روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۲۹ مهر
۱۳۹۷

Sun. 21 Oct 2018

۱۱ صفر ۱۴۴۰ - سال پنجم

شماره ۱۱۸۴- ۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

بانک مرکزی موظف به ارائه پیشنهادات اجرایی برای اصلاح نظام بانکی شد

همتی: عرضه ارز در بازار ثانویه شتاب می‌گیرد

فرصت امروز: اعلام رئیس‌کل بانک مرکزی درباره افزایش عرضه ارز وارداتی در روزهای آینده...

۴

یادداشت

آسیب‌شناسی بازار کالا و خدمت براساس نقش تولیدکننده‌ومصرف‌کنندگان

غلامعلی رموی

کارشناس اقتصادی

در حالی‌که روند حاکم بر بازار، نشان از وجود یک شرایط با ثبات نسبی را می‌دهد آسیب‌شناسی اوضاع و احوال گذشته بازار به‌عنوان یک وظیفه اصلی باید مد نظر متولیان نظارت بر بازار قرار گیرد. ارزیابی وضعیت بازار داخلی و نگاهی به شرایط آن نشان می‌دهد که هجمه‌های اولیه برای خرید و ذخیره‌سازی کالاها تا حدود زیادی فروکش کرده و جامعه از نظر روانی به این باور رسیده است که زیرساخت‌های اقتصادی کشور امکان پاسخگویی به نیازهای مردم را در بسیاری از حوزه‌ها دارا است و بسیاری از تبلیغات انجام‌شده از سوی برخی از رسانه‌ها و مطبوعات خارجی با واقعیات موجود فاصله دارد. از سوی دیگر اگرچه حجم کالاهای مورد نیاز مردم در بازار وجود دارد ولی هنوز برخی هیجانات کاذب در برخی از حوزه‌ها مانند بازار خودرو، برخی از محصولات غذایی، گوشی تلفن همراه و... وجود داشته و بازار آنها از تعادل نسبی برخوردار نشده است لذا می‌توان گفت هنوز افزایش قیمت یا تفاوت معناداری میان قیمت بازار و کارخانه مشاهده می‌شود.

ادامه در همین صفحه

سرانجام وزیر راه و شهرسازی پس از ۴۸ روز متن استعفایش را منتشر کرد

پایان ماجرای خداحافظی آخوندی با کابینه

۲

اعلام آمادگی ۱۱۰ شرکت کوچک و متوسط اروپایی برای تعامل نفتی با شرکت‌های ایرانی

راهکار اجرایی اروپا برای همکاری با ایران

رئیس انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت از آمادگی ۱۱۰ شرکت کوچک و متوسط اروپایی برای همکاری با شرکت‌های ایرانی خبر داد. همچنین رویترز نیز در گزارشی از عدم موفقیت اوپک در افزایش عرضه نفت سخن گفت و از اسناد جدیدی خبر داد که به دست این خبرگزاری رسیده و نشان می‌دهد که اوپک به سختی تلاش می‌کند نفت بیشتری به بازار عرضه کند زیرا افزایش تولید عربستان با افت تولید ایران جبران شده است...

۳

احتمال ترخیص ۱۴ هزار خودروی وارداتی از گمرک

۷

مدیریت و کسب‌وکار

- رسیدن بازاریابان به روزهایی پربارتر
- مراقب این اشتباه‌های استخدامی باشید
- کتاب‌هایی که هر مدیر، کارآفرین و تاجر باید بخواند
- نحوه نوشتن طرح بازاریابی
- ۹ راهکار مدیریت شبکه‌های اجتماعی برای بازاریاب‌ها
- چگونه برندی خلاق در زمینه بازاریابی محتوایی باشیم؟

۸ تا ۱۶

درخواست تیم کوک از بلومبرگ برای حذف گزارش جاسوسی چین با میکروچیپ

آسیب‌شناسی بازار کالا و خدمت براساس نقش تولیدکننده و مصرف‌کنندگان

ادامه از همین صفحه

آسیب‌شناسی این شرایط نشان می‌دهد که برخی از این محصولات با بهانه افزایش قیمت ارز، افزایش صادرات و یا عدم امکان واردات برخی قطعات با افزایش قیمت مواجه گردیدند، ولی اکنون که در بسیاری از این محصولات، قیمت بازار آنها از تعادل نسبی برخوردار شده است خبری از کاهش و بازگشت قیمت آنها نیست. سوالی که اکنون مطرح می‌شود این است که چرا اینگونه محصولات با کاهش قیمت محسوسی مواجه نمی‌شوند؟ چرا در برخی از این محصولات افزایش قیمت‌های اعمال‌شده به سبب جلوگیری از رصد مراجع نظارتی به‌صورت شفاف از سوی تولیدکننده اعلام نمی‌شود و حتی از درج قیمت مصرف‌کننده بر روی کالا امتناع می‌شود؟

در چنین شرایطی ورود کارشناسی و هدفمند نهادهای نظارتی برای ارزیابی و کنترل فرآیند قیمت تمام‌شده این نوع محصولات از اولویت‌هایی است که دولت باید هم در جهت حمایت از مصرف‌کننده و هم تولیدکنندگان صحیح‌العمل به‌عنوان یک وظیفه مد نظر قرار دهد.

میزان آسیب‌پذیری جریان تولید داخلی از نوسانات بازار ارز و تغییر روزانه قوانین حاکم بر واردات بر هیچ‌کس پوشیده نیست و همه کارشناسان نیز متفق‌القولند که دولت در این حوزه باید با یک سیاست منسجم و با سرعت عمل مناسبی برای حمایت از جریان تولیدکننده و مصرف‌کننده عمل می‌کرد که این موضوع با شرایط مناسبی اتفاق نیفتاد.

به‌نظر می‌رسد که مشکلات ایجادشده در اثر برهم خوردن تعادل بازار ارز و طلا موجب سوءاستفاده‌هایی در بازار کالا و خدمات شده است و برخی نشان دادند که چگونه می‌توانند در شرایط دشوار جامعه و مردم از آب گل‌آلود اقتصاد کشور ماهی بگیرند و روزگار را به کام مردم تلخ کنند تا جایی‌که این موضوع حتی به قیمت جان مردم هم تمام شود و به قول برخی اگر منافع آنها به‌خطر بیفتند جان ۸۰میلیون هم برای آنها اهمیت ندارد. راهکارهای نظارتی، مدیریت واردات کالا و سیاستگذاری‌های حمایتی در این حوزه از تدابیری اجرایی برای حل مشکلات این حوزه تلقی می‌شود. لذا باید این بینش وجود داشته باشد که تا زمانی می‌توان از ورود کالا به کشور جلوگیری کرد که منافع تولیدکنندگان صحیح‌العمل و قاطبه مردم به خطر نیفتد؛ اگر قرار باشد جلوگیری بی‌قید و شرط از واردات باعث شود تا اکثریت قریب به اتفاق جامعه تحت استثمار، اجحاف و انحصار قرار گیرند و منافع مردم به خطر بیفتد، اهداف مترتب بر موضوع تحقق نیافته است. اگرچه بر این موضوع رجا واثق داریم که حمایت از کالای ایرانی و تلاش برای افزایش استقبال از آن در جامعه باید به‌عنوان سرلوحه کار مردم و مسئولین قرار گیرد و بر این اصل هم تاکید می‌شود که حمایت از کالای ایرانی یعنی حمایت از اشتغال، حمایت از رونق اقتصادی و حمایت از توسعه و عمران کشور اما تولید ایرانی نیز باید با سه مولفه مهم قیمت، کیفیت و در دسترس بودن بتواند توجه و نیاز جامعه را برآورده نماید. تا الزامات یک حمایت پایدار مبتنی بر توسعه محقق شود. در غیر این صورت دولت باید با تسهیل شرایط واردات هدفمند زمینه آرامش جامعه را فراهم کند.

اگر بنا باشد برخی از بنگاه‌های اقتصادی با استفاده از شرایط ایجادشده در بازار و حذف کالاهای رقیب خارجی زمینه را برای افزونه‌خواهی و اجحاف به مصرف‌کنندگان فراهم نمایند عملاً سیاست‌های حمایتی دولت با بن‌بست مواجه می‌شود. چراکه با اجحاف به مصرف‌کننده و استثمار آن عملاً جریان تولید کشور نیز به سمت توسعه پایدار حرکت نخواهد کرد اگرچه ممکن است در کوتاه‌مدت منافعی را نصیب قشر خاصی از افراد نماید. تضعیف دهک‌های میانی و پایینی جامعه و فشار بر آنها ساختار اقتصادی اجتماعی جامعه را به سمت فقر و افزایش فلاکت هدایت می‌کند. کاهش قدرت خرید مردم به عدم رونق بازار کسب و کار می‌انجامد؛ موضوعی که در حوزه محصولات لبنی به عینه شاهد آن هستیم افزایش‌های غیرمتعارف قیمت محصولات لبنی که بخشی از آن را می‌توان نتیجه تصمیم غیرکارشناسی دستگاه‌های مرتبط دانست، باعث شد هم مصرف‌کننده، خرید این محصولات را که سهم بسیار زیادی در افزایش ضریب سلامت جامعه دارد تا حدودی متوقف کند و هم تولیدکننده با رکود در فروش محصولات مواجه شود. سیاست‌های حمایتی غیراصولی در قیمت‌گذاری این نوع محصولات که با سلامت جامعه ارتباط نزدیکی دارد عملا جریان مصرف را با کاهش استفاده از این نوع محصولات مهم در سبد سلامت مردم مواجه کرده است. به خطر افتادن سلامت مردم یعنی افزایش هزینه درمان و ایجاد آسیب جدید برای اقشار کم‌توان داخلی. لذا این اصل باید در سیاست‌های تیم اقتصادی دولت وجود داشته باشد که هرگونه اقدام در جهت افزایش قیمت کالا یا ایجاد انحصار در تولید به دلیل حمایت از تولید داخل که به کاهش قدرت خرید جامعه بخصوص اقشار آسیب‌پذیر و گروه‌های با درآمد ثابت منجر شود قطعاً موجب رونق تولید و توسعه اقتصادی نخواهد شد و این موضوع با اصول انقلاب اسلامی مورد تاکید بنیانگذار انقلاب اسلامی و مقام معظم رهبری در توسعه عدالت اجتماعی و مبارزه با فقر و تبعیض مغایرت آشکاری دارد. اینکه برخی صاحب‌نظران و کارشناسان اقتصادی معتقدند که با اصلاح و افزایش قیمت کالاها و برخی خدمات به سمت قیمت‌های جهانی زمینه حذف یا کاهش برخی مفاسد اقتصادی مانند قاچاق فراهم خواهد شد. احتمالاً ارزیابی یکجانبه‌نگرانه‌ای است که یک روی سکه را مد نظر قرار داده است.

از منظر اقتصادی نیز این تصور که جامعه‌ای با حقوق و مزایای ثابت داخلی بتواند قدرت خریدی در حد جهانی داشته باشد یک تصور غیرکارشناسی محسوب می‌شود. اگر طبقه متوسط و پایین جامعه قدرت خریدی در ابعاد جهانی داشته باشد باید توقع خرید کالا و خدمت با قیمت جهانی را نیز داشت ولی در غیر این صورت اجرای چنین راهکاری موجب حل بخشی از معادله آن هم به‌صورت ناقص و در جهت منافع کوتاه‌مدت قشر محدودی خواهد شد و آسیب‌های آن دامان جامعه را در مرحله اول و جریان تولید در مرحله بعد را خواهد گرفت. چگونه می‌توان تصور کرد که بازار کسب و کار با رونق مواجه می‌شود در صورتی که جامعه و افراد آن از قدرت خرید مناسبی برای خرید و رفع مایحتاج برخوردار نیستند؟

باعنایت به مطالب پیش گفته اتخاذ تدابیر لازم برای حمایت توامان از جریان تولید و مصرف تنها راهکاری است که می‌تواند فرآیند توسعه اقتصادی را با موفقیت همراه سازد و تحلیل جریان مصرف و ناتوانی آن در تامین نیازها و مایحتاج عملاً باعث تشدید فاصله طبقاتی و گسترش طبقات فقیر در هرم طبقاتی جامعه خواهد شد.

یادداشت

تجربه بینابینی ایران در خصوصی‌سازی

جمشید پژویان
اقتصاددان

براساس نظریات اقتصادی، خصوصی‌سازی بنگاه‌ها، واگذاری مدیریت آنها به بخش خصوصی است و مشکل اساسی خصوصی‌سازی در ایران، نحوه واگذاری بنگاه‌های دولتی است. همان‌طور که می‌دانیم در درجه اول خصوصی‌ســازی از بنگاه‌های بزرگ مانند مخابرات شروع شد که مبلغ لازم برای خرید اینها از توان بخش خصوصی خارج بود. درنتیجه این واگذاری‌ها به بخش‌هایی که خصوصی نبودند، بلکه به بخش‌های دولتی یا شبه‌دولتی مثل قرارگاه خاتم‌الانبیا و تامین اجتماعی واگذار شــد. این واگذاری‌ها بیشــتر بابت بدهی‌های دولت در گذشته بود و در واقع خصوصی‌ســازی محسوب نمی‌شود. واگذاری بنگاه‌ها از دولت بــه بخش‌هایی که بــه اصطلاح عامیانه بــه آن خصولتی می‌گویند یا بنگاه‌هایی که به هر حال مدیریت آن به نحوی با دولت اســت، یعنی اعضای هیات دولت مدیران آنها را تعیین می‌کنند، خصوصی‌ســازی واقعی نیست. مشخص کردن مدیران این بنگاه‌ها به این ترتیب، بدتر از زمانی است که این بنگاه‌ها در دست دولت باقی می‌ماند. چرا که اگر تحت مدیریت دولت بود، نظارتی بر آنها وجود داشت. از طریق وزارت اقتصاد و امور دارایی یا ســازمان بازرسی کل کشور و ... امکان نظارت بر بنگاه‌های دولتی وجود دارد، اما زمانی که در قالب خصولتی واگذار می‌شود دیگر ناظری وجود ندارد و مردم هم صاحبان سهم نیستند که مدیرانی را تعیین کنند و بر آنها نفوذ داشــته باشند. بدیهی است که چنین خصوصی‌سازی‌ای ناموفق است.

زمانی که رئیس شورای رقابت بودم تاکید کردم باید مجددا سهام این بنگاه‌ها به بخش خصوصی واگذار شود. باید در ابتدا بخش خصوصی را از طریق اتاق‌های بازرگانی و سندیکاها یا از طریق حمایت‌های بانکی تقویت کنند تا آنها بتوانند خریدار سهام بنگاه‌های واگذارشده باشند.

اگر بخش خصوصی توان خرید ســهام این بنگاه‌ها را داشــته باشد داوطلب می‌شــود، اگر سهام این بنگاه‌ها به صورت خردتر و کوچک‌تر واگذار شود، مطمئنا بخش خصوصی راحت‌تر می‌تواند سهام این بنگاه‌ها را خریداری کند. مسئله اینجاست که مثلا در واگذاری مخابرات، دولت برای اینکه با قیمت بالاتر این بخش را واگذار کند قانون خرید ۵۰+۱ درصد را تعیین کرد تا کسی که سهام را می‌خرد کاملا مدیریت و اداره آن را برعهده بگیرد. این در حالی اســت که قیمت‌گذاری بسیار بالا از توان قسمت عمده بخش خصوصی خارج است. در این شرایط آیا باید خصوصی‌سازی ادامه یابد؟ برای پاسخ به این سوال می‌توان به تجربیات کشــورهای مختلف توجه کرد که کشــورهای دارای این تجربیات دو گروه هستند؛ دسته اول، کشورهایی که در دهه ۸۰ میلادی زمانی که چرخشی در نظریه‌های اقتصادی اتفاق افتاد، به واگذاری بنگاه‌های در اختیار دولت مبادرت کردند ولی تشخیص اقتصاددانان این بود که این امر ضرورتی ندارد. کشورهای صنعتی پیشرفته مانند انگلستان، آلمان و آمریکا یا بعضی کشــورهای توسعه‌یافته از جمله این کشورها بودند. این مشابه وضعیتی بود که آب استخری را در یک دریا بریزید، یعنی بخش خصوصی این کشــورها مانند یــک دریا و اقیانوس بودند که به راحتی توانستند این بنگاه‌های دولتی را جذب و تحت مدیریت خود به کارآمدی برسانند که نتیجه مثبت آن دیده شد.

تجربــه کشــورهای دســته دوم در زمان فروپاشــی اتحاد جماهیر شوروی اتفاق افتاد. در کشورهای اروپای شرقی و کمونیستی برعکس کشورهای اول چندان بخش خصوصی ظرفیت پذیرش این بنگاه‌ها را نداشت. این کشورها بخش خصوصی قوی نداشتند و در نتیجه مشکل این کشــورها، نبود متقاضی برای شرکت‌های دولتی بود. این کار را با روش‌های مختلف انجام دادند و برخی از این کشورها سهام بنگاه‌های دولتی را به صورت تقریبا یکســان بین همه مردم پخش کردند و بعد بخش‌های خصوصی به تدریج شروع به جمع‌آوری این سهام‌ها کردند و تبدیل کردند به بخش خصوصی که مالکیت و مدیریت داشته باشد. این روش هم موفقیت زیادی نداشت و بسیاری از آنها به سرمایه‌گذاران خارجی یعنی دنیای آزاد روی آوردند و بنگاه‌های خود را به آنها واگذار کردند و معدودی از کشــورها دارای افرادی در خارج از کشــور بودند که ثروت زیادی داشــتند و به خصوص اتحاد جماهیر شــوروی که به روسیه تبدیل شد، افراد و گروه‌های ثروتمندی را داشت که به تدریج واگذاری‌ها به این گروه انجام شد.

ایران مثالی بینابینی است. یعنی هم بخش خصوصی در کشور وجود دارد و هم این بخش دارای توان بالایی نیســت. زمانی که خصوصی‌س ازی شــروع شــد ۸۰درصد بخش صنعت در دست دولت بود و بخش خصوصی تنها ۲۰درصد سهم داشت. این هم مانند مثال استخر و دریا است که انگار آب یک دریا را در استخری خالی کنید. بدیهی است این اســتخر ظرفیت این میزان آب را ندارد و ســرریز خواهد شد. در اینجا باید سیاســت‌هایی برای ســمت تقاضا اجرا می‌شد؛ یعنی برای بخش خصوصی که باید متقاضی باشد این سیاست‌ها در جهت تقویت بخش خصوصی اجرایی می‌شد تا این بخش بتواند برای بنگاه‌های دولتی مانند مجموعه‌ای قوی صاحب تقاضا باشــد. دولت ایــن اقدام را انجام نداد و بیشــتر به سیاست‌های سمت عرضه و واگذاری بنگاه‌ها توجه می‌کرد؛ بدون اینکه توجهی به توان و قدرت بخش خصوصی داشته باشد. این در حالی است که اقداماتی از این دست را می‌توانست از طریق وام‌دهی و حمایت بانک‌ها بــرای اعطای اعتبار به بخش خصوصی واقعی انجام دهد. به همین ترتیب شــد که ســرانجام بنگاه‌هــای دولتی به عنوان بدهی‌ها به بخش‌های دولتی یا شــبه‌خصوصی واگذار شد. بخش‌هایی که نمی‌تــوان نام آنها را بخش خصوصی نهاد. بدیهی اســت که مثلا تامین اجتماعی بخش خصوصی محســوب نمی‌شــود، اما این نهاد به عنوان بخش خصوصی وارد شد و مدیریت بنگاه‌ها را برعهده گرفت. کار تامین اجتماعی مدیریت اقتصادی نیست که بتواند کارایی لازم را ایجاد کند. در همین حال بانک‌هایی که می‌خواهند به بخش خصوصی واگذار شــوند و مدیران‌شان توسط وزرا یا بانک مرکزی تایید می‌شوند، دارای مشــخصه‌های بخش خصوصی نیســتند. از این رو نباید از آنها انتظار ســودآوری داشت. بخش خصوصی از این طریق شکل کارآمد و بهینه را نخواهد داشت و اینها نشانه مدیریت غلط دولت بوده که در تمام این مدت اعمال شده است، بنابراین اگر واگذاری‌ها به این ترتیب ادامه یابد قطعا به ضرر کشور خواهد بود. به این دلیل که این‌چنین واگذاری‌هایی به بخش خصوصی واقعی نیست اما اگر دولت‌ها بتوانند سمت تقاضا را تقویت و تهیج کنند و این بنگاه‌های دولتی به بخش خصوصی واقعی منتقل شود قطعا باعث افزایش توان اقتصادی مملکت خواهد شد.

منبع: آینده‌نگر

سرانجام وزیر راه و شهرسازی پس از ۴۸ روز متن استعفایش را منتشر کرد

پایان ماجرای خداحافظی آخوندی با کابینه

فرصت امروز: به نظر می‌رســد که ماجرای جدایــی عباس آخوندی، وزیر راه و شهرســازی از کابینه دوازدهم به سکانس پایانی خود نزدیک شــده اســت. او که در هفته‌ها و ماه‌های اخیر جزو خبرسازترین وزرای دولت دوازدهم بوده و شــایعه‌ها درباره اســتیضاح یا اســتعفای وی در رســانه‌ها همواره مطرح بوده اســت، دیروز متن اســتعفای خود را ۴۸ روز بعد از نگارش منتشــر کرد تا رسما از سمت خود خداحافظی کند؛ اســتعفایی که البته متعلق به دهم شهریورماه و یک‌ماه و نیم قبل است و رئیس‌جمهور هنوز واکنشی به آن نشان نداده است.

انتشــار نامه اســتعفای آخوندی دیروز پس از حضور پرحاشیه او در مراسم امضای تفاهمنامه نوســازی ۱۰۰ هزار واحد مسکونی بافت‌های فرسوده اتفاق افتاد تا آخوندی بار دیگر اختلاف‌نظر خود با رئیس‌جمهور در موضوع بازآفرینی بافت‌های فرســوده را آشــکار کند، چنانچه او در متن استعفایش هم به این موضوع اشاره کرده و نوشته است که درباره بافت فرســوده شــهری با رئیس‌جمهور اختلاف داشــته است: «به نظر نمی‌رسد در ارتباط با روش بازآفرینی شهری مورد نظر جنابعالی بتوانم کار موثری انجام دهم. همچنین در ارتباط با سیاست دخالت حداکثری دولت در بازار و روش ساماندهی امور اقتصادی به لحاظ شرایط موجود کشــور نیز امکان هماهنگی ندارم. این حق شماست که وزیر همراه‌تری را در دولت داشــته باشید. خواهشــمندم این‌بار با درخواست این جانب موافقت و در تعیین جانشین تسریع فرمایید.»

او در ادامه نامه اســتعفایش آورده: من بر این اعتقاد هســتم که ســه اصــل پایبندی به قانون، احترام به حقوق مالکیت و اقتصاد بازار رقابتی را در هیچ شرایطی نباید زیرپا گذاشت. آنچه که در تدبیر شرایط سخت جدید ناشــی از تحریم‌های آمریکا شاهدیم، دقیقا نقض همین سه اصل است. در هر صورت با این سطح از تفاوت دیدگاه از حیث اخلاقی ادامه کار من درست نیست.»

آخوندی همچنین در متن اســتعفایش از حســن روحانی خواسته تا در اولین فرصت از کابینه دوازدهم خارج شــود و درخواســت کرده که این زمان از پایان مهرماه امســال فراتر نرود. از سوی دیگر، انتشار متن اســتعفای آخوندی یک روز قبل از معرفی وزرای پیشــنهادی اقتصاد و تعاون به هیات رئیســه مجلس نیز معنی‌دار اســت. طبق توافق دولت و مجلس، قرار اســت امروز یکشنبه وزرای پیشــنهادی دولت به مجلس معرفی شوند.

اما آخوندی صبح دیروز و قبل از انتشــار متن اســتعفایش در مراسم امضای تفاهمنامه نوســازی ۱۰۰ هزار واحد مسکونی بافت‌های فرسوده حضور یافته بود. صبح شــنبه با حضور وزیر راه و شهرســازی و معاون اقتصــادی رئیس‌جمهور و رئیس ســازمان برنامــه و بودجه، تفاهمنامه نوســازی ۱۰۰ هزار واحد مســکونی در بافت‌های فرسوده با تأمین ۷۰ هزار میلیارد تومان اعتبار از سوی سازمان برنامه و بودجه به امضا رسید.

