرید، یا با همکار یا دوست صمیمی خود گپی بزنید تا روحیه‌تان عوض شود.

۵-یخ خود را بشکنید!

به شخصه قبل از هر رویدادی این توصیه‌ها را با خودم مرور می‌کنم تا به اعصابم تسلط یابم و اعتماد به نفس بگیرم.

ارزش‌های حرفه‌ای و شخصی که با شرکت در رویدادهای زنده و کنفرانس‌ها به دســت می‌آورید بــه مراتب بالاتر از حفظ حاشیه امن و ماندن در کنج راحتی خود است.

وقتی خودتان را به چالش می‌کشــید و از پیله‌تان بیرون می‌زنیــد و توانایی‌های‌تان در گوش دادن و دقت را به کار می‌بندیــد، در پایان رویداد ارزش‌های خــود را چند برابر خواهید یافت.

منبع: impactbnd