آخوندی ســاعتی پس از حضور در این مراسم، اما نامه استعفایش را در کانال تلگرامی‌اش منتشــر کرد تا نشان دهد حضور پرحاشیه‌اش در مراســم صبح، با رضایت قلبی نبوده اســت. او حتی در سخنانی در این مراســم گفت: «من امروز برای حرف زدن اینجا نیامده‌ام بلکه برای کف زدن آمده‌ام!»

اما از ســخنان کوتــاه عباس آخوندی چنین برمی‌آیــد که او به هیچ وجه موافق شــیوه بازآفرینی شهری نیســت و همچنان اعتقاد دارد که به جای ســاخت و ساز و تخریب گسترده محله‌ها، مردم ساکن محلات بافت فرســوده باید توانمند شــده و با همکاری آنان نوسازی خانه‌های فرسوده درجاسازی شود.

این در حالی است که رئیس‌جمهور بر این نظر است که این طرح باید با ســرعت بالایی انجام شده و درنتیجه هم تعداد زیادی واحد مسکونی در بافت‌های فرســوده نوسازی شوند و هم اشتغال‌زایی بالایی با اجرای آن به وجود آید.

البته نخســتین بارقه‌های اختلاف نظر روحانی و آخوندی در خصوص نوســازی بافت فرسوده به یک سال قبل و به زمان معرفی کابینه دولت دوازدهم در مجلس برمی‌گــردد؛ رئیس‌جمهور در هنگام معرفی عباس آخوندی به عنوان وزیر پیشــنهادی راه و شهرسازی در دولت دوازدهم، پس از تعریف و تمجیدهای گســترده از او در خصوص تلاشــش برای نوسازی ناوگان حمل و نقل به خصوص ناوگان هوایی در دولت یازدهم گفته بــود: «البته من و آقای آخوندی در خصوص نوســازی بافت‌های فرسوده با یکدیگر اختلاف نظر داریم.»

در همین زمینه، سیدقاسم بی‌نیاز، مدیرکل روابط عمومی وزارت راه و شهرســازی نیز ضمن تایید اســتعفای آخوندی به ایسنا، گفت: «متن اســتعفا تقدیم رئیس‌جمهوری شده است و تصمیم نهایی در این رابطه با رئیس‌جمهوری است.»

بلندمرتبه‌سازی در بافت فرسوده؛ اولین اختلاف

به گزارش مهر، اولین نشــانه بروز اختلاف میان رئیس‌جمهور و وزیر راه و شهرسازی با انتشار ابلاغیه‌ای از سوی روحانی خطاب به شهرداری و دیگر دســتگاه‌های ذی‌ربط در حوزه بافت فرســوده در اواخر مهرماه سال گذشته و تنها چند هفته پس از آغاز به کار وزارت راه و شهرسازی دولت دوازدهم نمود علنی یافت.

رئیــس جمهور در این ابلاغیــه که نوبخت، رئیس ســازمان برنامه و بودجــه آن را اعــلام کرد، به شــهرداری تهران مجــوز داد که در بافت فرســوده پروانه احداث برج و بلندمرتبه صادر کند. این در حالی بود که شورای عالی شهرســازی و معماری به ریاست عباس آخوندی، پیش از ابلاغ این دســتور رئیس جمهور، هرگونه بلندمرتبه‌ســازی در تهران را ممنوع کرده بود.

نوبخت در توضیح مجوز صادرشده برای شهرداری، با بیان این‌که پس از ساخت بلندمرتبه در بافت فرسوده، نیمی از واحدها را سازنده و نیمی دیگر از واحدها را به ســاکنان می‌دهند، گفت: با این کار شــهر نوسازی می‌شود و رئیس‌جمهوری روی این مسئله تاکید دارد.

بلافاصله پس از ابلاغ این دستورالعمل، هوشنگ عشایری، معاون وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری در آبان ماه همان ســال در حاشیه نمایشگاه مطبوعات گفت: «آنچه مد نظر روحانی بوده این نیســت که انبوه‌سازان و برج‌ســازان می‌توانند به بافت‌های فرسوده هجوم ببرند!»

انتصاب ترکان؛ دومین اختلاف

اما یکی دیگر از نشانه‌های اختلاف نظر رئیس و عضو کابینه دوازدهم در ۴ دی ۹۶ و تنها ســه ماه پــس از آغاز به کار دولت دوازدهم نمایان شد. روحانی در حکمی اکبر ترکان، رئیس سابق سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور را به سمت مشاور خود در امور هماهنگی نوسازی بافت فرسوده منصوب کرد.

این انتصاب در حالی بود که این وظیفه برعهده وزارت راه و شهرسازی بود و اگر قرار بود فردی به رئیس جمهور درخصوص پیشرفت نوسازی بافت‌های فرسوده مشاوره بدهد، شخص وزیر راه و شهرسازی بود نه ترکان.

گفتنی است ترکان در زمان ریاستش بر شورای مرکزی سازمان نظام مهندســی ســاختمان نیز اختلاف نظرهایی با آخوندی در نحوه صدور بخشنامه‌های نظام مهندسی داشت.

ترکان در هفته نخســت مهرماه امســال نیز که انتخابات دوره هشتم هیات مدیره‌های ســازمان های اســتانی نظام مهندســی ساختمان در جریان بود، با انتقاد از ابلاغیه‌ها و ابطال پروانه اشتغال به حرفه مهندسی رئیس شــورای مرکزی نظام مهندســی ســاختمان گفت: آخوندی فکر می‌کند «همه‌چیز بلد» است. وی در اردیبهشت امسال نیز در مصاحبه با روزنامه شرق، وزیر راه و شهرسازی را «لجباز» نامیده بود.

شکست در نوسازی محله سیروس تهران

محله ســیروس تهران که در دولت دهم از ســوی وزارت مســکن و شهرسازی وقت با هدف تخریب و نوسازی گسترده خریداری شده بود، به دولت‌های یازدهم و دوازدهم به ارث رسید و قرار بود نماد پیاده‌سازی نظرات آخوندی در زمینه نوســازی بافت فرسوده باشد. آخوندی معتقد اســت نوسازی بافت‌های فرسوده باید به صورت یک فرآیند اجتماعی و با مشارکت گسترده ساکنان محله و بدون تخریب محله و بافت قدیمی انجام شود. نه اینکه ناگهان دولت به صورت مستقیم دخالت کرده و کل محله را تخلیه و پس از نوســازی واحدهای مسکونی، خواستار بازگشت ساکنان محل شــود. چراکه در این صورت دیگر نه از ساکنان قبلی آن خبری هست و نه از هویت محله.

از نظــر آخوندی، این طرح پیشــتر در تهران (نوســازی محله نواب) آزموده و پاســخ معکــوس دریافت کرده بود. مهمترین دلیل شکســت طرح نوســازی محله نواب در دهه ۷۰ در تهران از نظر آخوندی (زمانی که وی وزیر مســکن دولت سازندگی و کرباسچی شهرداری تهران بود) ایجاد فاصله عمیق میان دو بخش غربی و شــرقی بزرگراه نواب اســت؛ طرحی که به دعوای گســترده میان شــهردار وقت پایتخت و وزیر راه و شهرسازی فعلی منجر شد و این اختلاف همچنان ادامه دارد.

با این حال کلنگ نوســازی محله ســیروس تهران که آبان ماه ســال گذشــته در مراســمی با حضور وزیر راه و شهرســازی، اکبــر ترکان و مدیرعامــل ســابق بانک عامل بخش مســکن بر زمین زده شــد و قرار شــد شرکت انبوه‌ساز وابســته به این بانک دولتی، کار ساخت و ساز آن را انجــام دهد، هنوز در مرحله کلنگ‌زنی باقی مانده و هیچ پیشــرفتی نکرده است.

به نظر می‌رسد طرح نوسازی محله سیروس نیز شکست‌خورده تلقی شود چون قرار بود خانه‌ها با تراکم پایین و حداکثر ۴ طبقه و به صورت شــبهویلایی احداث شود، اما تاکنون به دلیل عدم استقبال مردم از این طرح و تأمین نشدن منابع مالی آن، اجرای آن متوقف مانده است.

اختلاف نظر در شیوه بازآفرینی

به نظر می‌رســد سرمنشــأ اختلافــات آخوندی و روحانــی در زمینه بازســازی بافت فرســوده به درک و فهم این دو از نوسازی برمی‌گردد؛ روحانی معتقد به جهاد تخریب و ســاخت و ساز جدید است و آخوندی می‌گویــد محور بازســازی بافت‌های نابســامان، باید ســاکنان محلات آســیب دیده باشــند؛ به این معنا که ســاکنان بافت‌های فرسوده خود باید ســرمایه‌گذاری کنند، خود با یکدیگــر ریزدانه‌ها را تجمیع کنند و خود آنها مجددا به محله سابق‌شان که حالا دیگر نونوار شده برگردند.

در ســوی مقابل، روحانی اندیشه دیگری دارد؛ گفته می‌شود در یکی از ســفرها به ترکیه، اردوغان عکسی از بافت فرسوده استانبول به رئیس جمهور کشــورمان نشان داد؛ عکسی که نشــان می‌داد زمانی که رجب طیب اردوغان شــهردار استانبول بود، بافت فرسوده و مرکزی این شهر را در یــک حرکت جهادی تخریب کرد و چند برج و مجتمع مســکونی بلندمرتبه در آن ســاخت. گفته می‌شود روحانی از آن زمان شیفته این تفکر شــد و تلاش دارد که بافت‌های فرســوده شــهری به خصوص در پایتخت با این الگو بازسازی شود.

اگرچه بخش اعظم کارشناسان و متخصصان حوزه شهرسازی و احیای بافت‌های فرســوده معتقدند اقدام جهادیِ تخریب و نوسازی، نتیجه‌ای جز فرسوده‌ســازی مجدد در بافت‌های فرسوده ندارد و بلندمرتبه‌سازی نیز نتیجه‌اش هجوم بســاز و بفروش‌ها به محله‌های میانی شهر نخواهد بود، اما از ســوی مقابل بســیاری نیز بر این عقیده‌انــد که اجرای تفکر آخوندی مبنی بر توانمندسازی ساکنان بافت‌ها و تشویق آنها به ماندن در بافت و تلاش برای نوســازی آن از طریق ســرمایه و نیروی انســانی ساکنان همان بافت‌ها، حداقل یک دهه زمان لازم دارد!

اعلام آمادگی ۱۱۰ شرکت کوچک و متوسط اروپایی برای تعامل نفتی با شرکت‌های ایرانی

راهکار اجرایی اروپا برای همکاری با ایران

رئیس انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت از آمادگی ۱۱۰ شرکت کوچک و متوسط اروپایی برای همکاری با شرکت‌های ایرانی خبر داد. همچنین رویترز نیز در گزارشی از عدم موفقیت اوپک در افزایش عرضه نفت سخن گفت و از اسناد جدیدی خبر داد که به دست این خبرگزاری رسیده و نشان می‌دهد که اوپک به سختی تلاش می‌کند نفت بیشتری به بازار عرضه کند زیرا افزایش تولید عربستان با افت تولید ایران جبران شده است. رضا خیامیان روز گذشته در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به پیشنهاد انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت به دولت برای تعامل با شرکت‌های کوچک اروپایی در زمان تحریم گفت: انجمن با همکاری اتاق تهران در تلاش است از تعدادی از شرکت‌های کوچک و متوسط اروپایی دعوت کند به تهران بیایند و سمیناری تشکیل دهیم که این شرکت‌ها با شرکت‌های ایرانی مذاکره کنند، جوینت شوند و همکاری بین شرکت‌ها آغاز شود.

او به این سوال که آیا شرکت‌های اروپایی مایل به تعامل با ایران و حضور در سمینار مذکور هستند یا خیر، پاسخ داد: ۱۱۰ شرکت کوچک و متوسط اروپایی اعلام آمادگی کردند با شرکت‌های ایرانی جوینت شوند و در صنایع نفت و گاز ایران حضور داشته باشند. هدف ما این است آن‌ها را به ایران دعوت کنیم و با شرکت‌های ایرانی که هم‌سنخ آن‌ها هستند، مذاکره کنند، تعدادی از این شرکت‌ها با شرکت‌های ایرانی جوینت شوند و در نتیجه بتوانند پروژه‌ها را با همکاری یکدیگر انجام دهند.

خروج ترامپ از برجام برروی تعاملات نفتی ایران با دیگر کشورها سایه انداخت و باعث شد زیرشاخه‌های مختلف نفت به‌دنبال پیدا کردن راهکاری برای تداوم این ارتباط باشند. در این راستا انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت نیز پیشنهادی مطرح کرد مبنی بر اینکه شرکت‌های کوچک ایرانی با شرکت‌های کوچک اروپایی جوینت شوند، از سوی دیگر پروژه‌های بزرگ نفتی به تعداد زیادی پکیج تقسیم شوند و هر بخش از پروژه توسط یکی از شرکت‌ها انجام شود.

خیامیان پیش از این درباره پاسخ رئیس جمهوری و کمیسیونر انرژی اتحادیه اروپا گفته بود که پاسخ کمیسیونر مثبت بوده و گفتند هر کدام از شرکت‌های کوچک را می‌توانند از طریق European investment bank حدود ۲۰میلیون یورو فاینانس کنند و این پروژه‌ها را با بخش خصوصی ایران انجام دهند. رئیس جمهوری هم در حرف‌های‌شان مطرح کردند حرف درستی است که پروژه‌ها به پروژه‌های کوچک‌تر تقسیم شود.

اوپک برای افزایش تولید کم آورد

اما رویترز دیروز از اسناد جدیدی خبر داد که نشان می‌دهد اوپک پس از موافقت با افزایش تولید در ژوئن، به سختی تلاش می‌کند نفت بیشتری به بازار عرضه کند زیرا افزایش تولید عربستان با افت تولید ایران جبران شده است.

پیش از این، اوپک و متحدانش تحت فشار دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا، در ژوئن موافقت کردند عرضه را به میزان یک میلیون بشکه در روز افزایش دهند تا از کمبود عرضه و افزایش قیمت‌ها در آستانه بازگشت تحریم‌های واشنگتن علیه تهران جلوگیری کنند.

خالد الفالح، وزیر انرژی عربستان سعودی، پس از توافق ژوئن اظهار کرده بود اوپک و غیراوپک مجموعا حدود یک میلیون بشکه در روز به تولیدشان اضافه خواهند کرد، اما اسناد اوپک که به‌دست رویترز رسیده است نشان می‌دهد هنوز این میزان افزایش به طور کامل تحقق پیدا نکرده است.

اوپک اعلام کرده در مسیر انجام چنین کاری است، اما هیچ مهلت زمانی را مشخص نکرده است. محمد باركیندو، دبیرکل اوپک، هفته گذشته اظهار کرده بود: این کار در حال پیشرفت است.

براساس اسنادی که از سوی مقر اوپک در وین برای دیدار کمیته فنی تهیه شده، اعضای اوپک به جز نیجریه، لیبی و کنگو، در سپتامبر نسبت به مه ۴۲۸هزار بشکه در روز تولید بیشتری داشتند.

کمیته فنی اوپک و غیراوپک اعلام کرده بازبینی کمیته فنی مشترک تولیدکنندگان، پایبندی اعضا به سهمیه تولید نفت را نشان داده است.

عربستان سعودی بیشترین افزایش عرضه نفت را داشته و تولیدش به میزان ۵۲۴ هزار بشکه در روز در سپتامبر نسبت به ماه مه افزایش داشت. کشورهای عراق، کویت و امارات متحده عربی نیز افزایش تولید داشتند.

ایران که با تحریم صادرات نفت از سوی آمریکا مواجه است، تولیدش را ۳۷۶ هزار بشکه در روز در سپتامبر در مقایسه با ماه مه کاهش داد و اعلام کرده که اوپک و عربستان سعودی قادر نیستند عرضه کمتر از سوی ایران را جبران کنند.

حسین کاظم‌پور اردبیلی، نماینده ایران در اوپک ماه گذشته گفته بود مازاد ظرفیتی وجود ندارد.

در میان سایر اعضای اوپک، تولید ونزوئلا ۱۸۹ هزار بشکه در روز و تولید آنگولا ۱۷ هزار بشکه در روز کاهش پیدا کرد.

بر پایه اسناد اوپک، کشورهای غیراوپک که با اوپک همکاری دارند، از ماه مه ۲۹۶ هزار بشکه در روز به تولیدشان اضافه کرده‌اند. تولید روسیه ۳۸۹ هزار بشکه در روز افزایش پیدا کرده اما تولید قزاقستان، مکزیک و مالزی دچار کاهش شد. نیجریه، لیبی و کنگو در توافق محدودیت عرضه اوپک مشارکت ندارند و با احتساب این کشورها، تولید اوپک در سپتامبر به ۶۲۸ هزار بشکه در روز رسید.

پیشنهاد وزیر ارتباطات برای کاهش نرخ مکالمه در ایام اربعین

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از افزایش نرخ مکالمه به دلیل افزایش نرخ ارز خبر داد و گفت تماس‌های دو سیم‌کارت ایرانی در عراق بسیار گران می‌شود، از این رو زوار برای تماس با ایران به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنند که تماس از ایران به عراق باشد؛ چون نرخ مکالمه ارزان‌تر می‌شود.

به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری‌جهرمی در حاشیه بازدید از برج فناوری دانشگاه امیرکبیر در جمع خبرنگاران با اشاره به اقدامات وزارت ارتباطات در اربعین حسینی، گفت: مذاکرات سیاسی فشرده‌ای از سوی سازمان تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی با هیات اتصالات عراق داشت و هم تیمی از وزارت ارتباطات با همتایان خود در وزارت ارتباطات عراق مذاکراتی داشتیم.

وی با بیان این‌که طی دو سال گذشته، تفاهم‌نامه‌هایی با این کشور منعقد کرده بودیم، یادآور شد: علاوه بر آن سندی را امضا کردیم ولی متاسفانه در زمان اجرا، اجرایی نشد ولی در سال جاری مذاکرات انجام شده، عملیاتی شد و به اپراتورها اعلام شد که نرخ مکالمات بین‌المللی ایران به عراق که به ۳۰۰۰ تومان رسیده بود، با نرخ ۹۰۰تومان محاسبه شود.

آذری‌جهرمی کاهش نرخ مکالمه را ناشی از تعاملات طرف ایرانی و عراقی دانست و یادآور شد: علاوه بر آن حجم کانال‌های ارتباطی دو کشور دو برابر شد تا اشباع ظرفیت را در ایام اربعین نداشته باشیم. از سوی طرف عراقی پیگیری‌هایی صورت گرفت که در شهرهای نجف و کربلا و مسیر این دو شهر تمهیدات ارتباطی ویژه‌ای از سوی اپراتورهای عراقی دیده شده است.

او با اشاره به ارائه خدمات Wi-Fi در ایام اربعین توضیح داد: اپراتورهای عراقی در تلاش هستند در مسیر نجف به کربلا خدمات‌دهی کنند، به‌گونه‌ای که حدود ۱۴۰۰نفر در دو نقطه از ۱۰ نقطه که در حال حاضر جمعیت رسیده بود و از سیستم استفاده می‌کردند و گزارش‌ها حاکی از ارائه خدمات ارتباطاتی باکیفیت بوده است.

وی از برقراری پوشش اینترنتی در صحن حضرت زهرا(س) در دو روز اول هفته از سوی اپراتورهای عراقی خبر داد و یادآور شد: در محل استراحت در محل حرم امیرالمومنین (ع)، زائران می‌توانند از این خدمات Wi-Fi بهره‌مند شوند.

وزیر ارتباطات با بیان این‌که در چهار مسیر مرزی داخل کشور آماده‌سازی شده است، افزود: هزینه‌های زیادی برای تجهیز مسیرهای مرزی صرف شد، برای آن‌که مرزها تجهیز شوند ولی مورد استفاده قرار نگرفتند. در مرزهای «شلمچه»، «چذابه» و «مهران»، تجهیزات ارتباطی شامل پست‌بانک و خودپردازان برای پرداخت و دریافت وجوه در نظر گرفته شد.

آذری‌جهرمی استفاده از بالن‌های ارتباطی و خدمات ۴G را از دیگر خدمات ارائه‌شده نام برد و یادآور شد: خدمات ۴G پوشش زیادی یافته است، ضمن آن‌که خدمات Wi-Fi همانند سال‌های قبل در نقاط مرزی تعبیه شده است.

وزیر ارتباطات با اشاره به افزایش نرخ ارز، یادآور شد: این نوسانات موجب شده است که رومینگ دیتا و Voice افزایش نرخ داشته باشد، به‌گونه‌ای که دو سیم‌کارت ایرانی اگر بخواهند در عراق با هم تماس بگیرند و هر دو در عراق باشند، مکالمه بین‌المللی محسوب می‌شود و بسیار گران می‌شود.

او با تاکید بر این‌که نرخ رومینگ دیتا نیز گران می‌شود، توصیه کرد: زوار از سیم‌کارت‌های عراقی استفاده کنند؛ چراکه در مرز اپراتورهای عراقی حضور دارند و در شهرهای نجف و کربلا و در مسیرها نیز حضور دارند و زوار می‌توانند با سیم‌کارت‌های عراقی تهیه کنند.

وی تاکید کرد: زوار ایرانی برای تماس با کشور به گونه‌ای مدیریت کنند که از ایران به عراق تماس گرفته شود؛ چراکه نرخ تماس ایران با عراق ارزان‌تر خواهد بود.

آذری‌جهرمی ادامه داد: زوار در مسیر پیاده‌روی اربعین در ساعات پیک موبایل کمتر استفاده کنند چون جمعیت که ساکن می‌شود از تعداد آنتن‌های BTSهای موجود در منطقه بیش‌تر است، از این رو در ساعات غیر ساعات پیک از موبایل استفاده کنند.

یادداشت

بزرگ‌ترین اشکال موجود چند نرخی بودن ارز است

سیدرضی حاج آقامیری
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

با شروع سال جدید، بازار ارز با نوسانات زیادی همراه بود. این نوسانات تا جایی پیش رفت که ۲۰فروردین ماه، معاون اول رئیس جمهوری دلار را با قیمت ۴۲۰۰ تومان تک‌نرخی اعلام کرد. بعد از آن بخشنامه‌های مختلف ارزی توسط بانک مرکزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و گمرک ابلاغ شد که تنها فعالان اقتصادی را دچار سردرگمی می‌کرد و عملا فرصت برنامه‌ریزی برای ادامه کار را از بخش خصوصی گرفت.

به همین دلیل تصمیماتی که دولت در ماه‌های اخیر برای کنترل بازار ارز گرفته را نمی‌توان «سیاست»های ارزی نامید؛ در واقع قیمت دلار افزایش پیدا کرد و دولت به دنبال آن دوید؛ وقتی نتوانست آن را کنترل کند، شبانه تصمیماتی گرفت که مدتی تاثیر گذاشت اما دوباره شرایط مثل قبل شد، بنابراین سیاست خاصی در کار نیست. تاکنون چندین بار حرف و تئوری مسئولان دولتی تغییر کرده که هیچ‌کدام هم موفق نبوده است. حالا هم بانک مرکزی وارد عمل شده، در فاصله کوتاهی اقداماتی انجام داده اما هیچ تضمینی وجود ندارد که قیمت دلار دوباره بالا نرود.

معتقدم بزرگ‌ترین اشکال موجود، چند نرخی بودن ارز است. دولت باید یک بار برای همیشه این ارز را تک‌نرخی کند و بعد سراغ سایر مشکلاتی که از پی آن به وجود می‌آید، برود. البته معتقدند فعلا شرایط این کار فراهم نیست اما من فکر می‌کنم فقط یک اراده قوی نیاز است. همان زمان که بازار ثانویه را درست کردند، باید اجازه می‌دادند قیمت ارز در بازار تعیین شود و هر کسی دلار می‌خواهد از بازار تامین کند.

همچنین باید به کالاهای اساسی سوبسید می‌دادند. در این صورت شرایط درست می‌شد. این کارها را انجام ندادند و دلار چندنرخی شد. به عنوان یک فعال اقتصادی، در ماه‌های اخیر نتوانستم برنامه‌ریزی خاصی داشته باشم. یک ماه پیش که دلار از ۱۸ هزار و ۶۰۰ تومان به مرز ۱۴ هزار تومان رسید، مردمی که دلار خریده بودند از ترس کاهش ارزش آن اقدام به فروش کردند اما اگر دوباره رشد قیمت‌ها به وجود بیاید، بار دیگر برای خرید می‌آیند. این یعنی بی‌ثباتی؛ در چنین شرایطی هیچ تاجری نمی‌تواند برنامه‌ریزی کند چون نیاز اول همان تثبیت نرخ ارز است. وقتی نتوان قیمت آن را پیش‌بینی کرد، ترجیح بر این است که اصلا کاری هم انجام نشود.

دریچه

یک اقتصاددان مطرح کرد

بی‌نصیبی صنعت از نقدینگی و خروج ۸۰درصدی سرمایه‌ها

وضعیت سرگردانی سرمایه‌ها از طرفی و افزایش حجم نقدینگی‌ها از طرف دیگر باعث پمپاژ حجم عظیمی از پول در بازارهای اقتصادی شده است، اما صنعت از بی‌نصیب‌ترین حوزه‌ها در این میان بوده تا جایی که به گفته یک اقتصاددان «در این شرایط ۸۰درصد از سرمایه‌گذاری‌ها از بخش صنعت خارج شده است.»

به گزارش ایسنا، نسبت بین فعالیت بانک‌ها با رونق فعالیت‌های تولیدی از آن دسته مقولات حساسی است که اگر به‌درستی تنظیم نشود، می‌تواند جلوی رشد و توسعه اقتصادی را بگیرد؛ بانک‌ها در کشورهای در حال توسعه مانند کشور ما باید علاوه بر فعالیت‌های مالی که دارند، تمرکز خود را بر حمایت از تولیدات صنعتی بگذارند. بانک‌ها با فراهم کردن تسهیلات مالی در موقع مناسب می‌توانند بستری برای رشد فعالیت‌های تولیدی باشند.

در چنین حالتی رشد نقدینگی متناسب با رشد ثروت در جامعه خواهد بود و پدیده‌هایی مانند تورم یا کاهش ارزش پول به این راحتی‌ها بروز پیدا نمی‌کند.

پول بدون پشتوانه ثروت هم نمی‌آورد

با این حال اگر رشد فعالیت‌های مالی در یک جامعه بیشتر از اندازه معمول و ظرفیت اقتصادی آن جامعه باشد، پول بیشتر لزوما به معنای ثروت بیشتر نخواهد بود؛ امری که احتمالا ادامه آن با افزایش حجم نقدینگی و بروز تورم همراه خواهد بود.

این مساله می‌تواند تبعات زیادی برای اقتصاد کشورها داشته باشد که افزایش فعالیت‌های سوداگرانه، تضعیف فعالیت‌های صنعتی و کاهش اشتغال از جمله آن‌ها خواهد بود. در این باره با یکی از اقتصاددان متخصص در حوزه مسائل صنعتی گفت‌وگویی داشته‌ایم.

محمدقلی یوسفی، عضو بازنشسته هیات علمی دانشگاه علامه طباطبایی با بیان اینکه ایران به دلیل اقلیم خشک با مشکل کشاورزی روبه‌رو است، اظهار کرد: از این‌رو ما باید بر تولید صنعتی متکی باشیم. برای اینکه تولید در کشور ما رونق پیدا کند، باید شرایط تولیدی فراهم شود. قوانین ثابت یکی از آن شرایطی است که می‌تواند باعث ایجاد امنیت سرمایه‌گذاری و در نهایت رشد تولید شود.

وی ادامه داد: با این حال در جامعه ما شرایط نهادی اجازه رشد را به تولید نمی‌دهد. نهادهای قانونی ما به سمت حمایت از تولید نمی‌روند، چراکه دولتمردان عموما برای حفظ شرایط موجود کار می‌کنند. آن‌ها به‌منظور اهداف انتخاباتی یا سیاسی خود به این فکر می‌کنند که در جامعه سطح مصرف در چه حدی است اما به این فکر نمی‌کنند که اوضاع تولید چگونه است.

روانه ارز نفتی، تورم و نقدینگی می‌سازد

او با تاکید بر اینکه ما از یک طرف دارای ثروت عظیم منابع طبیعی و نفت هستیم و از سوی دیگر نمی‌توانیم برای تولید استفاده کنیم، تاکید کرد: زمانی که ارز حاصل از فروش محصولات نفتی را وارد بازار می‌کنیم، باعث ایجاد تورم و نقدینگی می‌شود. در چنین شرایطی تجارت رشد بیشتری نسبت به تولید خواهد داشت.

وی با بیان اینکه در شرایط رونق تجارت بانک‌ها خلق پول می‌کنند، اظهار کرد: بانک‌ها از طریق خلق پول به بانک مرکزی اتکا می‌کنند که همین باعث افزایش پایه پولی در اقتصاد می‌شود. زمانی که نقدینگی در اقتصاد تولید می‌شود، دولت مجبور است برای جبران بدهی‌های خود از بانک مرکزی قرض کند.

این استاد دانشگاه با اشاره به اینکه دولت یازدهم برای کنترل نقدینگی در ابتدای کار خود نرخ سود بانکی را افزایش داد، گفت: در چنین شرایطی بسیاری از سرمایه‌داران ترجیح دادند سرمایه‌های خود را در بانک‌ها بگذارند و از سود آن استفاده کنند. در نتیجه این شرایط تولید جذابیتی برای سرمایه‌گذاران نداشت.

یوسفی همچنین عدم توان برخی از صنعتگران در اعاده وام‌های خود را یکی دیگر از علل افزایش نقدینگی ارزیابی کرد، به این صورت که این صنعتگران به دلیل عدم توان پرداخت بدهی‌های بانکی خود مجبور شده‌اند وام‌های خود را تمدید کنند و همین باعث شد نقدینگی افزایش پیدا کند.

پیامدهای تضعیف تولید صنعتی چیست؟

او در ادامه با اشاره به پیامدهای تضعیف تولیدات صنعتی بیان کرد: زمانی که تولیدات صنعتی ضعیف می‌شود، بسیاری از مشاغل هم از بین می‌روند، چراکه این صنعت است که می‌تواند قابلیت اشتغال‌زایی بالایی را فراهم کند. از سوی دیگر اگر تولید صنعتی رونق بگیرد، به‌دلیل توزیع سرمایه و تولید اشتغال که از این طریق انجام می‌شود، می‌تواند در ایجاد عدالت اجتماعی هم اثرگذار باشد.

یوسفی همچنین با بیان اینکه سرمایه‌گذاری بخش خصوصی روی ماشین‌آلات صنعتی بسیار کمتر از گذشته شده است، آمار سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی در این حوزه را حدود ۶درصد ارزیابی کرد که نسبت به گذشته روندی کاهشی داشته است.

افت سرمایه‌گذاری در حوزه ماشین‌آلات صنعتی

وی با بیان اینکه حتی دولت هم در حوزه ماشین‌آلات صنعتی سرمایه‌گذاری نکرده است، گفت: سرمایه‌گذاری دولت برروی ماشین‌آلات صنعتی تنها ۰.۹درصد است. همچنین سهم صنعت در تولید ناخالص داخلی به ۱۴درصد کاهش پیدا کرده است، در حالی که این نرخ در دنیا حدود ۲۵درصد است.

او در پایان با تاکید بر اینکه ۸۰درصد از سرمایه‌گذاری‌ها از بخش صنعت خارج شده است، پیامد چنین شرایطی را اشتغال‌زدایی گسترده از فضای اقتصادی ارزیابی کرد و گفت: از برنامه‌های اشتغال‌زایی دولت تنها ۱۵درصد آن‌ها محقق شده است؛ این یعنی اینکه ۸۵درصد مابقی مشاغل مدنظر دولت ایجاد نشده است.

گفتنی است بانک مرکزی اخیرا حجم نقدینگی را ۱۶۴۶ هزار میلیارد تومان اعلام کرده است. حجم نقدینگی با رشد ۲۰.۵درصدی نسبت به مردادماه سال گذشته تا ۱۶۴۶ هزار میلیارد تومان ثبت شده که این رقم در مقایسه با ۱۳۶۶ هزار میلیارد تومان مرداد ۱۳۹۵ تا بیش از ۳۰۰ هزار میلیارد تومان رشد دارد. همچنین نسبت به اسفندماه سال گذشته ۷.۸دهم درصد رشد دارد. این در حالی است که در مقایسه با ۱۶۰۲ هزار میلیارد تومان تیرماه امسال نیز حدود ۴۴ هزار میلیارد تومان در یک ماه افزایش داشته است.

بانک مرکزی موظف به ارائه پیشنهادات اجرایی برای اصلاح نظام بانکی شد

همتی: عرضه ارز در بازار ثانویه شتاب می‌گیرد

فرصت امروز: اعلام رئیس‌کل بانک مرکزی درباره افزایش عرضه ارز وارداتی در روزهای آینده، تمهیدات بانک مرکزی و تخصیص یکصد هزار دینار برای زائران اربعین حسینی، رشد ۱۲درصدی تسهیلات پرداختی بانک‌ها در نیمه نخست امسال و همچنین وظیفه بانک مرکزی در ارائه پیشنهادات اجرایی برای اصلاح نظام بانکی ازجمله مهم‌ترین خبرهای بانکی در روز گذشته بود.

رئیس‌کل بانک مرکزی دیروز از فراهم شدن زمینه برای افزایش عرضه ارز در بازار ثانویه خبر داد و اعلام کرد: از ابتدای امسال بیش از ۲۷میلیارد دلار از طریق بانک مرکزی و سامانه نیما برای واردات تامین شده است. عبدالناصر همتی معتقد است که با مجوز اخذ شده از سران قوا مبنی بر خرید و عرضه ارز صادرکنندگان غیرنفتی توسط بانک مرکزی، عرضه ارز در بازار ثانویه شتاب بیشتری بگیرد.

همتی با اشاره به ابلاغ مصوبه شورای هماهنگی اقتصادی سران قوا مبنی بر تأکید بر عرضه ارز ناشی از صادرات غیرنفتی به سامانه نیما و یا وارد کردن آن به چرخه اقتصاد کشور به ترتیبی که بانک مرکزی مشخص می‌کند، در هفته‌های آینده شاهد شتاب گرفتن و افزایش عرضه ارز برای تأمین واردات خواهیم بود.

وی تأکید کرد: ظرف هفته جاری ضوابط مربوط در کارگروهی با مشارکت وزارتخانه‌های ذی‌ربط و بانک مرکزی و نمایندگان تجار، بازرگانان و فعالان اقتصادی بررسی و تصمیم‌گیری خواهد شد.

رئیس‌کل بانک مرکزی حجم مبادله (خریدوفروش) در بازار ثانویه را طی حدود دو ماه گذشته معادل ۷.۳ میلیارد یورو اعلام کرد و پیش‌بینی کرد با مجوز اخذ شده از سران قوا مبنی بر خرید و عرضه ارز پتروشیمی‌ها و سایر صادرکنندگان غیرنفتی توسط بانک مرکزی، عرضه در این سامانه شتاب بیشتری بگیرد و برخی از مسائل مطرح در حاشیه آن نیز مرتفع شود.

همتی با اشاره به تأمین بیش از ۲۷ میلیارد دلار از ابتدای سال برای واردات کشور از طریق بانک مرکزی و سامانه نیما که ۹.۵ میلیارد دلار از مبلغ اختصاصی بابت ۲۵ قلم کالاهای اساسی و ضروری بوده است، اولویت‌بندی و توجه به نیازهای واقعی وارداتی در شرایط فعلی کشور را در هنگام ثبت سفارش وظیفه خطیری دانست که وزارت صمت با هماهنگی وزارتخانه‌های دیگر بایستی به آن توجه کند.

رئیس‌کل بانک مرکزی عدم ارائه ارز ناشی از صادرات به کشورهای همسایه نظیر عراق و افغانستان، تحت عنوان صادرات ریالی را غیرقابل‌قبول دانست و تأکید کرد صادرات ریالی مفهومی جز خروج سرمایه ندارد و ارز ناشی ازاین‌گونه صادرات، خصوصاً صادرات عمده، هم باید به چرخه اقتصاد کشور برگردد.

وی ضمن تقدیر از تلاش فعالان اقتصادی و بازرگانی در توسعه صادرات کشور تأکید کرد مصوبه سران قوا اختیارات لازم به بانک مرکزی برای پیگیری قضایی جهت اعمال این مصوبه، یعنی آوردن ارز صادرات غیرنفتی به چرخه اقتصاد، داده است و امیدوارم بانک مرکزی به‌هیچ‌وجه مجبور به استفاده از این اختیار خود نباشد.

بانک مرکزی موظف به ارائه پیشنهادات اجرایی برای اصلاح نظام بانکی شد

همچنین براساس تازه‌ترین نشست اعضای شورای عالی هماهنگی اقتصادی، بانک مرکزی موظف به ارائه پیشنهادات اجرایی برای اصلاح نظام بانکی به جلسه سران شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اعضای شورای عالی هماهنگی اقتصادی در جلسه صبح شنبه به ریاست حسن روحانی رئیس جمهور، پس از ارائه گزارش رئیس کل بانک مرکزی در مورد چالش‌های نظام بانکی، بر حمایت از اقدامات بانک مرکزی در زمینه اصلاح نظام بانکی تاکید کردند.

در این جلسه بانک مرکزی نیز موظف شد که پیشنهادات اجرایی برای اصلاح نظام بانکی را به جلسه سران ارائه کند.

همچنین در این جلسه، اعضای شورای عالی هماهنگی اقتصادی بر تسریع در روند واگذاری سهام موسسات دولتی و عمومی غیردولتی به بخش خصوصی در راستای اصل ۴۴ قانون اساسی و تاکیدات مقام معظم رهبری تاکید کردند.

تمهیدات بانک مرکزی برای زائران اربعین حسینی

همچنین بنابر تهمیدات اندیشیده‌شده در بانک مرکزی زائران اربعین حسینی می‌توانند مبلغ یکصد هزار دینار عراق را از طریق ساز و کار طراحی شده در بانک ملی ایران خریداری و اسکناس دینار را در سه شهر عراق و سه نقطه مرزی(مجموعا پنجاه نقطه) تحویل گیرند.

بانک مرکزی اعلام کرد که در راستای تسهیل زیارت حضرت ابا عبدالله حسین (ع) در ایام اربعین حسینی، زائران می‌توانند از طریق بانک ملی ایران مبلغ یکصد هزار دینار عراق را با نرخ هر دینار ۹۶ ریال و با پرداخت معادل ریالی آن خریداری کنند و اسکناس دینار را در نقاط مشخص‌شده شهرهای نجف، کربلا، کاظمین و همچنین سه نقطه مرزی مقابل مرزهای مهران، چذابه و شلمچه (در داخل کشور عراق) تحویل گیرند.

بر همین اساس ضمن تاکید بر اینکه نیاز به مراجعه حضوری به هیچ یک از شعب بانک ملی نیست، تصریح می‌شود زائران می‌توانند با مراجعه به پایگاه اطلاعاتی بانک ملی ایران به آدرس .WWW BMI.IR از آخرین جزییات و شیوه اجرایی موضوع اطلاعات لازم را کسب کنند.

رشد ۱۲درصدی تسهیلات پرداختی بانک‌ها

بانک مرکزی روز گذشته از رشد ۱۲درصدی تسهیلات پرداختی بانک‌ها در نیمه نخست امسال خبر داد و اعلام کرد: تسهیلات پرداختی بانک‌ها به بخش‌های اقتصادی در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۷ در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۱۲.۱درصد افزایش یافته است.

طبق گزارش بانک مرکزی، مجموع تسهیلات پرداختی بانک‌ها به بخش‌های اقتصادی در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۷ مبلغ ۳۰۳۲.۱ هزار میلیارد ریال بوده که این میزان در مقایسه با دوره مشابه سال قبل، مبلغ ۳۲۷.۹ هزار میلیارد ریال (معادل ۱۲.۱درصد) بیشتر شده است.

بر این اساس سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش کلیه بخش‌های اقتصادی در شش ماهه سال جاری مبلغ ۱۸۶۱.۲ هزار میلیارد ریال معادل ۶۱.۴درصد کل تسهیلات پرداختی است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۱۳۶.۶ هزار میلیارد ریال معادل ۷.۹درصد رشد داشته است.

همچنین سهم تسهیلات پرداختی بابت تأمین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در شش ماهه نخست سال جاری معادل ۶۹۴.۴ هزار میلیارد ریال بوده که حاکی از تخصیص ۳۷.۳درصد از منابع تخصیص یافته به سرمایه در گردش کلیه بخش‌های اقتصادی (مبلغ ۱۸۶۱.۲ هزار میلیارد ریال) است.

خاطرنشان می‌شود از مجموع ۸۴۶.۷ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن، مبلغ ۶۹۴.۴ هزار میلیارد ریال (معادل ۸۲درصد) برای تأمین سرمایه در گردش پرداخت شده است که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تأمین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال جاری است.

براساس این گزارش تعداد ۱۳۴۱۴۶ فقره تسهیلات به بخش صنعت و معدن با میانگین پرداختی هر فقره ۶.۳ میلیارد ریال پرداخت شده که بیشتر از میانگین پرداختی سایر بخش‌ها است. در بخش خدمات نیز تعداد ۲۴۱۲۹۸۴ فقره تسهیلات با میانگین پرداخت هر فقره ۰.۵ میلیارد ریال پرداخت شده است.

مکاتبه با مراجع بین‌المللی تا اصلاح شاخص‌های اقتصادی

صعود ۱۹ پله‌ای ایران در رتبه آزادی اقتصادی

در پاییز سال گذشته گزارش کسب‌وکار بانک جهانی نشان از نزول چهار پله‌ای رتبه ایران در شاخص فضای کسب‌وکار داشت. این گزارش می‌گفت رتبه ایران در شاخص فضای کسب و کار در سال ۲۰۱۸ از ۱۲۰ به ۱۲۴ رسیده است درحالی‌که پیش از آن، در پایان دولت دهم و با روی کار آمدن دولت یازدهم از رتبه ۱۵۰ به رتبه ۱۱۸ رسیده بود. تحلیلگران در آن زمان این ارتقای رتبه را بیش از هر چیز به اصلاح اطلاعات ارائه‌شده به بانک جهانی نسبت دادند؛ عاملی که بعدها، با افت چهار پله‌ای دوباره پای آن را وسط کشیدند. پس از انتشار گزارش بانک جهانی این دولتی‌ها بودند که از بخش خصوصی به عنوان گزارشگر وضعیت ایران به بانک جهانی انتقاد کردند چراکه معتقد بودند این بخش پاسخ منصفانه‌ای به پرسش‌های بانک جهانی نداده است.

فریال مستوفی، رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران صبح شنبه در نشست خبری درباره ارتقای ۱۹ پله‌ای رتبه ایران در شاخص بین‌المللی آزادی اقتصادی گفت: متاسفانه بانک جهانی پرسشنامه‌ها را می‌فرستد و مشخص نیست که این پرسشنامه‌ها به دست چه کسانی می‌رسد و با چه اطلاعاتی پر می‌شود. موسسات بین‌المللی هم اطلاعات‌شان را از موسسات بین‌المللی مثل بانک جهانی دریافت می‌کنند. در چنین شرایطی باید با مراجعی مثل بانک جهانی مکاتبه کنیم و تفاوت واقعیت تا برداشت‌ها را تا اصلاح شاخص ادامه دهیم.

مستوفی گفت: موسسه فریزر یک موسسه تولیدکننده آمار و اطلاعات نیست بلکه آن را از دیگر مراجع دریافت می‌کند. اصلاح آمار عرضه شده به چنین موسساتی منوط به بهبود روابط با دنیا و ارائه بهتر و بیشتر اطلاعات است. عضو هیات نمایندگان اتاق تهران همچنین در پاسخ به سوالی درباره اثرگذاری تلاش یکساله مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران بر گزارش آینده مراجعی مثل بانک جهانی از وضعیت کسب وکار کشورمان گفت: گزارش کامل این موسسه درباره بهبود رتبه ایران در شاخص بین‌المللی آزادی اقتصادی پس از تکمیل برای ارتباط موثر و روشن‌تر شدن وضعیت ایران در شاخص‌های بین‌المللی مورد استفاده قرار خواهد گرفت. همچنین مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی تهران در این نشست گفت: شاخص ایران در آزادی‌های اقتصادی از رتبه ۱۴۹ با ۱۹ پله صعود به ۱۳۰ رسیده که موفقیت بزرگی است هرچند که هنوز هم جایگاه خوبی نیست.

خوانساری ادامه داد: ۳ سال پیش و پس از برجام، فکر کردیم توپ در زمین بخش خصوصی است و حجم تجارت را با دنیا افزایش داده و به بازارهای دنیا راه پیدا کنیم. وی افزود: در اولین قدم باید سرمایه‌گذاری‌های خارجی افزایش یابد؛ با وزارت اقتصاد مطالعاتی را برای ارتقای شاخص‌های مختلف آغاز کردیم.

وی ادامه داد: معاونت اقتصادی وزارت اقتصاد درباره هزینه‌های واردات و صادرات کار کردند و درباره ۵شاخص اساسی با اتاق ایران همکاری کردیم. خوانساری به همکاری مرکز سرمایه‌گذاری اتاق تهران با موسسه فریزر اشاره کرد و اظهار داشت: رئیس موسسه کانادایی فریزر با نهادها و موسسات مختلف و مسئولان قضایی دیدار کرد.

رئیس اتاق تهران با بیان اینکه عدم انتشار آمار درست باعث شده تا تصویر نادرستی از ایران وجود داشته باشد. وی با بیان اینکه قطعا مشاوره‌ها و راهکارهای بخش خصوصی برای مسائل اقتصادی به گوش دولت رسیده است، افزود: حتی رهبر معظم انقلاب در دیدار با اعضای دولت تصریح کردند که باید به راهکارهای بخش خصوصی توجه شود. رئیس اتاق بازرگانی افزود: امسال هم به دلیل تحریم و هم مباحث ارزی، اختلال‌هایی در اقتصاد کشور داشته‌ایم؛ حال رتبه کشور در آزادی‌های اقتصادی چه باشد، بحث دیگری است.

وی اعلام کرد که در دو مورد شورای بررسی‌های قوانین مزاحم در وزارت اقتصاد، آن دو موضوع بررسی و برطرف شد. خوانساری بر کنترل نقدینگی تاکید کرد و افزود: ما هم به‌دنبال آزادی تجارت خارجی هستیم؛ ما در اتاق مشکلات را بررسی و راهکار ارائه می‌کنیم اما اجرای این مسائل با دولت است.

وی خاطرنشان کرد که برخی از شاخص‌های بررسی شده استقلال دستگاه قضایی، دسترسی به نقدینگی سالم، آزادی مالکیت ارزهای خارجی، تغییرات نرخ تورم در پنج سال اخیر، تفاوت نرخ ارز رسمی و بازار آزاد، قوانین مالی، میزان مشارکت بانک‌های داخلی با بانک‌های خارجی، سود سپرده‌های بانکی و ... بوده‌اند.

بورس ۵ هزار و ۶۴۶ پله صعود کرد

باز هم صف‌های خرید و هیجان در بورس

بورس تهران اولین روز کاری هفته را با رشد قیمت سهام شروع کرد. در این بازار بار دیگر صف‌های فروش در خودرویی‌ها به صف‌های خرید بدل شد. اخبار مربوط به اقتصاد کلان در کشور بیش از گذشته جو بازار سهام را در دست گرفته و بازار را هیجانی کرده است.

بـه گزارش ایسـنا، در ایـن روزها اقتصـاد کلان روی جـو عمومی بازار سـهام به شـدت تاثیرگذار اسـت. تصمیمـات کلان اقتصادی در کنـار موضوعات مربوط به تحریم‌ها و سیاسـت‌های خارجه مسـتقیما بر تصمیم سـهامداران بـرای خرید و فروش تاثیـر می‌گذارد. از طرفی عملکرد بازارگردانان رسـمی و غیررسمی برخی از شرکت‌ها این روزها زیـر ذره‌بین رفتـه و در برخی از مواقع شـاهد عرضه‌هـا و خریدهای شبهه‌برانگیزی از طرف برخی حقوقی‌ها بودیم.

در نخسـتین روز هفته در حالی شـاخص کل بورس با رشد فزاینده روبه‌رو شـد که در هفته گذشـته قیمت‌ها روند کاهشی به خود گرفته بـود. می‌توان گفت در چند مـاه اخیر در معاملات بورس اوراق بهادار و فرابورس ایران مبانی بررسـی‌های بنیادی در شـرکت‌های برای خرید و فروش سـهام آن‌ها چندان معنی‌دار نبود، چراکه نوسـان قیمت‌ها و رکوردشـکنی‌ها بیشـتر به علت کلیت اقتصاد از جمله نرخ ارز بود که فرمان بازار سهام را در دست گرفته بود.

روز شنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران توانست ۵۶۴۶ واحد رشد کند و به تراز ۱۸۸ هزار و ۵۷۵ واحدی برسد. شاخص کل هم‌وزن نیز با ۶۷۵ واحد رشد، رقم ۲۹ هزار و ۶۵۹واحدی را تجربه کرد. شـاخص آزاد شـناور نیز ۶۱۸۳ واحد رشـد کرد و رقم ۲۶۲۱ واحـدی را تجربه کرد. شـاخص بازار اول و بـازار دوم به ترتیب ۴۵۶۷ و ۹۲۵۶ واحد رشد کرد.

فولاد مبارکه اصفهان، پتروشـیمی پارس و ملی صنایع مس ایران هر یک به ترتیب ۳۶۹، ۳۱۰ و ۲۸۴ واحد در افزایش شـاخص‌های بورس تاثیر مثبت داشتند، اما لابراتوار داروسازی دکتر عبیدی، فولاد خراسان و صنعتی بهشـهر هر یک به ترتیـب ۴۱، ۱۶ و ۱۱ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار داشتند.

فلزی‌ها توانسـتند بار دیگر رشـد قیمت را تجربه کنند. بسـیاری از نمادهـای ایـن گروه بیش از ۴درصد افزایش قیمـت را تجربه کردند و برخی از نمادها نیز شاهد صف خرید بودند. در گروه فرآورده‌های نفتی، کوک و سـوخت هسته‌ای بسیاری از سـهم‌ها روند رو به رشد را تجربه کردند و بار دیگر شاهد صف خرید بودند.

خودرویی‌هـا نیـز همگام با جو کلی بازار رشـد کردند و بسـیاری تا نزدیک مرز ۵درصد افزایش قیمت داشـتند. صف خرید در بسـیاری از سـهم‌های این گروه دیده می‌شـد. این در حالی است که در تعدادی از روزها در هفته‌های پیش سـهم‌های خودرویی شـاهد صف‌های فروش بود.

ارزش کل معاملات بورس تهران به رقم ۹۲۰میلیارد تومان رسید که این رقم ناشـی از دسـت به دست شدن ۲.۶ میلیارد سهم و اوراق مالی طی ۱۶۳ هزار و ۱۰۸ نوبت دادوستد بود.

آیفکس نیز رشد ۶۸.۵۹ واحدی را تجربه کرد و به رقم ۲۰۸۹ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران عدد ۸۳۴ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات عدد ۱.۱ میلیارد سهم و اوراق مالی را پشت سر گذاشت.

۳ روز تا پایان مهلت مشمولان سهام عدالت

مشمولان سهام عدالت که تاکنون شماره شبای حساب بانکی خود را در سامانه سـهام عدالت ثبت نکرده‌اند، فقط تا پایان مهرماه برای ثبت آن مهلت دارند.

مدتی اسـت که سازمان خصوصی‌سـازی اعلام کرده برای واریز سود سـهام عدالت به حساب مشمولان به شماره شـبای حساب بانکی آنها نیاز دارد، این مشمولان باید با مراجعه به سامانه سهام عدالت نسبت به ثبت این شماره اقدام کنند.

از فروردین سـال ۱۳۹۶ بود که سـازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد «مشـمولان سـهام عدالت می‌توانند با ورود به سـامانه سهام عدالت، شـماره شـبای بانکی خود را وارد کنند تا در زمان توزیع سـود سهام عدالت، این سـازمان از طریق آن شـماره شـبای بانکی اقدام به واریز مبلغ سود کند.»

بعد از اینکه مشمولان سـهام عدالت شماره حساب بانکی خود را در سامانه سـهام عدالت وارد کردند، سـازمان خصوصی‌سازی با همکاری بانک مرکزی اقدام به راستی‌آزمایی آن شماره‌ها کرد و در صورت تایید نشـدن شماره حسـاب، دوباره در پیامی از مشمول می‌خواست شماره شبای جدید را در سامانه وارد کند.

از سـال گذشته سازمان خصوصی‌سـازی مشمولان را به ۲۰ گروه دسـته‌بندی و به ترتیب سـود سهام عدالت را به حسـاب آنها واریز کرد. در این میان تعدادی از مشـمولان سـهام عدالت شماره شبای خود را در سامانه اعلام نکردند و در نتیجه سودی هم به حساب‌شان واریز نشد.

از نیمه اول شـهریورماه بنا به اجازه شورای عالی اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسـی در آخرین جلسـه این شـورا، این مهلت حداکثر تا پایان مهرماه سال جاری برای مشمولان تمدید شده است.

بنا بر مصوبه شـورای عالی اجرای سیاسـت‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی در آخرین جلسه این شورا، این مهلت حداکثر تا پایان مهر سال جاری برای مشـمولان تمدید شده است و پس از پایان مهرماه به هیچ وجه مشمولان سهام عدالت که شماره شبای بانکی اعلام نکرده باشند، اجازه این کار را نخواهند داشت.

به تازگی نیز سـازمان خصوصی‌سـازی به مشمولان سهام عدالت که تاکنون نسـبت به ثبت شماره شـبای بانکی خود اقدام نکرده‌اند، اعلام کرده که از این فرصت اسـتفاده و در اسـرع وقت شـماره شبای بانکی خود را در سـامانه وارد کنند و تأیید آن را از همین سـامانه بعد از دو هفته پیگیری کنند.

با امضای تفاهمنامه سازمان برنامه و بودجه و وزارت راه و شهرسازی

۱۰۰ هزار واحد مسکونی فرسوده نوسازی می‌شوند

با امضای تفاهم‌نامه برنامه تولید و اشتغال در حوزه بازآفرینی شهری پایدار بین سـازمان برنامه و بودجه کشـور، وزارت راه و شهرسـازی و صندوق توسـعه ملی، ۱۰۰ هزار واحد مسکونی کشور که بافت فرسوده دارند، بازسازی و نوسازی می‌شوند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، با حضور دکتر محمدباقر نوبخت رئیس سـازمان برنامه و بودجه کشـور، دکتر محمـد نهاوندیان معاون اقتصادی رئیس جمهوری و دکتر عباس آخوندی وزیر راه و شهرسـازی و دکتر شـهیدزاده رئیس هیأت عامل صندوق توسـعه ملی تفاهم‌نامه همکاری بین سازمان برنامه و بودجه، وزارت راه و شهرسازی و صندوق توسعه ملی در محل سازمان برنامه و بودجه کشور مبادله شد.

دکتر نوبخت، معاون رئیس‌جمهوری در مراسم امضای این تفاهم‌نامه اظهـار کرد: در شـرایطی که اقتصاد ملی ما بـا تهدید و تحریم مواجه است، انتظار این است که از ظرفیت‌های کشور برای کاهش آثار تحریم اسـتفاده کنیم. امضای موافقت‌نامه امروز زمینـه برخورداری از یکی از همین ظرفیت‌ها است که با اجرایی شدن آن یکصد هزار واحد مسکونی کشور که در مناطق بافت فرسوده قرار دارند، نوسازی می‌شوند.

وی افزود: علاوه بر این، سـاخت ۵۰هزار واحد مسکونی در شهرها به عنوان واحدهای مسـکونی حمایتی و ۵۰ هزار واحد مسکونی روستایی نیز در دسـتور کار قرار دارد که می‌تواند بـه موازات اجرای طرح فعلی عملیات اجرایی آن نیز آغاز شود.

رئیس سـازمان برنامه و بودجه تاکیـد کرد: ما از یک ظرفیت داخلی برای دورزدن تحریم و ایجاد تولید و اشتغال بهره برده‌ایم.

دکتـر نوبخـت ادامـه داد: مردم از مـا انتظار دارند در کشـوری که زلزله‌خیز است برای مقابله با حوادث غیرمترقبه نسبت به ایمن‌سازی و بازآفرینی ساخت و ساز مسکن اقدام کنیم.

بها دادن به کرامت انسانی از اهداف پروژه نوسازی بافت‌های فرسوده

در ادامه این جلسـه دکتر نهاوندیان، ضمن تشکر از سازمان برنامه و بودجـه برای محقق کردن مقدمات این طـرح بزرگ که از اولویت‌های رئیس‌جمهوری بوده اسـت، گفت: به عقیده من به غیر از ایمن‌سـازی بافت‌های فرسوده و اشتغال‌زایی که از اهداف این طرح به شمار می‌آید، بایـد از بها دادن به کرامت انسـانی افراد از مهم‌تریـن اثرات این پروژه یاد کرد.

وی دو اصـل محوری مورد تاکید در هویت این طرح را محله‌محور و مشـارکت‌محور بودن دانسـت و گفت: بنای ما بر این است که مدیریت این طرح با مشارکت دولت، بخش خصوصی و نهادهای مردمی باشد.

معاون اقتصادی رئیس جمهوری یادآور شـد باید در اجرای نوسازی بافت‌های فرسوده با سرعت مضاعف حرکت کنیم تا به اهداف موردنظر برسیم.

ساخت مسکن در بیابان در قالب مسکن مهر راهکار نیست

دکتـر آخوندی، وزیـر راه و شهرسـازی نیز در مراسـم امضای این یادداشت تفاهم‌نامه گفت: ساخت مسکن در بیابان در قالب مسکن مهر راهکار نیست، تنها راه همین بازآفرینی شهری است.

وی توان‌افزایی اجتماعی، مشـارکت مردم و بازگشت به تمدن شهری در شهرهای ایران را از جان‌مایه‌های اصلی این طرح ذکر کرد.

دکتر مرتضی شـهیدزاده، رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی هم یکـی از افرادی بود که در این جلسـه حضور داشـت که در سـخنان کوتاهی گفت: باید به دکتر نوبخت تبریک بگویم که توانسـته طی این مـدت همه پروژه‌های اجرایی مورد نیاز دولت را سـاماندهی و نظارت کنند.

وی افزود: صندوق توسعه ملی به عنوان یک سرباز همیشه آماده است که در کنار دولت باشـد تا در راسـتای راهبردهای مقام معظم رهبری حرکت کنیم.

ایـن گـزارش می‌افزاید: طبق ایـن تفاهم ۱۲۰ هزار فرصت شـغلی مستقیم و ۱۸۰ هزار فرصت شغلی غیرمستقیم در کشور ایجاد می‌شود.

شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران
شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
(۹۷/۱۲۵۰/۴۶)
نوبت دوم

مناقصه گزار: شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران - منطقه تهران
موضوع مناقصه: اجرای شبکه گاز محوطه و خطوط تغذیه توربین‌های مرکز مملکت
مبلغ برآورد مناقصه: ۴,۹۷۹,۷۰۷,۲۶۷ ریال
مدت زمان اجرا: ۳ ماه شمسی
نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۲۴۹,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت یک یا ترکیبی از ضمانت‌نامه‌های معتبر مندرج در بندهای الف، ب، ج، ح ماده ۴ آیین‌نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۶۹/۱۲۳۴۰۲ مورخ ۹۴/۹/۲۲ هیئت محترم وزیران، یا واریز وجه نقد به حساب شبا به شماره IR۵۷۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۰۴۶۸۷۱۲۰۲۱۷۵ نزد بانک مرکزی به نام ذیحسابی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه تهران.
شرایط شرکت در مناقصه: دارا بودن تأییدیه از اداره کارشناسی به صنایع شرکت گاز استان تهران.
زمان و مهلت خرید اسناد مناقصه: شرکت‌کنندگان می‌توانند ضمن واریز مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال به حساب شماره IR۵۷۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۰۴۶۸۷۱۲۰۲۱۷۵ بانک مرکزی به نام ذیحسابی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه تهران، پس از چاپ آگهی نوبت اول الی ۵ روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم به (استثناء روزهای پنج شنبه و جمعه و ایام تعطیل) جهت خرید اسناد مناقصه به آدرس مناقصه‌گزار در ذیل مراجعه نمایند.
زمان و مهلت تکمیل و تحویل اسناد مناقصه: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد
محل دریافت و تحویل اسناد مناقصه: تهران- جاده قدیم قم- سه راه خیرآباد- انتهای بلوار تأسیسات نفت ری- شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه تهران- طبقه همکف- امور حقوقی و قراردادها
توجه: قیمت‌های پیشنهادی می‌بایست متناسب با کالای ساخت داخل و با لحاظ کیفیت ارائه گردد و مناقصه گران ملزمند ضمن رعایت کیفیت کالای خریداری شده، از خرید کالا و مصالح خارجی که مشابه تولید داخلی دارند اجتناب نمایند.
زمان و محل گشایش پاکات: پیشنهادهای واصله روز یکشنبه مورخ ۹۷/۸/۲۷ رأس ساعت ۹:۰۰ در محل کمیسیون مناقصات این شرکت به نشانی تهران، جاده قدیم قم، سه راه خیرآباد، انتهای بلوار تأسیسات نفت ری، شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقهٔ تهران، طبقهٔ همکف با ارسال دعوتنامه قبلی جهت حضور، بازگشایی خواهد شد.
جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۰۲۱-۶۱۶۴۰۵۴۹ تماس حاصل فرمائید.
www.ioptc.ir
www.shana.ir
(شماره مجوز ۱۳۹۷.۳۳۵۴)
۳۳
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۷/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۷/۲۹
روابط عمومی

دریچه

بازار باید سهام ارزنده را تشخیص دهد

صعود شاخص ادامه دارد

عضو هیات مدیره فرابورس با اشاره به روند حرکتی دسته جمعی سهام در بازار سرمایه، لازمه تداوم رشد شاخص را تحقق پوشش ریسکی فراتر از انتظار سهامداران عنوان کرد.

علیرضـا کدیور، عضو هیـات مدیره فرابورس درباره تحـولات اخیر بازار و بازگشت مجدد بازار به روند صعودی طی دو روز اخیر گفت: بازار سهام، بازاری اسـت که منعکس‌کننده برآیند انتظارات سـرمایه‌گذاران از تمام رویدادهای اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، داخلی و خارجی است که تاکنون اتفاق افتاده یا ممکن است در آینده حادث شود.

وی ادامـه داد: اگر اتفاقاتی کـه در آینده می‌افتد با انتظار امروز بازار مغایر باشـد، طبیعتا بازاری که به واسـطه انتظارات رشـد کرده، روندش معکوس می‌شـود. به طور مثال چنانچه بازار انتظار وقوع اتفاقاتی را داشـته باشد که تاثیر مثبت بر سـهام دارد، اما عکس آن اتفاق بیفتد، دچار افت خواهد شـد یا برعکس!

کدیـور تحلیل روند پیـش روی بازار سـرمایه را نیازمند ثبات متغیرهای تاثیرگذار بر بازار دانسـت و افزود: با فرض ثبات نسبی کلیه متغیرهای فعلی برآورد من این است که روزهای آینده بازار پرنوسانی خواهیم داشت، به طوری که ممکن است بعضی روزها مثبت و بعضی روزها منفی باشد.

عضو هیات مدیره فرابورس در خصوص روند کلی پیش روی بازار خاطرنشان کرد: با فرض ثبات نسـبی متغیرها، روند کلی بـازار رو به بالا خواهد بود، اما با شیب ملایم، یعنی در دو هفته آینده شاخص نسبت به امروز بالاتر است.

رشد دسته‌جمعی، افت دسته‌جمعی

وی با اشـاره به رشـد برخی سـهام غیرارزنده در بازار تاکید کرد: مشکلی که در بازار وجود دارد- چه در زمانی که شـاخص روند به شـدت صعودی را تجربه می‌کرد و چه در روزهای ریزشـی- این اسـت که مثبت شدن بازار به نحوی اتفاق افتاد که همه سهم‌ها مثبت شدند؛ چه سهم‌هایی که بنیاد خوب داشـته و ارزنده بودند و چه سـهم‌هایی که غیرارزنده بودند. در این میان با وجود اینکه سهم‌های ارزنده رشد طبیعی خود را می‌کردند و هنوز نیز جای رشد داشتند به یک باره در کنار سهام غیرارزنده‌ای که حباب‌گونه رشد کرده بودند، ریزش کردند.

کدیور حرکت صعودی و نزولی همه سـهم‌ها با یکدیگر را روندی اشـتباه ارزیابی کرد و تصریح کرد: اگر همه بازار یکدسـت بالا برود اشتباه است، بازار یک جایی متوجه غیرارزنده بودن برخی از سهم‌ها می‌شود. در این شرایط آن سـهم‌ها شـروع به ریزش می‌کنند و بعد جو منفی ناشی از ریزش آنها باعث می‌شود که سهم‌های ارزنده هم شروع به ریزش کنند و شرایطی که در هفته گذشته شاهد آن بودیم اتفاق می‌افتد، بنابراین مشکل رشد دسته جمعی بازار این است که نتیجه آن افت دسته‌جمعی خواهد شد.

عضو هیات مدیره فرابورس با اشـاره به انتشـار گزارش‌های شـش ماهه شرکت‌ها و مثبت بودن اغلب این گزارش‌ها، درباره چگونگی تشخیص سهام ارزنده از بین این گزارش‌ها گفت: گزارش‌های شـش‌ماهه اغلب گزارش‌های خوبی اسـت، حتی بعضا نسبت به شـش ماهه سال گذشته، از پوشش سود بالاتری برخوردار هستند و شرکت‌ها سودسازی بالاتری نسبت به سال گذشته داشـته‌اند و در مقابل نیز شـاخص بورس نیز نسبت به سال گذشته دو برابر شده است.

وی انتظارات کارشناسـان و تحلیلگران حرفه‌ای بازار در پوشـش سود دو برابری شرکت‌ها نسبت به سال گذشته را منطقی دانست و با ذکر یک مثال افزود: چنانچه سـال گذشته شرکتی ۱۰۰ میلیون تومان در شش ماهه سود سـاخته اسـت، اکنون این انتظار وجود دارد که امسـال در شش ماهه ۲۰۰ میلیون تومان سود بسازد و قیمت آن هم متناسب با این انتظار در یک سال اخیر رشـد کرده اسـت. کدیور تداوم رشد سهام شرکت‌ها را منوط به تحقق سودی بیش از انتظار بازار عنوان کرد و تصریح کرد: اگر شرکتی در نظر دارد تا در مدت شش ماه، به ۲۰۰ میلیارد تومان سود برسد و در عمل ۲۵۰میلیارد تومان محقق کنـد، آن وقت فراتر از انتظار بازار عمل کرده و این امر موجب می‌شود که سهم رشد کند.

وی ادامه داد: اگر شـرکت مذکور کمتر از عدد قول داده شـده مثلا ۱۸۰ میلیارد تومان پوشـش سـود را اعلام کند و تنها ۸۰درصد نسـبت به ۱۰۰ میلیارد تومان سال گذشته اعلام کند، چون پایین‌تر از انتظار بازار است باعث می‌شود که سهام این شرکت افت کند و این به معنای نسبی بودن گزارش‌ها است. یعنی درست اسـت که گزارش‌های شش ماهه نسبت به پارسال بهتر اسـت، اما قیمت سهم‌ها هم نسبت به پارسال بیشتر شده است و بخشی از این گزارش‌های خوب اصطلاحا پیشخور شده است و اثرش را بر قیمت سهام شـرکت‌ها گذاشته اسـت، پس عاملی که می‌تواند باعث شود تا باز هم سهام برخی شرکت‌ها رشد کند این است که این شرکت‌ها فراتر از انتظار بازار سود گزارش کنند. علیرضا کدیور صنایع کالامحور و صادراتی را دارای توان تحقق پوشـش ریسک فراتر از انتظار بازار ارزیابی کرد و افزود: بعضی از شرکت‌های پالایشگاهی، پتروشـیمی، فلزی و معدنی شرکت‌هایی هستند که می‌توانند شرایط فراتر از انتظار بازار را محقق کنند و می‌توانند همچنان رشد کنند.

پیش‌بینی روند بازار تا پایان سال

وی با مثبت خواندن روند بازار تا پایان سال پیش‌بینی کرد: تحلیل‌ها نشان می‌دهد با فرض ثبات شـرایط فعلی و ثبات همه متغیرها، برآیند متغیرهای تاثیرگذار بر بازار در چند هفته و حتی چند ماه آینده از ثبات نسبی برخوردار اسـت. بر همین اسـاس می‌توان پیش‌بینی کرد شاخص تا پایان سال ۹۷ به ۲۰۰ هزار واحد خواهد رسـید و یا حتی فراتر از ۲۰۰ هزار واحد هم خواهد رفـت، اما اگر متغیرهای فعلی تغییر کنند این تحلیـل به اصلاح و بازنگری احتیاج دارد.

فاصله نرخ ارز آزاد و نیما، واردات را جذاب کرده است

به مناسبت روز ملی صادرات رئیس کنفدراسیون صادرات دیروز در محل اتاق بازرگانی ایران به تشریح آمارهای تجارت خارجی، مهم‌ترین مسائل پیش روی صادرات غیرنفتی و راهکارهای افزایش صادرات به عنوان مهم‌ترین عامل ارزآوری به کشور در شرایط اقتصادی حال حاضر پرداخت.

به گزارش ایسنا، محمد لاهوتی در نشست خبری اظهار کرد: در شش ماهه نخست امسال، ۲۳ میلیارد دلار صادرات انجام شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۳درصد رشد داشته است، اما در مقابل واردات کاهشی بوده و با حجم ۲۲ میلیارد و ۱۸۲ میلیون دلار با افت ۳ میلیارد دلاری نسبت به سال گذشته کاهش واردات داشته‌ایم. به طور کلی اما تراز تجاری ایران در نیمه اول امسال با ۹۴۰میلیون دلار، مثبت شده است و عراق شریک دوم تجاری ایران شده است و بعد از عراق، به ترتیب امارات، افغانستان و هند بازارهای هدف کالای ایرانی بوده‌اند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران افزود: با توجه به اهمیت بازار عراق، با سیاست‌گذاری‌ها می‌توان شرایط متفاوت را برای این بازار رقم زد. علاوه بر این کاهش صادرات به کشورهای اروپایی را نسبت به سال گذشته شاهد هستیم که البته بیشتر تحت تاثیر تحریم‌هایی بوده است که اعمال خواهد شد.

وی تصریح کرد: ارز نیمایی جذابیت واردات را تشدید کرده است و تاکنون براساس آمارهای اعلامی ۵۶.۵ میلیارد یورو ثبت سفارش تا پایان مهرماه صورت گرفته است. البته این به معنای واردات و تخصیص ارز وارداتی نیست ولی نشانگر تقاضایی بیش از میزان سال گذشته برای واردات تا حدود دو برابر است و کماکان فاصله ارز نیما و بازار ارز، جذابیت در واردات را افزایش می‌دهد و همان شرایطی که در بازار ۴۲۰۰ تومانی و فاصله آن با ۸هزار تومان را سبب شد و دولت را مجبور به دریافت مابه‌التفاوت کرد، رخ داده است، پس سیاست‌گذاری‌ها به سمت درستی حرکت نکرده است.

به گفته لاهوتی، در شش ماه اول امسال، بعد از ۱۴سال مجدد صادرات مورد تهدید واقع شده است و موضوع شعار حمایت از صادرات که از بعد از رفع تعهد ارزی در دولت اصلاحات و برداشته شدن تعهد ارزی همه به سمت حمایت از صادرات بوده‌اند که صادرات از ۷ میلیارد دلار را به ۵۰ میلیارد دلار رساند، تحت‌الشعاع قرار گرفته است و صادرات در شرایط کنونی با مشکلات جدی مواجه است.

وی اظهار داشت: قوانین و بخشنامه‌های خلق‌الساعه، محدودیت و موانع صادراتی، بازگشت ارز حاصل از صادرات به خصوص در مورد بازار عراق و افغانستان از جمله مشکلات پیش روی صادرات است.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با تاکید مجدد مبنی بر اینکه صادرکنندگان از برگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی دفاع می‌کنند، گفت: منابع حاصل از صادرات باید منافع خود را برای اقتصاد کشور داشته باشند، اما صادرکنندگان تا به امروز هم ارز حاصل از صادرات را به کشور برمی‌گرداندند و اگر مستندات یا روش‌هایی از سوی دولت اعمال نشده است که به وضوح و شفافیت خود را نشان دهد، دلیل آن تحریم بانکی بوده است که نتوانستیم از روش‌های بانکی استفاده کنیم، در حالی‌که بانک مرکزی می‌تواند در یک بازه ۵ ساله آمار ارز ارائه شده از سوی بانک مرکزی را ارائه دهد.

وی اظهار داشت: در دولت نهم که پیمان‌سپاری ارزی اجرایی شد، مشخص شد که ۸۰درصد ارز صادراتی به چرخه اقتصادی کشور برگشته است.

لاهوتی نرخ پایه صادراتی را یکی از معضلات پیش روی صادرات کشور دانست و گفت: شرایط برای استفاده از کارت‌های یکبار مصرف مهیا خواهد شد و این امر موجب شده است که صادرکنندگانی که به صورت شفاف و سیستماتیک عمل می‌کنند، با مشکلات جدی روبه‌رو شوند.

با اینکه نخ هم وجود ندارد، تولیدکنندگان به کارشان ادامه می‌دهند

نماینده اتحادیه پوشاک بیان کرد از طراح‌ها و تولیدکنندگان پوشاک تشکر می‌کنم که با وجود همه کمبودها و با اینکه ابتدایی‌ترین ابزار خیاطی که نخ است، وجود ندارد، باز هم دارند به کارشان ادامه می‌دهند.

به گزارش ایسنا، احمد داورزنی در مراسم افتتاحیه سومین نمایشگاه لباس عاشورایی بیان کرد: امسال که به ویترین‌ها و پوشش خانم‌ها که نگاه می‌کردیم خودش یک نمایشگاه عظیمی برای امام حسین (ع) بود و نشان می‌داد که این فرهنگ سال‌های سال ادامه پیدا خواهد کرد. ما هنوز اول راه نیستیم و لاک‌پشتی حرکت می‌کنیم و به آنجایی که می‌خواسته‌ایم، نرسیده‌ایم.

او ادامه داد: ما اتاق فکری داریم و شاهد کمبودها و نارسایی‌هایی هستیم و زمانی که خروجی آن یعنی آنچه که تولید شده را در جامعه می‌بینیم متوجه می‌شویم که کار تولید شده است. در این مراسم جای بحث درباره ضعف‌ها و پوشش‌های مردم و ویترین‌های فروشگاه‌ها نیست. با وجود نوسانات سیاسی که شاهد آن هستیم نمایشگاه لباس عاشورایی همچنان به راه خودش ادامه می‌دهد. مد یک فکر است و این نیست که لباس پاره و موهای ژولیده باشد. زمانی که ما برای لباس کشور خود ارزش قائل شویم هویت پیدا می‌کنیم.

آینده خوبی پیش‌روی ماست

سومبات هاکوپیان به عنوان سخنران دیگر این مراسم که صبح روز ۲۸ مهرماه در تالار رودکی برگزار شد، اظهار کرد: نکته مهم، وحدت موجود بین همه اندیشمندان در صنعت پوشاک است. من هرگز مساله اقلیت را نپذیرفتم، زیرا قبل از آنکه خودم را یک ارمنی بدانم، یک ایرانی می‌دانم. ما اقوام ایرانی مانند شاسی‌های سیاه و سفید یک پیانو هستیم که صدای زیبایی را می‌توانیم دربیاوریم.

این تولیدکننده پوشاک ادامه داد: امروز، همه ما برای اولین بار پذیرفتیم که طراحی، حاصل اندیشه و فکر است و می‌توانیم آن را تکامل ببخشیم. همه اندیشمندان الهام از پدیده‌های طبیعی و اجتماعی را در کارهای‌شان در نظر می‌گیرند.

من به آینده این کشور و این صنعت اطمینان خاطر دارم و می‌دانم آینده خوبی پیش‌روی ماست. ما از کالاهای خارجی هراس نداریم، بلکه با آنچه که منافع ملی ما را به خطر می‌اندازد مخالف هستیم. کمبود مواد اولیه نیز گذراست و ما دوران سخت‌تر این را هم پشت سر گذاشته‌ایم، بنابراین گام‌هایی که شروع شده باید با سرعت بیشتر ادامه پیدا کند.

این مساله را تنها با شعار نمی‌شود حل کرد

رئیس اتحادیه سراجان کشور نیز به عنوان سخنران دیگر این مراسم بیان کرد: جوانان ما مد را دوست دارند و دشمنان می‌دانند بهترین راه برای ورود به مسائل فرهنگی همین موضوع است. امروزه از طریق فضای مجازی وارد شده‌اند تا ضرباتی را به فرهنگ ما بزنند. فرهنگی که مثل ورزش دومیدانی مادر ورزش‌هاست. به همین دلیل باید به فرهنگ اهمیت دهیم.

محسن خردمند ادامه داد: قبل از کارگروه مد و لباس هیچ جایگاهی نبود که اتحادیه‌ها را کنار هم جمع کند، بنابراین هر کسی هر کاری که می‌توانست انجام می‌داد اما با ورود کارگروه مد و لباس این اتفاق افتاد و اگر بتوانیم بین خود اتحاد داشته باشیم، می‌توانیم از این دوران به خوبی عبور کنیم و اگر تعلل کنیم ضربات جبران‌ناپذیری را در این عرصه خواهیم دید.

او اضافه کرد: به عقیده من تنها نمی‌شود با شعار این مساله را حل کرد و حتما باید با همت و تلاش از این دوره عبور کنیم. ما در بازار شاهد کالاهای بسیاری هستیم که ایرانی هستند اما با برندهای خارجی و چند برابر قیمت به فروش می‌رسند.

تراز تجاری کشور مثبت شد

لاهوتی از مثبت شدن تراز تجاری ایران در نیمه اول سال با ۹۴۰ میلیون دلار خبر داد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمد لاهوتی رئیس کنفدراسیون صادرات در نشست خبری با اصحاب رسانه گفت: در حال حاضر شرایط سختی برای صادرات وجود دارد. در نیمه نخست امسال به‌دلیل نوسانات نرخ ارز صادرات با موانع جدی روبه رو شد. وی با اشاره به اینکه تراز تجاری ایران در نیمه اول امسال با ۹۴۰ میلیون دلار مثبت شده است، اظهار کرد: کشور عراق شریک دوم تجاری ایران است.

لاهوتی در ادامه گفت: از ۲۱ فروردین سال جاری تا به امروز ۴ الی ۵ نامه به معاون رئیس جمهور زده شده است. این در حالی است که کمیته ارزی اتاق ایران، اتاق بازرگانی ایران و اتاق بازرگانی تهران با یک روش مشخص و واحد نسبت به اصلاح دستورالعمل‌ها درخواست‌های خود را ارسال کرده‌اند و تاکنون بخشی از دستورالعمل‌ها اصلاح شده است اما هم‌اکنون یکی از سخت‌ترین شرایط را در بخش صادرات تجربه می‌کنیم و این موضوعاتی که در شش ماه گذشته به دلیل نوسانات نرخ ارز اتفاق افتاده و سیاست‌هایی که اتخاذ شده است، به نوعی صادرات را با موانع جدی روبه‌رو کرده است.

لاهوتی با اشاره به اینکه در شش ماهه اول امسال، بعد از ۱۴ سال مجددا صادرات مورد تهدید قرار گرفته است، یادآور شد: شعار حمایت از صادرات که بعد از رفع تعهد ارزی در دولت اصلاحات و برداشته شدن تعهد ارزی همه به سمت حمایت از صادرات بوده‌اند که صادرات از ۷ میلیارد دلار را به ۵۰میلیارد دلار رساند.

وی با اشاره به اینکه در دولت نهم پیمان‌سپاری ارزی اجرایی شد، گفت: ۸۰درصد ارز صادراتی به چرخه اقتصادی کشور برگشته است.

به گفته رئیس کنفدراسیون صادرات ایران کاهش صادرات به کشورهای اروپایی را شاهد هستیم که البته بیشتر تحت تاثیر تحریم‌هایی بوده است که اعمال خواهد شد.

لاهوتی گفت: عدم تصویب fatf مشکلات بانکی را دوچندان می‌کرد، گرچه منتظر هستیم نظر شورای نگهبان نیز اعلام شود، اما اتفاق مناسبی که شب گذشته رخ داد آن بود که fatf در مورد آخرین زمان اعلامی را که برای ایران تا چند روز پیش اعلام کرده بود، تصمیم‌گیری کرد و اجازه داد تا ۴ماه دیگر ایران فرصت داشته باشد تا مطابق با استانداردهای fatf خود را تطبیق دهد.

اخبار

تولید زیتون به ۹۰ هزار تن می‌رسد

مجری طرح زیتون وزارت جهاد کشاورزی گفت پیش‌بینی می‌شود، امسال با ۵درصد افزایش نسبت به سال قبل، ۹۰ هزار تن از این محصول در کشور تولید شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، رحمت‌اله پریچهر مجری طرح زیتون وزارت جهاد کشاورزی اظهار کرد: بخشی از نهال‌هایی که در سنوات گذشته کشت شده بود به باردهی رسیده و از این رو در سال جاری افزایش تولید دانه زیتون پیش‌بینی شده است.

وی از کشت زیتون در ۲۶ استان کشور خبر داد و گفت: تلاش می‌کنیم استان‌های روغن‌خیز به سمت تولید روغن زیتون سوق پیدا کنند.

پریچهر، تولید روغن زیتون را از اولویت‌های وزارت جهاد کشاورزی دانست و افزود: مهم‌ترین هدف ما ارتقای بهره‌وری عوامل تولید، اقتصادی کردن تولید زیتون و کمک به سلامت جامعه است.

به گفته وی، سالانه بین ۵تا ۷ هزار تن در کشور روغن زیتون تولید و همین میزان هم وارد می‌شود.

مجری طرح زیتون وزارت جهاد کشاورزی درباره قیمت روغن زیتون بیان کرد: روغن زیتون در گروه دوم کالاهای اساسی قرار دارد و ارز ۴۲۰۰ تومانی به آن تعلق نمی‌گیرد و از این رو قیمت روغن زیتون رقابتی خواهد شد.

وی به باغداران توصیه کرد برای تولید روغن زیتون تلاش کنند چرا که موجب بهبود صنعت آن و اقتصاد ملی می‌شود.

پریچهر با اشاره به این که بیش از ۵۰ رصد ارقام زیتون کشت شده در ایران، روغنی هستند، بیان کرد: بخشی از ارقام زیتون دو منظوره هستند به طوری که می‌توان علاوه بر استفاده از دانه، از آن روغن به‌دست آورد.

وی افزود: صنایع روغن‌کشی در این حوزه به اندازه کل تولید داخل ظرفیت دارد و نیازی به افزایش ظرفیت این صنایع نیست.

مجری طرح زیتون وزارت جهاد کشاورزی بر ادامه ممنوعیت واردات میوه و کنسرو زیتون به کشور تاکید و تصریح کرد: واردات روغن زیتون با تعرفه ۲۶درصد آزاد است.

وی با اشاره به اینکه در ایران ۲.۵ برابر سرانه دنیا، کنسرو زیتون مصرف می‌شود، گفت: سرانه مصرف روغن زیتون در کشور حدود ۱۳۵ گرم به ازای هر نفر است.

پریچهر تولید ۲۰۰ هزار تن میوه زیتون را از اهداف برنامه ششم توسعه اعلام کرد و افزود: در این برنامه هدف‌گذاری شده که سرانه مصرف روغن زیتون به ۲۰۰ گرم به ازای هر نفر برسد.

به گفته وی، سال گذشته ۶۵درصد میوه‌های زیتون به کنسرو و ۳۳درصد به روغن تبدیل شد.

پریچهر ادامه داد: کیفیت زیتون در ایران به علت شرایط آب و هوایی و ارقام مورد استفاده بسیار خوب است.

وی در پایان تصریح کرد: ما انتقال ژرم پلاسم زیتون از کلکسیون شورای بین‌المللی زیتون و روغن زیتون را در دستور کار داریم.

مجری طرح زیتون وزارت جهاد کشاورزی افزود: ما همچنین دعوت از مدرسان شورای بین‌المللی زیتون و روغن زیتون برای برگزاری کارگاه‌های آموزشی و شرکت کارشناسان در دوره‌های آموزشی این شورا را در برنامه‌های خود قرار داده‌ایم.

سوریه کانال صادرات کالای ایرانی به کشورهای عربی می‌شود

رئیس اتاق بازرگانی تهران گفت با توجه به اینکه سوریه تعرفه صفر درصدی برای صادرات کالا به دیگر کشورهای عربی دارد از این ظرفیت می‌توانیم برای صادرات کالاهای ایرانی به کشورهای عربی استفاده کنیم.

به گزارش تسنیم، مسعود خوانساری رئیس اتاق بازرگانی تهران روز گذشته در نشست دوجانبه فعالین اقتصادی ایران و سوریه در محل اتاق بازرگانی تهران اظهار کرد: سوریه در طول ۸ سال گذشته با توجه به درگیری‌هایی که برای جنگ با تروریست‌ها داشته است، اما امروزه مشکلات امنیتی آن برطرف شده است و امیدواریم که همانطور که در زمان جنگ ما در کنار مردم سوریه بودیم امروز نیز بتوانیم در بازسازی این کشور نقش مؤثری داشته باشیم.

وی افزود: دو کشور در زمینه‌های مختلفی می‌توانند با یکدیگر همکاری داشته باشند، زیرا سوریه در زمان جنگ آسیب‌های زیادی به بخش‌های مختلف اقتصادی و زیرساخت‌های آن وارد شده است که ما می‌توانیم برای بازسازی آنها خدمات مختلفی در زمینه صادرات فنی و مهندسی ارائه دهیم.

رئیس اتاق بازرگانی تهران ادامه داد: ایران می‌تواند بخش قابل توجهی از کالاهای اساسی مورد نیاز سوریه را صادر کند، همچنین در خصوص کالاهای دارای تکنولوژی دارای آمادگی برای صادرات و همکاری است.

خوانساری در پایان صحبت‌های خود گفت: با توجه به اینکه سوریه دارای تعرفه صفر درصدی برای صادرات کالا به کشورهای عربی است، می‌توانیم از ظرفیت این کشور برای صادرات به کشورهای دیگر استفاده کنیم.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

احتمال ترخیص ۱۴ هزار خودروی وارداتی از گمرک

با پیگیری‌های انجمن واردکنندگان خودرو، امکان ترخیص ۱۴ هزار دستگاه خودروی وارداتی تا دو هفته آینده فراهم خواهد شد.

آخرین روزهای خردادماه بود که دولت در بخشنامه‌ای واردات خودروهای خارجی به کشور را ممنوع اعلام کرد و پس از آن خبرهای مختلفی درباره تعیین تکلیف خودروهای در گمرک مانده به گوش می‌رسید؛ اخباری که برخی از آنها به اسم شایعه تکذیب شدند و برخی دیگر هم در حد مذاکرات بی‌نتیجه بر زمین ماندند و ممنوعیت واردات خودرو را چهار ماهه کردند. حال اما بعد از مدت‌ها خبر ترخیص ۱۴هزار دستگاه خودرو به گوش می‌رسد و قرار است خودروهای در گمرک مانده با ورود به بازار، بخشی از التهاب بازار خودروهای وارداتی را کاهش دهند.

پس از ممنوعیت واردات خودرو، بازار خودروهای وارداتی بیش از هر زمان دیگری کمبود خودرو را احساس کرد؛ اتفاقی که باعث شد بسیاری از افراد با احتکار و عرضه نکردن خودرو به بازار در این مدت قیمت خودروهای صفر و کارکرده خارجی را بیش از انتظار افزایش دهند.

مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با اعلام خبر واردات ۱۴هزار خودروی خارجی به کشور به «دنیای خودرو»، گفت: «پس از رایزنی‌ها و برگزاری جلسات مکرر با مسئولان سازمان توسعه تجارت سرانجام توافق شد تا این تعداد خودروی خارجی از گمرک‌های سراسر کشور، ترخیص و به بازار عرضه شوند.» وی زمان نهایی برای ترخیص این خودروها را حداکثر تا دوهفته آینده اعلام کرد و یادآور شد: «مجوزهای نهایی ترخیص خودروهای مذکور حداکثر تا پایان این هفته صادر خواهد شد.»

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو تعداد دقیق خودروهای موجود در گمرک را ۱۴هزار و ۵۰دستگاه، اعلام و خاطرنشان کرد: «این خودروها شامل دو دسته از خودروهایی می‌شوند که بخشی از آنها با ارز دولتی و بخش دیگر هم با ارز آزاد و پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز به کشور وارد شده‌اند. البته در این بین خودروهایی هم هستند که مالکان آنها برای ترخیص باید مابه‌التفاوت نرخ ارز را پرداخت کنند. به گفته دادفر ۴هزار دستگاه خودرو با استفاده از ارز دولتی وارد و ترخیص می‌شوند و ۱۰هزار دستگاه نیز با ارز آزاد به کشور وارد شده‌اند.»

وی اظهار امیدواری کرد با ورود خودروهای در گمرک‌مانده به کشور بخشی از التهابات بازار خودرو که به‌واسطه عدم توازن بین عرضه و تقاضا ایجادشده است، از بین برود و شرکت‌های واردکننده خودرو نیز بتوانند به تعهدات فروش خود جامه عمل بپوشانند.

تبدیل نقدینگی به خودرو چندان سودآور نیست

با نخستین تکانه‌های قیمت ارز شاهد سرازیر شدن نقدینگی به بازارهایی مانند دلار، سکه و البته خودرو به منظور حفظ ارزش سرمایه‌ها شدیم، اما به راستی تبدیل نقدینگی به خودرو چه میزان سودآوری را برای سرمایه‌گذاران در پی داشته است؟

یکی از فعالان بازار خودرو در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، در خصوص آخرین وضعیت بازار اظهار داشت: در حال حاضر شاهد رکود در بازار خودرو هستیم و معاملات چندانی صورت نمی‌گیرد زیرا خودروسازان محصولی به بازار تحویل نمی‌دهند و خودروهای موجود در بازار پلاک شده‌اند که فروشندگان با قیمت‌های بالا این خودروها را عرضه می‌کنند لذا خریداران از خرید خودرو اجتناب کرده و منتظر مشاهده و بررسی تغییرات آینده در بازار خودرو هستند.

محمدی نیکخواه تبدیل نقدینگی به خودرو را چندان سودآور ندانست و گفت: افرادی که اقدام به پیش‌خرید خودرو کرده‌اند ممکن است ۲۰درصد خودرو را گران‌تر به فروش برسانند اما نسبت به ارزش ریالی سود چندانی نصیب‌شان نخواهد شد زیرا ارزش سرمایه آن‌ها به یک سوم کاهش یافته است همچنین افرادی که در شرایط بحرانی و پس از افزایش نرخ ارز اقدام به خرید خودرو کرده‌اند نیز سودی عایدشان نشده است اما چنانچه پیش از افزایش قیمت دلار اقدام به خرید کرده باشند سود برده‌اند. این فعال بازار خودرو درخصوص تاثیر اصلاح قیمت خودرو بر بازار اظهار داشت: عدم اعتماد مردم به گفته‌های مدیران، عدم تاثیرپذیری بازار از این گفته‌ها را در پی دارد لذا تا زمانی‌که این تصمیم و رقم آن قطعی نشود بازار عکس‌العملی نخواهد داشت و چنانچه اصلاح ۱۰ تا ۲۰درصدی قیمت‌ها را شاهد باشیم ممکن است بر بازار اثرگذار باشد، اما در نهایت تنها عامل موثر بر بازار خودرو میزان عرضه است که تعیین‌کننده جو حاکم بر بازار خواهد بود.

وی اذعان داشت: توزیع خودرو در کشورمان سیستماتیک نیست و هیچ روند خاصی برای آن وجود ندارد و هر روز با روشی جدید توزیع می‌شود لذا تنها روندی که بتوان آن را سیستماتیک خواند طرح‌های پیش‌فروش خودروسازان است که مانند سال‌های گذشته در جریان بوده و خریداران یک سال پس از ثبت نام خودروی خود را تحویل می‌گیرند لذا تا زمانی‌که این روند ادامه داشته باشد و خودرو به صورت تحویل فوری و ظرف ۵ یا ۶ روز تحویل داده نشود شاهد تغییر خاصی در بازار نخواهیم بود. نیکخواه با بیان اینکه شرایط برای آزادسازی قیمت‌ها مناسب نیست تصریح کرد: ۱۰۰درصد با آزادسازی قیمت خودرو موافق هستیم اما نه در این شرایط زیرا در حال حاضر به‌وسیله نظارت‌هایی که صورت می‌پذیرد روند عرضه خودروسازان تحت کنترل است لذا زمانی آزادسازی مطلوب خواهد بود که عرضه و تقاضا با یکدیگر همخوانی داشته باشد و با وجود شرکت‌های انحصاری آزادسازی قیمت خودرو معنایی نخواهد داشت.

خودروسازان حق افزایش خودسرانه قیمت را ندارند

قیمت‌های بازار آزاد خودرو باید کاهش یابد

با توجه به اینکه برخی برداشت‌های غیرواقعی مبنی بر گران شدن خودرو از گفت‌وگوی معاون وزیر صمت و رئیس هیات عامل ایدرو صورت پذیرفته است به اطلاع می‌رساند چنانچه در این گفت‌وگو به صراحت بیان شده خودروسازان مجوز و حق افزایش قیمت را ندارند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، بدیهی است ارائه پیشنهاد اصلاح قیمت از سوی خودروسازان به مراجع ذی‌ربط از قبیل سازمان حمایت یا ستاد تنظیم بازار، ضرورتا به مفهوم پذیرش آن درخواست نخواهد بود و ارائه پیشنهاد و تقاضای بررسی کارشناسی از سوی بسیاری از صنوف تولیدی به این مراجع به طور مستمر انجام می‌گیرد و منحصر به صنعت خودرو نیست.

سازمان گسترش و نوسازی صنایع(ایدرو)، چنانچه در گفت‌وگوهای اخیر رئیس محترم سازمان مکرراً تصریح شده؛ معتقد است قیمت‌های فعلی بازار آزاد خودرو غیرواقعی، کاذب و ناشی از التهاب‌های روانی ماه‌های اخیر است و ضرورت دارد قیمت‌ها تا سطح منطقی شدن برای مصرف‌کنندگان محترم کاهش یابد.

بدیهی است این سازمان تمام توان خود را برای جلوگیری از سوداگری و التهاب‌آفرینی به منظور افزایش کاذب قیمت خودرو در بازار آزار به کار خواهد بست.

اخبار

استفاده خودروسازان از قطعات بی‌کیفیت در خطوط تولید تکذیب شد

با وجود تمام مشکلاتی که در صنعت خودرو پس از خروج آمریکا از برجام و اعمال تحریم‌ها رخ داد اما صنعتگران با استقامت و ایجاد فضاهای جدید سعی در کاهش اثرات این تحریم‌ها داشتند که در این بین می‌توان به صنعت قطعه‌سازی به عنوان یکی از صنایعی که علاوه بر تحریم‌های خارجی با تحریم‌های داخلی نیز دست به گریبان بوده است اشاره داشت.

مسئول کمیسیون کسب و کار انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، در خصوص آخرین وضعیت ترخیص قطعات از گمرک اظهار داشت: بزرگترین معضلی که قطعه‌سازان در ترخیص مواد اولیه با آن درگیر هستند نقدینگی است. قرار بر این بود که گمرک با وجود همه همکاری‌هایی که دارند دستورالعملی را تنظیم کنند که چنانچه خودروساز و فرآیند تولید با مشکل مواجه شود با وثایقی که بانک‌های عامل از قطعه‌سازان دارند مجوز ترخیص حداقل ۸۰درصد از این کالاها را بدون پرداخت نقدینگی صادر کنند تا این مواد وارد چرخه تولید شوند و قطعه‌سازان توان تولید روزانه خود را از دست ندهند.

پیمان یزدان‌بخش در ادامه تصریح کرد: باید توجه داشت مواد اولیه با ارز بازار ثانویه ترخیص می‌شود و قرارداد قطعه‌سازان و فروش آنان هنوز با این عدد و رقم نیست لذا امیدواریم با تسهیلاتی که گمرک و بانک‌های عامل فراهم می‌کنند بتوانیم این کسری نقدینگی را جبران کنیم و این همکاری توسط گمرک، بانک مرکزی و بانک‌های عامل صورت پذیرد تا بتوانیم به صورت موقت مواد اولیه را از گمرک خارج کرده و تولید را بدون توقف ادامه دهیم تا پس از تامین نقدینگی قادر به پرداخت مطالبات گمرک باشیم.

وی درخصوص پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز اظهار داشت: طی بخشنامه‌ای قطعه‌سازان متعهد شدند مابه‌التفاوت ۲۸۰۰ تومانی به ازای هر دلار ۴۲۰۰تومانی را پرداخت کنند با وجود اینکه قراردادهای آنان هنوز به روز نشده است لذا تعداد قابل توجهی از قطعه‌سازان از ابتدا با مشکل نقدینگی مواجه شدند و به دلیل عدم پرداخت مبلغ مابه‌التفاوت قادر به ترخیص کالای خود از گمرک نشدند لذا با وجود همکاری گمرک در ترخیص کالای قطعه‌سازان، بزرگ‌ترین مشکل آنان تامین نقدینگی است.

وی درخصوص طرح شکایت به دیوان عدالت اداری نیز گفت: پروسه اداری این طرح در حال انجام است. واقعیت این است که برای تمام فعالان اقتصادی تصویب قوانینی که به گذشته بسط داده می‌شود عجیب بوده و در هیچ جای دنیا تصویب قانونی که از گذشته شروع به اجرای آن شود سابقه ندارد و این بزرگ‌ترین معضل قطعه‌سازان است.

یزدان‌بخش تصریح کرد: الزام پرداخت مابه‌التفاوت ارزی برای کالاهایی مطرح شده که ترخیص و فروخته شده‌اند. مانند فولاد مبارکه که کالایی را فروخته و باید مابه‌التفاوت آن پرداخت شود لذا به صدور و اجرای این بخشنامه‌های عجیب معترض شده‌ایم. چنانچه از ابتدا بدانیم با چه مبلغ و مقداری قرار است این مواد خریداری و سفارش‌گذاری شود در سیستم مدیریت زنجیره تامین تجدید نظر خواهیم کرد اما صدور بخشنامه و تصویب قانونی که از گذشته ملزم به رعایت آن باشیم معضل بزرگی است که قطعه‌سازان با آن مواجه هستند.

مسئول کمیسیون کسب و کار انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی ایران درخصوص وضعیت مطالبات از خودروسازان نیز گفت: میزان مطالبات از خودروسازان روزانه در حال افزایش است اما ۷ هزار میلیارد تومان به صورت نقد تا این لحظه بدهکار هستند و تاکنون میزان این بدهکاری نه‌تنها کاهش نیافته بلکه در حال افزایش است و با توجه به اینکه هر دو شرکت بزرگ خودروسازی مبالغ هنگفتی بدهکاری دارند نمی‌توان گفت کدام شرایط بهتری در پرداخت نسبت به دیگری دارد.

تعداد خودروهای ایران و ترکیه مساوی است اما مصرف سوخت ایران ۱۰ برابر ترکیه است

طبق آخرین اعلام رسمی دولت، مصرف بنزین در ایران ۹۱ میلیون لیتر در روز است. همچنین طبق آخرین اعلام رسمی جمعیت کشور، ایران در حال حاضر حدود ۸۱ میلیون نفر جمعیت دارد.

به عبارتی در هر شبانه روز به ازای هر نفر، ۱.۱۲لیتر بنزین در ایران مصرف می‌شود. یعنی یک خانواده چهار نفره حتی اگه خودروی شخصی نداشته باشند، در یک شبانه روز سهمی ۴.۵ لیتری در مصرف بنزین کشور دارند.

در کشور پرجمعیت چین با جمعیتی بالغ بر یک میلیارد و ۳۸۶ میلیون نفر (آمار سال ۲۰۱۷) حدود ۴۶۸ میلیون لیتر بنزین در روز مصرف می‌شود. به عبارتی در هر شبانه روز به ازای هر نفر، ۰.۳۴ لیتر بنزین در چین مصرف می‌شود.

در کشور ترکیه با جمعیتی بالغ بر ۸۰ میلیون نفر، روزانه ۸ میلیون و ۲۶۸ هزار لیتر بنزین مصرف می‌شود. به عبارتی در هر شبانه روز به ازای هر نفر، ۰.۱ لیتر بنزین در ترکیه مصرف می‌شود.

مقایسه مصرف بنزین در ایران و ترکیه از این نظر مقایسه‌ای جالب است که تعداد جمعیت دو کشور و تعداد خودروهای سبک دو کشور، تقریبا یکسان است. اما در ایران به ازای هر نفر، ۱۰ برابر هر ترکیه‌ای و ۳ برابر هر چینی بنزین مصرف می‌شود.

طبق اعلام دولت در نیمه مهرماه سال جاری «در هر روز ۹۱ میلیون لیتر بنزین در ایران مصرف می‌شود، یعنی ایرانی‌ها در هر ساعت ۳ میلیون و ۷۹۰ هزار لیتر بنزین مصرف می‌کنند که این رقم تقریباً ۶ برابر میانگین مصرف بنزین در جهان است.»

تحول کارآفرینی و صنایع محلات نیازمند پیوند با ایده‌های نوآورانه و کارآفرین

به اعتقاد معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، شهرستان محلات دارای ظرفیت مطلوبی از حیث واحدهای صنعتی، کشاورزی و نیروی انسانی خلاق است که این ظرفیت با ایجاد محیط مساعد کسب و کار و ورود ایده‌های خلاقانه، موجب توسعه صنایع، کشاورزی و رونق اقتصاد دانش‌بنیان می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری صبح دیروز و در بازدید از واحدهای فناور صنعتی و کشاورزی محلات گفت: این شهرستان دارای فرهنگ غنی در کارآفرینی و ظرفیت‌های بالقوه در صنایع است که این ظرفیت می‌تواند با مساعدسازی زیست‌بوم کسب و کار، در خدمت اقتصاد دانش‌بنیان قرار بگیرد.

دریچه

ظهور غیرمنتظره ابزار فناوری هوشمند و کمک به کسب‌وکار

مترجم: امید گوهری

جمله معروف «شما باید هوشمندانه کار کنید و نه سخت» تطابق بسیاری با شرایط امروز کسب‌وکارهای جهان دارد. فناوری‌های نوین و ارزان‌قیمتی وجود دارند که می‌توانند زمان و پول بسیاری را برای صاحبان کسب‌وکار ذخیره کنند و نتایج مطلوبی به بار آورند.

اگر به دنبال کاهش هزینه‌ها و یا بهبود خدمات مشتریان خود هستید، از این راه‌حل‌های مبتنی بر فناوری جهت پیشبرد کسب‌وکارتان استفاده کنید.

تحلیل داده

با استفاده از دستیار صوتی آمازون اکو (Amazon Echo) می‌توانید امور مختلفی را از سفارش غذا گرفته تا برنامه‌ریزی ملاقات‌ها به انجام برسانید. با استفاده از فناوری حتی قادر خواهید بود کارهای به مراتب بیشتری را نیز صورت دهید. برای مثال با استفاده از سایت الکسا (A - exa) می‌توانید تحلیل‌های مرتبط با حوزه وب را بررسی کنید و یا از تحلیل غیررسمی گوگل برای گزارش وضعیت سایت خود بهره ببرید. به این طریق قادر خواهید بود تعداد بازدیدکنندگان، کلیک‌ها و سایر داده‌های موردنیازتان را مشاهده کنید.

داده‌های یک بازه زمانی خاص مانند یک روز یا هفته را نیز می‌توان از این سرویس‌ها دریافت کرد. الکسا بدون نیاز به حتی یک کلیک می‌تواند این اطلاعات را به شما ارائه دهد. اگر پیشتر از سرویس اکو استفاده می‌کردید، می‌توانید با یک آموزش چند دقیقه‌ای، عملکرد آن را در ارائه تحلیل داده‌ها و مدیریت سایت فرا بگیرید. از این سرویس می‌توان به عنوان یک سرمایه‌گذاری کوچک با کارایی متعدد و نقشی انکارناپذیر برای دارندگان کسب‌وکارهای کوچک استفاده کرد.

خدمات مشتریان

ارائه خدمات به مشتریان محدود به ساعات کاری است، مگر اینکه آن را به خارج از کشور برونسپاری کرده باشید، اما چت‌بات‌ها امکانی کاربردی جهت پشتیبانی از مشتریان به محض نیاز فراهم کرده‌اند. با استفاده از فناوری هوش مصنوعی می‌توانید مسائل کوچک مشتریان را به راحتی و بدون نیاز به دخالت شخصی حل و تمرکزتان را معطوف به آنانی کنید که خدمات بیشتری نیاز دارند.

بنابر مطالعات متخصصان مؤسسه اپ (AppInstitute)، این سرویس می‌تواند حجم عملیات را تا ۶۶درصد کاهش دهد. با توجه به وجود بات‌های متنوع از جمله Bold۳۶۰، BotEngine و Botsify، گزینه‌های متنوعی پیش روی خود دارید و می‌توانید آنچه برای کسب‌وکارتان مفیدتر است را انتخاب کنید.

مدیریت مصرف انرژی

مدیریت هزینه‌های مربوط به گرمایش و سرمایش از طریق فناوری‌های هوشمند، روشی ایده‌آل جهت کاهش هزینه‌ها و افزایش منافع است. ترموستات نست (Nest Thermostat) اولین دستگاه دارنده ستاره انرژی است که می‌تواند به صورت خودکار شرایط آب‌وهوایی را با برنامه فصلی تعدیل کند. بنا بر ادعای سایت سازنده، از این طریق می‌توانید ۱۰درصد در هزینه گرمایش و ۱۵درصد در هزینه سرمایش صرفه‌جویی کنید و نتایجی بهتر از یک ترموستات قابل‌برنامه‌ریزی استاندارد به دست آورید. ترموستات سنسی (Sensi Thermostat) محصول شرکت امرسان (Emerson)، یکی دیگر از انتخاب‌های مناسب است که از جانب سایت Reviewed.com به عنوان بهترین ترموستات هوشمند سال ۲۰۱۸ انتخاب شده است.

هر دو سیستم با تلفن هوشمند قابل‌کنترل هستند. اگر نمی‌خواهید تمام ساعات روز را در دفتر کار سپری کنید، کافی است برنامه زمانی حضور در دفتر را به اپلیکیشن بدهید تا دمایی ایده‌آل برای زمان حضورتان مهیا کند. با استفاده از این سیستم ضمن بهینه‌سازی دمای دفتر کار، در بودجه خود نیز صرفه‌جویی خواهید کرد.

امنیت کسب‌وکار

با استفاده از کنترل‌های امنیتی هوشمند، بسیاری از صاحبان کسب‌وکار تعداد کارمندان بخش حراست را کاهش داده‌اند. قفل ووشمند ارائه‌شده توسط Schlage Smart Deadbolt و Kwi - set Kevo می‌تواند ضمن همگام‌سازی خود با تلفن هوشمند و صرف‌نظر از ساعات شبانه‌روز، نسبت به بازشدن درب‌های دفتر کار به شما هشدار دهد؛ خواه داخل شهر باشید و یا در نقطه‌ای دیگر از جهان!

با این سیستم هیچ کلیدی به صورت غیرقانونی کپی، دزدیده و یا گم نمی‌شود و نیازی نیست که در صورت اخراج یک کارمند تمامی قفل‌ها عوض شوند. هر کارمند با استفاده از رمز مخصوص به خود وارد دفتر کار می‌شود و تنها با کشیدن انگشت بر روی صفحه نمایش می‌توان امکان دسترسی جدیدی ایجاد کرد. مضاف بر این می‌توانید از طریق این سرویس ساعات ورود و خروج کارمندان را نیز تحت‌نظر بگیرید.

مدیریت جوهر پرینتر

یک مشکل رایج؛ شما شدیداً به کپی یک پروپوزال تجاری نیازمندید و یا می‌خواهید گزارش مهمترین مشتری خود را چاپ کنید که ناگهان با پیام «کمبود جوهر» مواجه می‌شوید. در این شرایط مجبور هستید برای خرید جوهر و یا پرینت اسناد مربوطه به سرعت خود را به یک فروشگاه برسانید که طبیعتاً هزینه در بر دارد و به صرفه نیست.

برای رفع مشکلاتی از این دست، می‌توانید از فناوری‌های هوشمند مانند نرم‌افزار Brother Refresh و یا Amazon Dash Reple - ishment استفاده و دستگاه پرینتر و یا کپی خود را به سیستم آنها متصل کنید.

این سرویس‌ها ضمن کنترل سطح جوهر دستگاه از راه دور، زمان نیاز به جوهر را شناسایی و به صورت خودکار آن را برای‌تان ارسال می‌کنند. برخلاف اشتراک‌های سنتی که صرف‌نظر از نیاز شما و در بازه‌های زمانی مشخص محصولی را برای‌تان می‌فرستند، این سرویس‌ها آنچه نیاز دارید را در زمان مناسب ارسال می‌کنند. در عین حال شما را از مراجعه حضوری به فروشگاه بی‌نیاز می‌سازند و ضمن کاهش هزینه و زمان اتلافی، کسب‌وکارتان را به نحوی مطلوب پیش می‌برند.

نتیجه

امروزه فناوری‌های نوین بسیاری برای کمک به صاحبان کسب‌وکارهای کوچک وجود دارند تا ضمن کاهش هزینه‌ها، عملکردشان را نیز در حوزه‌های پیش‌بینی‌نشده بهبود بخشند. این خدمات می‌توانند تحلیل وب‌سایت، حفظ امنیت کسب‌وکار و کاهش هزینه‌ها باشند. برای رسیدن به هر یک از این اهداف، انتخاب‌هایی در دسترس و با کاربری ساده وجود دارد.

منبع: entrepreneur

درخواست تیم کوک از بلومبرگ برای حذف گزارش جاسوسی چین با میکروچیپ

خبرگزاری بلومبرگ در اواسط مهرماه ادعا کرده بود که هکرهای چینی با تعبیه میکروچیپ‌هایی ریز در تجهیزات آمازون و اپل به سیستم‌های این شرکت‌ها نفوذ کرده‌اند. اپل و آمازون معتقد بودند این گزارش صحت ندارد ولی بلومبرگ جزییاتی از آن را منتشر کرد. حالا اما تیم کوک مدیرعامل اپل از بلومبرگ خواسته این گزارش را حذف کند.

کوک در مصاحبه‌ای با بازفید نیوز گفته: «این اتفاق نیفتاده، این حقیقت ندارد.»

به گزارش ورج، بلومبرگ ادعا کرده بود که این چیپ‌ها که اندازه‌ای در حد یک دانه برنج داشتند در مادربوردهای ویژه سرور شرکت آمریکایی سوپر مایکرو قرار گرفته بودند. گفته شده بود که این میکروچیپ‌ها دارای بخش مجزای حافظه بودند و به قابلیت‌های ارتباط با شبکه مجهز شده بودند. حتی قدرت پردازشی مورد نیاز برای حمله برای آنها در نظر گرفته شده بود.

براساس گزارش بلومبرگ وقتی سرورها نصب و روشن شدند میکروچیپ‌ها شروع به تغییر دادن هسته سیستم عامل‌ها کردند تا امکان پذیرش تغییرات بعدی مورد نیاز برای حمله فراهم شود. این چیپ‌های ریز می‌توانستند با کامپیوترهای هکرها ارتباط برقرار کنند و سیستم‌عامل دستگاه را برای پذیرش کدهای آلوده بعدی آماده کنند. به طور خلاصه گفته شده بود که این چیپ‌ها درب پشتی برای نفوذ دولت چین به شبکه‌های شرکت‌های آمریکایی فراهم کرده بودند.

اپل پیش از این هم در این باره ادعا کرده بود:

«در این مورد ما بسیار روشن می‌گوییم اپل هرگز چیپ‌های مخرب، دستکاری سخت‌افزاری یا آسیب‌پذیری که به صورت هدفمند در هر سروری قرار گرفته باشد، نیافت.»

کوک در مصاحبه همچنین اعلام کرده که از ابتدای داستان درگیر پاسخ بوده است. او گفته که در مکاتباتی که با بلومبرگ داشته‌اند به تمامی سوالات آنها پاسخ داده‌اند و به وضوح گفته‌اند که این اتفاق نیفتاده است.

علاوه بر این اداره‌کننده اطلاعات ملی ایالات متحده، اعلام کرده که هیچ مدرکی دال بر جاسوسی چینی‌ها به واسطه دستکاری سرورهای خریداری‌شده توسط ۳۰ شرکت یافت نشده است.

هنوز مشخص نیست کدام طرف حقیقت را می‌گوید؛ بلومبرگ که سخت پای گزارشش ایستاده یا شرکت‌های آمریکایی که مرتباً این موضوع را انکار می‌کنند.

اجرای برنامه حمایتی در راستای ورود نخبگان به کسب و کار

دکتر حسن سالاریه با اشاره به دیدار نخبگان و برگزیدگان علمی کشور با مقام معظم رهبری گفت استعدادهای برتر دانشگاهی اعم از دانشجو و دانش‌آموخته باید با مسائل و نیازهای روز کشور آشنا شوند و بتوانند در راستای رفع این مشکلات گام بردارند. به گزارش مهر، وی با تاکید بر اینکه مقام معظم رهبری همواره به ورود نخبگان و استعدادهای برتر در راستای رفع معضلات کشور تاکید دارند، گفت: در همین راستا آن چیزی که مهم است، آگاه کردن آنان از معضلات و مشکلات کشور است تا بتوانند برای حل این مشکلات وارد شوند. به گفته وی، این افراد باید اجرای برنامه‌های توانمندسازی در حوزه‌های مساله‌شناسی، حل مساله، کار گروهی و افزایش ظرفیت‌های فکری- روحی، برای ورود به عرصه تاثیرگذاری دانش‌بنیان و ژرف آماده شوند. سالاریه افزود: باید بخش‌های خصوصی، دولتی و اجرایی برای استفاده از دانشجویان صاحب استعداد برتر، ورود پیدا کنند تا با همکاری دانشگاه‌ها، معاونت علمی، این مستعدین با انجام پروژه‌هایی مهارت حل معضلات را پیدا کنند. معاون آینده‌سازان بنیاد ملی نخبگان، با تاکید بر اینکه بنیاد ملی نخبگان روش‌های حمایتی- توانمندسازی و طرح‌های مختلفی را برای ورود دانشجویان و دانش‌آموختگان مستعد به عرصه کسب و کار تدوین کرده است، گفت: طرح هسته‌های پژوهشی شهید احمدی روشن، طرح پسادکترای شهید چمران، طرح حمایت از استادیاران جوان موسوم به طرح مرحوم کاظمی آشتیانی، طرح حمایت از جذب در شرکت‌های دانش‌بنیان شهید موسوم به طرح شهید تهرانی مقدم، طرح‌های نظام وظیفه تخصصی ویژه دانش‌آموختگان برتر دانشگاهی و فناور از جمله روش‌هایی است که بنیاد ملی نخبگان برای شناسایی و توانمندسازی دانش‌جویان و دانش‌آموختگان صاحب استعداد برتر در نظر گرفته است. سالاریه خاطرنشان کرد: برنامه حمایت از تشکیل هسته‌های پژوهشی موسوم به طرح احمدی روشن ویژه دانشجویان است که در آن دانشجویان در کنار انجام برنامه‌های آموزشی و پژوهشی خود در دانشگاه‌ها، می‌توانند ساعاتی را در هفته در یک تیم تحقیقاتی به همراه یک استاد خبره از صنعت یا دانشگاه از طریق انجام یک کار گروهی تحقیقاتی با مسائل و نیازمندی های حوزه های مختلف کشور آشنا شوند و آموزشهایی را برای ورود به عرصه کسب و کار دانش بنیان ببینند.

عملکرد ضعیف IBM در تابستان ۲۰۱۸ با کاهش فروش سرور و نرم‌افزار

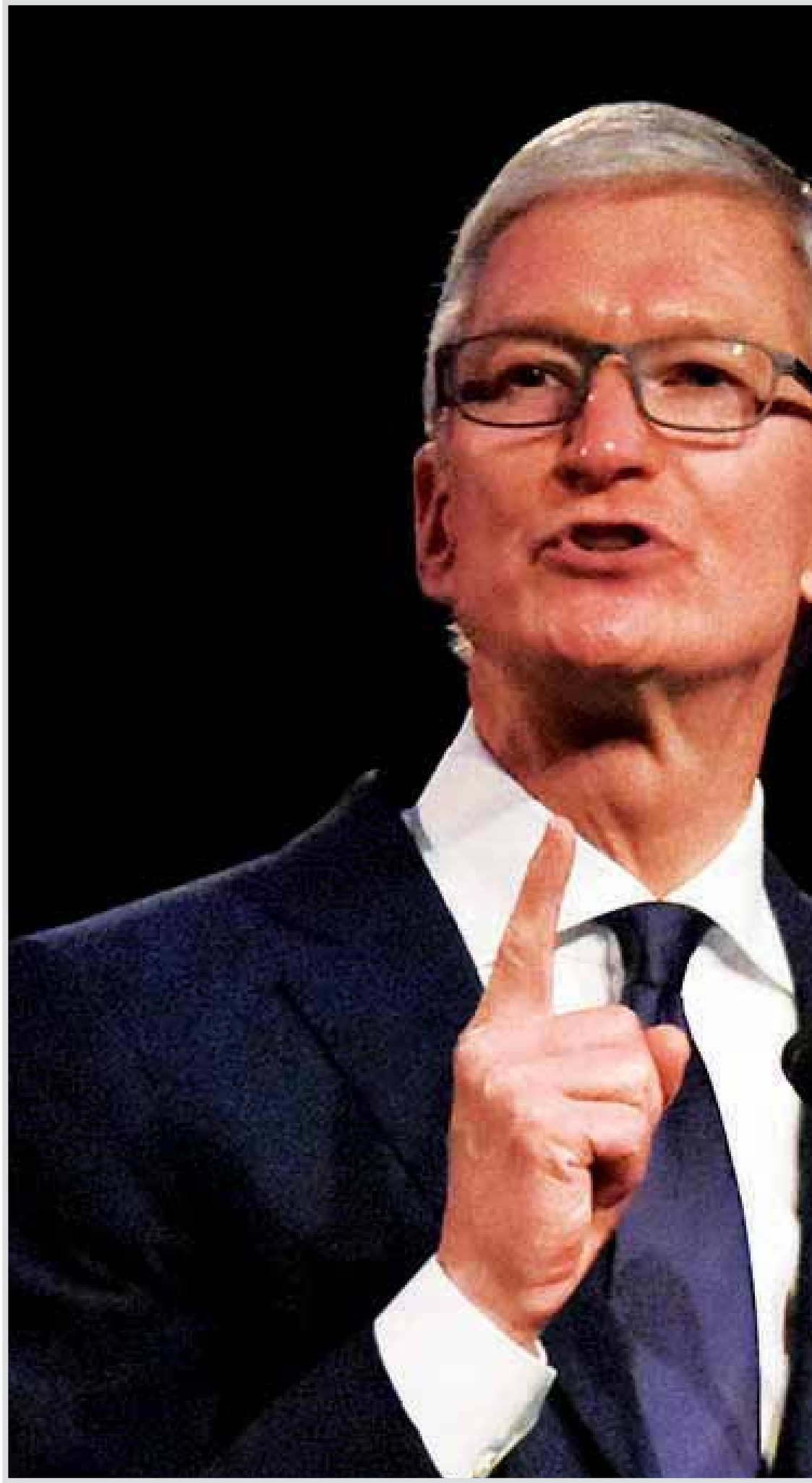
جدیدترین گزارش مالی IBM برای سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۸ میلادی نشان از عملکرد ضعیف این شرکت به دلیل کاهش فروش سرور و نرم‌افزار دارد.

به گزارش زومیت، IBM جدیدترین گزارش مالی مربوط به سه ماهه سوم سال جاری میلادی را منتشر کرد که براساس آن شاهد عملکرد ضعیف این شرکت هستیم. درآمدIBM به‌دلیل کاهش فروش سرورهای مین‌فریم و همچنین فروش نرم‌افزار پایین‌تر از انتظارات رقم خورده است.

جینی رومتی، مدیرعامل IBM در تلاش است تا ساختار شرکت متبوع خود را تغییر دهد، از این رو IBM در پی سرمایه‌گذاری بیشتر و تغییر تمرکز خود روی حوزه‌های جدیدی نظیر سرویس‌های ابری و همچنین سرویس‌های تحلیلی مبتنی بر هوش مصنوعی است تا بدین ترتیب وابستگی کمتری به کسب‌وکارهای سنتی خود داشته باشد و عملکرد ضعیف خود طی سال‌های اخیر را جبران کند.

درآمد IBM طی سه ماهه منتهی به نوامبر بیش از ۲درصد کاهش پیدا کرده، درآمد بخش سیستم‌ها که شامل کسب‌وکار مین‌فریم و حافظه‌های ذخیره‌سازی مورد نیاز شرکت‌های بزرگ است، یک درصد کاهش یافته، حال آنکه این بخش سه‌ماهه دوم سال جاری میلادی را با افزایش ۲۵درصدی میزان درآمد به پایان برده بود.

شتاب رشد فروش مین‌فریم سرورهای Z۱۴ که یک سال پیش رونمایی شد، روندی نزولی در پیش گرفته است، چرا که مشتریان IBM در انتظار عرضه نسل جدید مین‌فریم‌های این شرکت پیش از اقدام برای به‌روزرسانی زیرساخت‌های خود هستند. همچنین تقاضا برای محصولات نرم‌افزاری IBM نیز به‌موجب دلایل فصلی کاهش پیدا کرده است؛ البته به گفته جیمز کاوانا، مدیر ارشد مالیIBM، این روند وضعیت بازیابی را طی می‌کند و از این‌رو باید انتظار داشت تا فروش بخش نرم‌افزار شرکت روندی صعودی در پیش بگیرد.



درخشش شرکت‌های دانش‌بنیان در جشنواره رسانه‌های دیجیتال

در مراسم اختتامیه نخستین جشنواره رسانه‌های دیجیتال، شرکت‌های دانش‌بنیان و کسب و کارهای نوپا توانستند با ارائه محصولات خود ظرفیت خود را در پوشش نیاز بازار داخلی به رخ بکشند.

به گزارش خبرنگار خبرگزاری صدا و سیما، در این مراسم که با حضور سیدمحمدهادی ایاذی، معاون وزیر بهداشت درمان و آموزش پزشکی برگزار شد مؤسسه دانش‌بنیان مطهر نت پارس، علاوه بر دریافت جایزه شرکت برتر سلامت، عنوان صادرکننده برتر سلامت را نیز از آن خود کرد.

این شرکت دانش‌بنیان که تنها شرکت‌کننده جشنواره در حوزه صادرات برنامه‌های کاربردی (اپلیکیشن) تلفن همراه بود، موفق به دریافت دیپلم افتخار جشنواره شد.

یادداشت

راه‌های تقویت ارتباط میان آزادکارها و مشتری

هر قدر کیفیت ارتباط میان آزادکارها و کارفرماها بیشتر می‌شود اعتماد قوی‌تری میان آن‌ها شکل می‌گیرد و درنتیجه موفقیت‌های بیشتری برای هر دو به همراه خواهد داشت.

اقتصاد گیگ مدلی از کسب‌وکار دارد که در آن، فرد برای یک کارفرمای مشخص به صورت دائمی کار نمی‌کند بلکه برای کارفرماهای مختلف، کارهای موقت و پروژه‌های کوتاه انجام می‌دهد. همان‌طور که می‌دانید اقتصاد گیگ در حال رشد است و هر روز به تعداد فریلنسرها یا آزادکارها افزوده می‌شود. طبق آمار منتشر شده تعداد فریلنسرهای آمریکا با سرعت بیشتری نسبت به کل نیروی کار آمریکا رشد می‌کند و در سال ۲۰۱۷ بیش از ۵۷ میلیون آمریکایی خودشان را به‌عنوان آزادکار معرفی کرده‌اند.

پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۷ اغلب مردم آمریکا فریلنسر شوند و این موضوع تنها مختص آمریکا نیست. انجمن اقتصاد جهانی تخمین زده است ۱۶.۱درصد جمعیت اروپا به صورت آزادکاری کار می‌کنند و تعداد آن‌ها در حال افزایش است. با توجه به تغییر جهت مسیر شغلی به سمت آزادکاری، پیدا کردن شغل به‌عنوان فریلنسر آسان‌تر از هر زمانی است. در یک نظرسنجی، ۷۷درصد آزادکاران اعلام کرده‌اند که پیشرفت تکنولوژی، آزادکاری را برای‌شان راحت‌تر کرده است و ۶۶درصد نیز گفته‌اند نسبت به سال گذشته پروژه‌های آنلاین بیشتری دریافت کرده‌اند. صنعت آزادکاری در چند سال گذشته و همگام با پیشرفت تکنولوژی رشد خوبی داشته است. به عنوان مثال تعداد کاربران سایت‌های واسطه برای پیدا کردن پروژه‌های آزادکاری رو به افزایش است. با این حال پیدا کردن مشتری‌هایی که به طور مرتب سفارش خود را تمدید کنند نیازمند تلاش و جلب اعتماد آن‌ها است. مشتری‌ها معمولا برای برون‌سپاری کردن پروژه‌های خود با احتیاط عمل می‌کنند بنابراین یک فریلنسر باید بتواند اعتماد طرف مقابل را سریع‌تر جلب کند تا تعداد پروژه‌ها و مشتری‌های خود را افزایش دهد. طراحی وب، وبلاگ‌نویسی، مشاوره، روزنامه‌نگاری، مربی، پرستاری از بچه و... از جمله مشاغلی هستند که پروژه‌های آزادکاری زیادی دارند و وجه تشابه تمام آزادکاران فعال در این زمینه، آن است که تلاش می‌کنند مشتری‌های خود را راضی نگهدارند تا پروژه‌های بیشتری بگیرند. آزادکارها فارغ از مهارت و خلاقیت‌های خود باید کارهای مشابهی برای جلب رضایت مشتری انجام دهند. در ادامه این مقاله زومیت به معرفی بیشتر راه‌هایی می‌پردازیم که کمک می‌کنند به‌عنوان یک فریلنسر رابطه بهتری با مشتری‌های خود داشته باشید.

برای انجام مسئولیت‌های بیشتر آماده شوید

هر قدر شرکت‌ها آزادکارهای بیشتری را استخدام می‌کنند، روش کارشان نیز بیشتر تغییر می‌کند. سایت Upwork بزرگ‌ترین سایت فریلنسر دنیا، گزارشی را منتشر کرده است که نشان می‌دهد نیمی از شرکت‌ها روش‌های سنتی استخدام را کنار گذاشته و از تیم‌هایی با انعطاف‌پذیری بیشتر استقبال می‌کنند. به‌عنوان مثال شرکت‌های بزرگی مانند سامسونگ، دنبال توسعه پلتفرم‌های آزادکاری آنلاین برای پیدا کردن طراحان، بازاریابان، متخصصان آی‌تی و سایر کارمندان مورد نظر خود هستند. شرکت‌های بزرگ دیگری مانند Airbnb،Dropbox و GE نیز برای صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌ها در حال تغییر دادن نیروی کار به سمت آزادکاری هستند. کارفرمایان معمولا دنبال آزادکارهایی با مهارت‌های خاص هستند. ۴۰درصد مدیران شرکت‌کننده در نظرسنجی اعلام کرده‌اند با استخدام آزادکارها، نیاز مهارتی در کارمندان کسب‌وکار خود را برطرف کرده‌اند. برای برخی افراد همیشه این نگرانی وجود دارد که کارمندان آزادکار قابل اعتماد نیستند اما امروزه آزادکارهای حرفه‌ای تلاش می‌کنند اطمینان و اعتماد را به‌عنوان یکی از ویژگی‌های اصلی خود نشان دهند. کسب‌وکارها نیاز دارند روی یک نفر حساب باز کنند و به او اعتماد کامل داشته باشند. اغلب شرکت‌های بزرگ و کوچک نیروی کار تمام وقت خود را از میان آزادکاران استخدام می‌کنند که بیشتر شدن وظایف و مسئولیت‌ها را برای آزادکاران به دنبال خواهد داشت. درنتیجه جلب اعتماد و مسئولیت‌پذیری، پایه و اساس شکل‌گیری و تحکیم روابط کاری است.

استفاده از ساعات کاری انعطاف‌پذیر به بهترین نحو

سایت Upwork تخمین زده است ۵۵ میلیون آمریکایی در حال حاضر آزادکاری می‌کنند و کسب‌وکارها قوانین سنتی در مورد کسب‌وکار را کنار گذاشته‌اند. طبق اعلام این سایت، ۴۴درصد رهبران کسب‌وکار، ساعات کاری انعطاف‌پذیر را کلید اصلی تغییرات در صنعت می‌دانند. درست است که ساعات کاری انعطاف‌پذیر به معنای آزادی عمل بیشتر برای آزادکارها است اما این موضوع نباید روی نحوه رسیدگی این افراد به نیاز کارفرما تأثیر بگذارد. به‌عنوان مثال آمازون، یک صفحه از وب‌سایت خود را به موقعیت‌های شغلی مخصوص آزادکاران مانند فروش، مدیر پروژه و... اختصاص داده است، اما برای این شرکت هیچ چیز بدتر از این نیست که یک آزادکار ساعات کاری انعطاف‌پذیر نداشته باشد و مطابق با برنامه زمانی آن‌ها عمل نکند. به همین دلیل کارمندان باید از سرویس مخصوص فریلنس برای هر پروژه استفاده کنند و کار خواسته شده را در زمان مشخص تحویل دهند. البته این به این معنا نیست که کارمند آزادکار ساعت سه صبح تلفن خود را پاسخ دهد و به عبارتی، مرزبندی‌ها باید تعریف شده باشد. انعطاف‌پذیری در آزادکاری به این معنا است که اگر کارفرما پروژه فوری را خارج از برنامه تعریف کند، کارمندان آزادکار برنامه خود را مطابق شرایط تغییر داده و پروژه‌ای که اولویت بالایی دارد را تحویل دهد. این کار نه تنها ارزش فریلنسر را بالا می‌برد بلکه رابطه میان او و کارفرما را نیز تقویت می‌کند.

محدود نکردن مهارت‌ها

بسیاری از آزادکاران خودشان را به انجام یک نوع کار محدود می‌کنند زیرا معمولا مشتری‌های مختلف آن‌ها را با یک مهارت خاص می‌شناسند. درنتیجه آزادکار نیز خودش را به یک نوع کار محدود می‌کند. برای جلوگیری از این موضوع، بعد از تمام شدن پروژه از کارفرما بپرسید آیا کار دیگری هست که بتوانید برایشان انجام دهید. همچنین بسیاری از آزادکارها هر از گاهی با مشتری‌های خود تماس می‌گیرند تا بعد از آشنایی بیشتر، پروژه‌های بیشتری از آن‌ها بگیرند.

با انجام این کار، هر بار مشتری دنبال شخصی برای انجام پروژه‌های مورد نظر باشد آزادکاری که قبلا با او همکاری داشته را به خاطر می‌آورد و حتی ممکن است او را به همکاران خود نیز معرفی کند. یک سوال کوچک و اعلام آمادگی برای کار بیشتر فرصت‌های جدیدی را در اختیار فریلنسر قرار می‌دهد؛ مخصوصا زمانی که کارفرما به او اعتماد داشته باشد. بررسی و نظرسنجی‌ها در مورد حقوق آزادکاران نشان می‌دهد یک سوم این افراد کارهای متفاوتی از جمله کارهای اجرایی، تولید محتوا و طراحی انجام می‌دهد و کارشان را به یک زمینه خاص محدود نکرده‌اند. این تحقیق همچنین نشان داده که حقوق آزادکاران در آمریکا در حال افزایش است و افرادی که خدمات متنوع‌تری ارائه می‌دهند، درآمد بیشتری دارند. در دنیای فریلنسری، یک فرد با تعداد زیادی از همنوعان خود وارد رقابت می‌شود، افرادی که امتیاز و مهارت‌های یکسانی مانند او دارند. از آنجایی که تخمین زده شده است تا سال ۲۰۲۰ حدود ۴۳درصد مردم آمریکا پروژه‌های آزادکاری انجام دهند، درنتیجه رقابت سختی میان این افراد شکل خواهد گرفت. هر قدر شرکت‌های معتبر بیشتری مانند جی‌پی مورگان، اپل و دل فرصت‌های بیشتری را در اختیار آزادکاران قرار دهند، کسب مهارت‌های جدید و قوی شدن در آن‌ها نیز اهمیت بیشتری برای فریلنسرها پیدا می‌کند.

کلام پایانی

آزادکاری همان‌طور که از نامش پیدا است آزادی‌های زیادی از جمله انتخاب محیط کار و انتخاب ساعات کاری را برای شخص به همراه دارد. از طرفی این آزادی مسئولیت‌های متعددی را روی دوش آزادکار می‌گذارد و شخص باید بتواند با برنامه‌ریزی و مدیریت دقیق، مهارت‌های خود را تقویت کند. کارمندانی که به ساعات کاری منظم عادت کرده باشند سخت‌تر از سایر افراد به این وضعیت عادت می‌کنند اما با اندکی تلاش می‌توانند از مزایای آن بهره‌مند شوند. راضی نگه داشتن مشتری در آزادکاری مانند هر کسب‌وکار دیگری عامل اصلی موفقیت است. شخصی که آزادکاری را به‌عنوان حرفه اصلی انتخاب کرده است باید یاد بگیرد انعطاف‌پذیر باشد، با مسئولیت‌پذیری شهرت و اعتبار کسب کند و درنهایت با تعریف کردن مرزها و پایبندی به آن‌ها مهارت‌های خود را تقویت کند و گسترش دهد. هر قدر ارتباط با کارفرما بیشتر باشد میزان اعتماد و درنتیجه موفقیت نیز بیشتر خواهد شد. **منبع: ENTREPRENEUR/zoomit**

پورشه به دنبال عرضه اولیه سهام و جذب سرمایه

مدیر ارشد مالی پورشه معتقد است که تشکیل سوپرگروه و عرضه اولیه سهام در بورس، ارزش این شرکت را به حدود ۸۰ میلیارد دلار خواهد رساند. به گزارش زومیت، عمومی شدن یک شرکت با عرضه اولیه سهام در بورس(ipo)، روشی سریع برای افزایش سرمایه است؛ پس از رسوایی دیزل‌گیت، گروه خودروسازی فولکس‌واگن به دنبال این روش برای افزایش سرمایه خود است. پورشه (Porsche) نیز در صورت علاقه‌مندی، می‌تواند سرمایه خود را با عرضه اولیه سهام افزایش دهد. لوتز میشکه، مدیر مالی ارشد پورشه به تازگی این ایده را در جریان رویداد رسانه‌ای برای خودروی الکتریکی تایکان (Taycan) مطرح کرد. میشکه گفت: ارزش پورشه می‌تواند بین ۶۹.۴ تا ۸۱ میلیارد دلار باشد. سرمایه‌های جذب‌شده از طریق عرضه اولیه سهام، توسعه آینده را تضمین می‌کند؛ چرا که صنعت با بزرگ‌ترین تحول تاریخ خود مواجه شده است.

در حالی که این ایده توسط مدیر ارشد مالی پورشه مطرح شد، اما مقامات اسپرت‌ساز اشتوتگارت در بیانیه‌ای اعلام کردند این شرکت هنوز برنامه‌ای برای عرضه اولیه سهام خود ندارد. در این بیانیه تمام گزارش‌ها در مورد ادعای عرضه اولیه سهام پورشه در بورس تکذیب شد.

میشکه همچنین گفت: گروه فولکس‌واگن همچنین می‌تواند یک سوپرگروه با بوگاتی، لامبورگینی، بنتلی و پورشه برای عرضه اولیه سهام در بازار بورس تشکیل دهد. فراری IPO موفقیت‌آمیزی دارد و استون مارتین نیز اخیراً تمایل خود را برای عرضه اولیه سهام در بورس اعلام کرد. گرچه هنوز تصمیم‌گیری قاطعی در مورد ورود به بازار سرمایه و بورس صورت نگرفته است، اما مک‌لارن و کازورث (C sworth-) نیز در آینده نزدیک قصد دارند وارد این بازار شوند.

بلومبرگ گزارش داد که بازده عملیاتی بیش از ۱۷درصد فروش پورشه، به ۳۷.۶۸ میلیارد دلار می‌رسد. با توجه به افزایش ارزش فراری پس از عرضه اولیه سهام در بورس و تمایل فولکس‌واگن برای ایجاد گروه لوکس به رهبری پورشه، به نظر می‌رسد که ورود زیرمجموعه لوکس فولکس‌واگن به بازار سرمایه بتواند ارزش برند آن را افزایش دهد.

ایجاد امید برای فعالان محیط کسب و کار ضروری است

در نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران، رئیس اتاق تهران با اشاره به اینکه بحث ارز و قیمت آن، مسئله عمده‌ای شده که همه تصمیمات تحت‌الشعاع آن قرار گرفته است، اظهار کرد: با توجه به این امر باید تصمیم جدی گرفته شود تا ارز از سایر مقوله‌های کشور جدا شود. به گزارش خبرگزاری اقتصاد ایران، مسعود خوانساری- رئیس اتاق بازرگانی تهران در چهل و سومین نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران که صبح روز سه‌شنبه هفته گذشته در اتاق بازرگانی تهران برگزار شد، خواستار ارائه پیشنهاد همراه با راهکار از فعالان حوزه اقتصادی در راستای کاهش فشارها شد و گفت: بسیاری از مسائل اقتصادی کشور به‌دلیل وابستگی کسب و کار به قیمت ارز بوده، در صورتی که کشور دارای پتانسیل‌ها و فرصت‌های دیگر همچون ذخایر نفتی و سوختی است که می‌تواند به بهبود شرایط بپردازد. وی اظهار کرد: این روزها عمده شکایت‌ها از مشکلات اقتصادی موجود و فشارهایی است که مسائل اقتصادی در زندگی مردم ایجاد کرده است. مشکلاتی هم در بحث صدور کارت‌های بازرگانی و بخشنامه‌های صادرشده ایجاد شده که در حال حاضر نزدیک به ۱۴۰۰ تقاضا برای کارت بازرگانی پشت خط، وجود دارد. خوانساری با اشاره به مشکلات ناشی از تحریم‌ها و اینکه آنها مخرب بوده و هست و اثرات فراوانی بر اقتصاد کشور دارد که ناامیدی‌های داخلی را بیشتر کرده است، تاکید کرد: اما محدودیت‌ها در داخل و خودتحریمی‌ها، دیر تصمیم‌گیری و ... فضای کسب و کار را دچار مشکلاتی کرده است. علاوه بر این که حدود چند ماهی است که در دو کشور عمده یعنی هند و چین سفیر نداریم. دو ماه است که دو وزارتخانه ما وزیر ندارند و برخی هم دچار تردید هستند که وزیرشان می‌ماند یا تغییر خواهد کرد. رئیس اتاق بازرگانی تهران تصریح کرد: بعد از جهش‌های ناگهانی قیمت ارز، پژوهش‌ها و نظرسنجی‌هایی در ارتباط با مسائل اقتصادی انجام شده که مهم‌ترین نتیجه آن این است که بالای ۷۰درصد از افرادی که مورد نظرسنجی قرار گرفته‌اند، انتظار و دورنمای مثبت از آینده اقتصاد کشور نداشتند؛ لذا ایجاد امید برای فعالان محیط کسب و کار ضروری است چرا که در جامعه هر روز بیشتر به سمت ناامیدی می‌رود.

کارگاه برندینگ

۵ دلیل برای سرمایه‌گذاری بر روی گوگل ادوردز

مترجم: نیما جوادی

به عنوان یک صاحب کسب و کار یا بازاریاب، هیچ چیز به اندازه بیکاری سخت و عذاب‌آور نیست. زمانی که هیچ سفارش آنلاینی ثبت نمی‌شود و یا کسی تماس نمی‌گیرد، شما باید فورا به فکر چاره باشید. من اخیرا مقاله‌ای مطالعه کردم که در آن به دلایل عدم استفاده از گوگل ادوردز اشاره شده بود:

- شما برای کلیک‌ها هزینه پرداخت می‌کنید.
- رقابت با شرکت‌های بزرگ بسیار دشوار است.
- شما تعداد کاراکتر محدودی دارید.
- اشتباهات بسیار گران تمام خواهند شد.
- شما را از محدوده امن خارج خواهد کرد.

من هم‌اکنون اشتباهات این مقاله و نحوه رشد و گسترش تجارت با استفاده از ادوردز را به شما نشان خواهم داد. آژانس بازاریابی دیجیتال من به دلیل مدیریت بودجه‌های تبلیغاتی بسیار کلان تجربه زیادی در زمینه تبلیغات هزینه به ازای هر کلیک دارد.

۱. شما برای کلیک‌های باکیفیت و استراتژیک هزینه می‌کنید

در تبلیغات هزینه به ازای هر کلیک، شما تنها برای کلیدواژه‌هایی که به صورت استراتژیک برای‌شان پیشنهاد ارسال می‌کنید هزینه خواهید کرد. برای مثال، چنانچه من یک لوله‌کش باشم و قصد تولید نتایجی برای «شرکت‌های لوله‌کشی نزدیک محل زندگی‌ام» را داشته باشم، می‌توانم تنها برای این کلیدواژه‌ها پیشنهاد ارسال کنم و تنها زمانی که شخصی بر روی تبلیغات و سایت من کلیک می‌کند پول از حسابم برداشت شود. طبق گزارش تاثیر اقتصادی گوگل، کسب و کارها به طور متوسط به ازای هر یک دلاری که برای ادوردز هزینه می‌کنند، دو دلار درآمد خواهند داشت. آیا می‌توانید حالت دیگری از تبلیغات را معرفی کنید که میل به خرید آن بالاتر باشد؟ مشتری احتمالی شما کالا و خدمات مورد نظر خود را در گوگل تایپ خواهد کرد و تبلیغات شما تنها براساس کلیدواژه‌های منتخب شما یافت خواهند شد و تنها زمانی که شخصی بر روی تبلیغات شما کلیک کند پول از حساب شما برداشت خواهد شد. اگر به خوبی گزارشات خود را مدیریت و کلیدواژه‌های منفی اضافه کنید، به راحتی ترافیکی عالی و باکیفیت برای سایت خود فراهم خواهید کرد.

حتما به شکلی هوشمندانه و با استفاده از ابزارهایی مانند broad match modifier، phrase match یا exact match پیشنهاد ارسال کنید تا کیفیت ترافیک تضمین شود.

۲. شما توان رقابت با شرکت‌های بزرگ را دارید

برخلاف تبلیغات تلویزیونی در دهه ۸۰ و ۹۰ میلادی که تجارت‌ها برای قرارگیری در لیست پخش شبکه‌ها به بودجه کلانی نیاز داشتند، شما می‌توانید با مبلغی در حدود ۳۰۰ دلار کار خود را در ادوردز آغاز کنید. به صورت تئوریک امکان شروع کار با مبلغ کمتری نیز وجود دارد، ولی ۳۰۰ دلار حداقل مبلغی است که ما معمولا به مشتریان خود پیشنهاد می‌کنیم. دلیل این پیشنهاد، فراهم‌آوری شرایط مناسب برای تولید کلیک‌ها و داده کافی برای ایجاد تغییر و ارتقای سطح جهت جذب ترافیک است. طبق گزارشات، ۴۵درصد از تجارت‌های کوچک از تبلیغات PPC استفاده می‌کنند. هنگامی که شما شروع به تولید مشتری کردید، چه از طریق خریدهای الکترونیکی و چه از طریق دریافت فرم و درخواست و از تاثیر و کارایی این حالت از تبلیغات مطمئن شدید، می‌توانید بودجه را افزایش دهید. چنانچه ابزار ردیابی مناسبی در اختیار دارید و می‌توانید بازگشت سرمایه را با استانداردی به نام ROAS (بازگشت هزینه تبلیغات) توجیه کنید، با خیالی آسوده بودجه تبلیغات خود را دو برابر خواهید کرد. این زیبایی ادوردز است. شما می‌توانید عملکرد را زیر نظر بگیرید و در صورت سودآوری کمپین‌ها سرمایه را به صورت ممتد افزایش دهید. اگر نتایج مناسب نیستند می‌توانید به راحتی و با یک کلیک عملیات را متوقف کنید.

۳. با کاراکترهای محدود خلاق باشید

صاحبان کسب و کار نسبت به امتیاز کیفیت در ادوردز به شدت حساس هستند. آن‌ها تصور می‌کنند که چنانچه در تبلیغات خود دقیقا از کلیدواژه‌هایی که برای آن پیشنهاد ارسال کرده‌اند استفاده کنند، امتیاز کیفیت افزایش یافته و هزینه به ازای کلیک کاهش می‌یابد. بگذارید با شما روراست باشم. اگر تمام تجارت‌ها برای مثال از واژه «آژانس بازاریابی دیجیتال کلومبوس» در تیتر تبلیغات خود استفاده کنند، هیچ وجه تمایزی میان تبلیغات شما و تبلیغات سایر رقبا وجود نخواهد داشت. تبلیغات باید شما را از سایر رقبا جدا کند. هرگز در این زمینه از سایر رقبا تقلید نکنید.

۴. اشتباهات بسیار گران تمام خواهند شد

طبق گفته مدیرعامل یکی از آژانس‌های تبلیغاتی، ۶۱درصد از بودجه‌ای که برای ادوردزهای گوگل در نظر گرفته می‌شود، کاملا به هدر می‌رود. اشتباهات باعث موفقیت یا شکست کمپین ادوردزهای شما خواهند شد. این اصل برای سایر بخش‌های تجارت شما نیز صادق است. چنانچه شما حسابدار تنبلی داشته باشید، دقت و نظم حساب‌های شرکت برهم خورده و در ادامه راه با مشکلات بزرگی مواجه خواهید شد. اگر در گذشته هیچ کمپین ادوردزی نداشتید، پیشنهاد می‌کنم که ابتدا و برای صرفه‌جویی در زمان و هزینه به یک کارشناس مراجعه کنید. صداقت داشته باشید و از او درخواست کنید که شما را با تاکتیک‌ها و تکنیک‌های این روش آشنا کند تا در آینده به تنهایی دست به کار شوید. اکنون به بزرگ‌ترین اشتباهاتی که شرکت‌ها معمولا مرتکب آن‌ها می‌شوند خواهیم پرداخت:

- پیشنهادگذاری نامناسب، عدم استفاده از broad match modifier، exact match، phrase match و broad match
- بی‌توجهی به نتایج کلمات جست و جو و اضافه‌سازی کلیدواژه‌های منفی
- ابزار ردیابی نامناسب، که در نهایت باعث تولید گزارش‌های اشتباه و اتخاذ تصمیمات نادرست خواهد شد
- تبلیغات ضعیف
- تبلیغ در مکان نامناسب با توجه به اهداف شرکت و موقعیت جغرافیایی
- تخصیص نامناسب بودجه – بودجه باید به سودده‌ترین بخش‌ها و یا بخش‌های نیازمند رشد اختصاص یابد
- ارائه پیشنهاد در زمان/تاریخ نامناسب – اکثر شرکت‌ها نیازی به ارائه پیشنهاد در ساعات غیراداری ندارند
- ارائه تبلیغات نامناسب. مشتری به جای محتوای اصلی، درگیر حواشی و اطلاعات بی‌فایده می‌شود.

۵. شما را از محدوده امن خارج می‌کند

چنانچه هیچ کلمه و کلیدواژه‌ای برای معرفی و ارائه تجارت خود در ذهن ندارید، پس احتمالا باید از گزینه‌های دیگر مانند فیس‌بوک یا اینستاگرام استفاده کنید. اکثر تجارت‌ها می‌توانند با کمک گوگل ادوردز و کلیدواژه‌های مناسب و مرتبط به سرعت ترافیکی باکیفیت را به سمت وب‌سایت خود روانه سازند. چنانچه این روش به درستی پیاده‌سازی شود، ادوردز معدن طلای تجارت شما خواهد بود. زیبایی ادوردز این است که چنانچه قصد شروع کار با آن را داشته باشید، کمپین مورد نظر شما در کمتر از یک ساعت آماده شده و اثرات طولانی‌مدت و بسیار خوبی بر تجارت شما خواهد گذاشت.

منبع: entrepreneur

چگونه برندی خلاق در زمینه بازاریابی محتوایی باشیم؟

به قلم: استفانی استاهل کارشناس حوزه بازاریابی و کارآفرین

ترجمه: علی آل‌علی

هر چقدر هم که در عرصه بازاریابی حرفه‌ای باشیم، بازهم پرسش اصلی برای همه ما به یک صورت خواهد بود: «تحول بعدی در عرصه بازاریابی محتوایی چیست؟». این پرسش در حوزه بازاریابی محتوایی بین همه فعال‌ها، از مبتدی گرفته تا حرفه‌ای، مشترک است، بنابراین راهکاری جز مشاهده دقیق سیر وقایع در عرصه بازاریابی برای شناسایی تحولات جدید باقی نمی‌ماند.

فعالیت طبیعی صنعت دیجیتال به ما فرصت کسب احساس راحتی با شیوه یا الگویی خاص در بازاریابی را نمی‌دهد. وقتی صحبت از تکنولوژی می‌شود، همیشه باید ماهیت متغیر و نوآوری‌های تازه را در ذهن داشت. حوزه بازاریابی محتوایی نیز از این قاعده به دور نیست. در این حوزه سلیقه مخاطب، ترندهای برتر و ابزارهای تولید محتوا به سرعت در حال تغییر هستند. در اینجا وظیفه ما خلق محتوایی تأثیرگذار برای جلب نظر مخاطب و تبدیل آن به مشتریان وفادار نیست. بلکه به عنوان بازاریابی محتوایی در عصر جدید باید به سراغ عرضه چهره‌ای ویژه از برندمان برویم. بر این اساس چهره ما باید «تغییردهنده بازی» باشد. همه ابزارها و دارایی‌مان نیز باید در راستای تأمین این هدف به کار گرفته شوند.

هنگامی که نحوه عملکرد موفق در زمینه تغییر فضای کلی بازاریابی موضوع بحث باشد، همیشه بازاریاب‌ها و آژانس‌های بازاریابی برنده جوایز معتبر جلب توجه می‌کنند. معتبرترین جوایز در این میان از سوی مؤسسه «جوایز بازاریابی محتوایی» (Content Marketing Awards) به افراد و برندهای برتر اعطا می‌شود. معیار انتخاب داوران این مؤسسه نیز میزان موفقیت یک بازاریاب یا برند در تغییر فضای کلی بازاریابی محتوایی است. البته باتوجه به گسترش حوزه بازاریابی محتوایی جوایز این برند در شاخه‌های مختلفی اعطا می‌شوند.

اکنون با گذشت ۱۴ سال از شروع به فعالیت این مؤسسه شاخه‌های اعطای جوایز به شرح زیر است: استراتژی برتر، تعامل با مشتریان، طراحی و ویرایش. البته باید توجه داشت که هر کدام از این حوزه‌های کلی به شاخه‌های متعددی تقسیم می‌شود. به این ترتیب تعداد برندگان جوایز مؤسسه تا به حال نزدیک به ۹۲ شخص و برند مختلف است.

مراسم امسال مؤسسه «جوایز بازاریابی محتوایی» در چهار بخش عمده برنده داشت. این بخش‌ها عبارتند از:

- پروژه سال
- آژانس برتر سال (دارای کمتر از ۱۰۰ کارمند)
- آژانس برتر سال (دارای بیش از ۱۰۰ کارمند)
- بازاریاب محتوایی برتر سال

اگر به دنبال ایده‌های جذاب برای ایجاد تحول در فرآیند بازاریابی‌تان هستید، ادامه مطالعه این مقاله را به شما توصیه می‌کنم. اکنون اجازه دهید به سراغ بررسی نحوه عملکردها برویم.

مجله Ideas Of Order

این برند برنده جایزه پروژه سال و نامزد بخش طراحی و ویرایش بود. همچنین در بخش آژانس بازاریابی با بیشتر از ۱۰۰ کارمند نیز در لیست نهایی قرار داشت. اگرچه برنده آن جایزه نشد.

بی‌شک حوزه تولید و فروش کابینت در کالیفرنیا یکی از برترین بازارهای لوازم خانگی را تشکیل می‌دهد. همکاری با برندهای مختلف به منظور فروش لوازم خانگی برای برندی مانند Ideas Of Order ریسک نسبتا بزرگی به حساب می‌آید. در هر صورت شما باید نظر مخاطب را جلب کنید و این کار در رقابت با سایر آژانس‌های تبلیغاتی بزرگ اصلا راحت نیست. ایده مجله Ideas Of Order تمرکز بر روی وجه نظم‌بخشی کابینت‌ها به خانه و محیط‌های اداری بود. بر این اساس آنها در تلاش برای بیرون کشیدن نظم از دل بی‌نظمی بودند. نمایش آخرین تولیدات برندهای بزرگ در این زمینه نیز بخشی از برنامه بی‌نظیر آنها را تشکیل می‌داد.

به منظور متمایزسازی برند در فضای رقابتی صنعت بازاریابی محتوایی، برند California Closets (مهم‌ترین مشتری مجله Ideas Of Order) ایده اصلی آگهی‌های خود را بر روی نحوه آسان‌سازی زندگی با استفاده از کابینت‌های پیشرفته قرار داد. به همین خاطر علاوه بر مجله Ideas Of Order با آژانس تبلیغاتی Redbird نیز همکاری کردند. نتیجه کار گزارش‌های بی‌نظیر مجله شد که نگاه هر مخاطبی را به خود جلب می‌کرد. عناصر اصلی ایده تبلیغاتی در اینجا لذت استفاده، راحتی و قیمت مناسب بود.

تنها چهار هفته پس از اجرای پروژه موفقیت آن قطعی شد. بر این اساس بسیاری از همایش‌ها و مؤسسه‌های اعطای جوایز در زمینه بازاریابی به سراغ ارزیابی کمپین Ideas Of Order رفتند. کسب جوایز متعدد فقط بخشی از موفقیت این پروژه را بیان می‌کند. با این حال بی‌شک کسب جایزه برترین پروژه سال از سوی مؤسسه جوایز بازاریابی محتوایی مهم‌ترین دستاورد برای Ideas Of Order و دست‌اندرکارانش محسوب می‌شود.

اخبار IT حوزه سلامت استرالیا

در اینجا ما با برنده عنوان برترین ناشر دیجیتال تازه، برترین حوزه طراحی و ویرایش و عضو لیست نهایی پروژه برتر سال مواجه هستیم. مؤسسه اطلاعات جامعه سلامتی و سیستم‌های مدیریت (HIMSS) یک مؤسسه عام‌المنفعه است. در سال جاری تلاش این مؤسسه بهبود جایگاهش در زمینه آگاهی‌بخشی به افراد در زمینه سلامت است. به همین دلیل آنها فعالیت نسبتا زیادی در عرصه بازاریابی محتوایی از خود نشان داده‌اند. ایده اصلی آنها در زمینه بازاریابی محتوایی راه‌اندازی مجله‌ای به منظور ارائه آخرین اخبار حوزه سلامت بود. بر این اساس آنها مجله اخبار IT حوزه سلامت را راه‌اندازی کردند. توجه داشته باشید که بخش IT به منظور ارتباط سلامت در عصر مدرن با تکنولوژی IT به نام این مجله اضافه شده است. به این ترتیب مؤسسه HIMSS با راه‌اندازی مجله‌ای تخصصی منبعی معتبر برای مردم، سیاست‌گذاران و اهالی فناوری به منظور پیگیری اخبار و مطالعه مقالات معتبر در زمینه سلامتی فراهم کرده است.

این مجله که به صورت اختصاصی بر استرالیا تمرکز دارد، به مخاطب خود اطلاعاتی در زمینه آخرین دستاوردهای تکنولوژی، تازه‌ترین محصولات در زمینه حفاظت از اطلاعات (برای بانک‌های اطلاعاتی در حوزه سلامت) و شیوه‌های بهبود فرآیندهای درمانی در سازمان‌های بهداشتی ارائه می‌دهد. با این حال کلید موفقیت مؤسسه HIMSS حوزه‌های فوق نیست. نحوه گردآوری اطلاعات و نگارش مقاله‌های معتبر زمینه اصلی موفقیت مجله اخبار IT حوزه سلامت را فراهم کرده است. بر این اساس این مقالات و اخبار علاوه بر استرالیا در سطح جهانی نیز مورد استفاده علاقه‌مندان قرار می‌گیرد.

به منظور فهم بهتر میزان موفقیت مجله باید به نرخ رشد مخاطب مؤسسه HIMSS و همکاری آن در زمینه بازاریابی محتوایی یعنی آژانس Mahlab اشاره کنم. بر این اساس نرخ رشد مخاطب این مؤسسه از زمان انتشار مجله اخبار IT حوزه سلامت به‌طور میانگین ۲۶۷ درصد رشد داشته است. با توجه به اینکه اغلب این رشد مربوط به مخاطب‌های استرالیایی می‌شود، باید فرآیند بازاریابی مؤسسه را موفقیت‌آمیز توصیف کرد. به زبان آمار، اکنون مجله اخبار IT حوزه سلامت به‌طور روزانه ۹۰ هزار مخاطب دارد. این آمار برای یک مجله در حوزه سلامت بسیار امیدوارکننده محسوب می‌شود.

فراسوی سکوت

طرح فراسوی سکوت برنده جایزه برترین ویدئوهای انگیزشی و یکی از اعضای فهرست نهایی پروژه برتر سال است.

یکی دیگر از طرح‌های فوق‌العاده فهرست امسال از سوی مؤسسه Be Vocal ارائه شده است. این مؤسسه عام‌المنفعه در زمینه آگاهی‌بخشی پیرامون بیماری‌های روانی فعالیت دارد. آنها به وسیله همکاری با شائول شوارتز، مستندساز برتر، موفق به تولید مجموعه مستندهای ۲۹ دقیقه‌ای در زمینه بیماری‌های روانی شدند. این مجموعه مستندها با آگاهی‌بخشی در مورد بیماری‌های روانی در تلاش برای بهبود رفتار جامعه با چنین بیمارانی است. در مستندهای این مؤسسه افرادی به ظاهر عادی به تصویر کشیده می‌شوند. نکته مهم در مورد آنها کشمکش با بیماری‌های روانی در طول زندگی‌شان است. شاید در وهله نخست هیچ‌کس متوجه بیماری‌های آنها نشود، با این حال در زندگی شخصی آنها به‌طور مداوم با چنین بیماری‌هایی دست به گریبان هستند. در این ویدئو سه فرد دارای اختلالات روانی جلوی دوربین حاضر می‌شوند. پس از بیان داستان بیماری‌شان هر کدام به بیان نحوه بهبود زندگی‌شان با اختلالات روانی بعد از بیان آن به اطرافیان می‌پردازند. شعار کمپین نیز دقیقا در همین‌جا معنا پیدا می‌کند «فراسوی سکوت».

اگرچه این مستند از هیچ‌گونه بودجه تبلیغاتی برخوردار نبود، با این حال نظر طیف وسیعی از مخاطب‌ها را به خود جلب کرد. همچنین آنها تأثیر فراوانی در زمینه تغییر بازاریابی محتوایی در حوزه سلامتی روانی داشتند. به نکات ذیل توجه کنید:

- در عرصه رسانه ۲۴۲ مقاله در توصیف این کمپین نوشته شد. همچنین ویدئوی این مؤسسه ۴۱۶ میلیون بازدید دریافت کرد.
- ۱۳۸ هزار کاربر از طریق اینترنت به کمپین فراسوی سکوت پیوستند.
- بیش از ۳۸ هزار توییت با هشتگ کمپین در فضای توییتر بارگذاری شد.
- وب‌سایت رسمی کمپین فراسوی سکوت ۱۰۲ هزار بازدید دریافت کرد. این آمار به نسبت پیش از اجرای کمپین یک معجزه بازاریابی برای مؤسسه Be Vocal محسوب می‌شود.
- سازمان زندان‌های فدرال در اقدامی تحسین‌برانگیز به کمپین فراسوی سکوت پیوست. آنها برای پیشگیری از خودکشی زندانیان و بهبود وضعیت روانی ۶۳ هزار زندانی و پرسنل زندان از توصیه‌های کمپین استفاده کردند.

مجله بازی

این ایده برنده عنوان برنامه خلاقانه در حوزه بازاریابی محتوایی شده است. همچنین در فهرست نهایی برترین پروژه سال نیز حضور داشته است.

برخلاف شهرت مطلوب مؤسسه خبری ویرجین آنها در زمینه یافتن مخاطب برای حوزه سرگرمی و ورزش با مشکلات عدیده‌ای مواجه بودند. یکی از مشکلات اصلی آنها در این زمینه حضور مجلات و رسانه‌های متعدد در بازار هدف‌شان بود. به این ترتیب فضای کسب‌وکار برای آنها به شدت تنگ و رقابتی شده بود.

به منظور تلاش برای بازیابی جایگاه مطلوب مؤسسه رسانه‌ای ویرجین گروه رسانه‌ای زاهرا به آنها پیوستند. طرح مشترک این دو مؤسسه مجله بازی نام داشت. این مجله در حوزه سرگرمی، ورزش، تکنولوژی بازی و اخبار کوتاه فعالیت دارد. مزیت رقابتی این مجله تهیه گزارش و دریافت یادداشت از سوی برترین کارشناس‌های حوزه سرگرمی و ورزش است. به این ترتیب مخاطب با مجله‌ای کاملاً حرفه‌ای مواجه خواهد بود.

تلاش مشترک مؤسسه ویرجین و زاهرا خیلی زود نتیجه داد. مجله بازی در هر دو نسخه چاپی و دیجیتال به صدر فهرست فروش آمریکای شمالی و اروپا رسید. به منظور فهم بهتر میزان نوآوری مجله بازی اجازه دهید به چند نکته مهم اشاره کنم:

- براساس نظرسنجی گروه ویرجین ۴۷درصد از مخاطب‌های مجله بازی پس از مطالعه مطالب آن سری به سایت رسمی این شرکت نیز می‌زنند. به این ترتیب آنها در زمینه جذب مخاطب به سایت اصلی‌شان کاملاً موفق بوده‌اند.
- براساس آمارهای رسمی ۳۵درصد از مخاطب‌های مجله بازی برنامه‌های شبکه ویرجین را خریداری می‌کنند. همچنین ۸۳درصد از مخاطب‌ها نیز از تازگی مطالب مجله رضایت دارند. به علاوه ۳۰درصد مخاطب‌ها نیز اعلام کرده‌اند محصولات برند ویرجینیا ارزش پرداخت هزینه بیشتر را دارد.

AWOL: ایده‌ای موفق از سوی کانتاس

کانتاس یکی از برترین خطوط هواپیمایی در استرالیاست. در زمینه جلب اعتماد مشتریان این برند یه دهه گذشته را در صدر جدول گذرانده است. با این حال در چند سال گذشته تیم بازاریابی شرکت متوجه نیاز به برقراری ارتباط قوی‌تر با نسل پیر جامعه استرالیا شده است. به همین خاطر آنها به سرعت به فکر خلق کمپینی برای بهبود جایگاه شرکت در این زمینه افتاده‌اند.

ایده اصلی کانتاس ایجاد مجله‌ای جدید تحت عنوان جانکی برای برقراری ارتباط با افراد پیر بود. در حقیقت این مجله به صورت اختصاصی برای این دسته از مشتریان کانتاس چاپ می‌شود. در بسیاری از شماره‌های این مجله بر روی دو مورد از ترس‌های رایج افراد کهنسال به هنگام استفاده از هواپیما تأکید می‌شود. نخست ترس از سقوط و دوم ترس از ناآگاهی نسبت به فرآیند فعالیت هواپیما.

بی‌شک تأکید بر روی نیازهای مشتریان موفقیت یک استارتاپ را تضمین خواهد کرد. در مورد مجله جانکی نیز طیف وسیعی از افراد پیر به مطالعه آن روی آورده‌اند. همچنین با توجه به مقاله‌های آموزشی این مجله برای استفاده از شبکه‌های اجتماعی اکنون نزدیک به ۵۰ هزار نفر از مشتریان کهنسال شرکت صفحه رسمی این مجله را دنبال می‌کنند.

به موازات توجه به طیف پیر برند کانتاس نسل جوان را هم مدنظر قرار داده است. بر این اساس نخستین شبکه اجتماعی ویژه سفر هوایی به نام AWOL از سوی کانتاس راه‌اندازی شده است. در این شبکه اجتماعی اطلاعات جانبی در مورد مقاصد گردشگری و ویژگی‌های فرهنگ‌های مختلف در دسترس کاربران قرار می‌گیرد. همچنین این پلتفرم تعامل مشتریان با شرکت را بسیار راحت کرده است.

بی‌شک فعالیت همزمان برای جلب رضایت دو طیف متفاوت از مشتریان عامل اصلی در کسب عناوین مختلف در حوزه بازاریابی برای برند کانتاس بوده است.

منبع: contentmarketinginstitute

۹ راهکار حرفه‌ای مدیریت شبکه‌های اجتماعی برای بازاریاب‌ها

به قلم: لری کیم بازاریاب اینترنتی
ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت در شبکه‌های اجتماعی به دلیل حضور گسترده برندها و افراد تاثیرگذار بسیار دشوار است. در این میان برنامه و استراتژی دقیق برای موفقیت در بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی اهمیت بالایی دارد. بسیاری از بازاریاب‌ها و تیم‌های تبلیغاتی به دلیل وجود موارد زیاد در فهرست فعالیت‌های‌شان دچار سردرگمی هستند. در این میان آگاهی از برخی توصیه‌های کاربردی به منظور مدیریت هرچه بهتر شبکه‌های اجتماعی بسیار مفید خواهد بود. به این ترتیب ما در مدت زمانی محدود حداکثر نتیجه ممکن را دریافت خواهیم کرد.

راهکارهای فعالیت بهینه در شبکه‌های اجتماعی

در این مقاله من به عنوان یک بازاریاب اینترنتی به بررسی ۹ توصیه حرفه‌ای از ایجاد روبات چت فیس‌بوکی گرفته تا پرهیز از طرح پرسش‌های مختلف از مخاطب خواهم پرداخت. امیدوارم این توصیه‌ها به شما در زمینه بهبود فعالیت بازاریابی و تبلیغاتی‌تان کمک کند.

دسته‌بندی کارهای مشابه

همانطور که از نام این بخش پیداست، دسته‌بندی معطوف به قرار دادن کارها و فعالیت‌های مشابه در کنار هم است. به این ترتیب ما زمان کمتری را برای انجام کارهای مشابه صرف خواهیم کرد. همچنین پرداختن به کارهای یکسان در زمانی مشخص سطح تمرکز ما را نیز افزایش خواهد داد. به عنوان مثال فرض کنید شما قصد طراحی برنامه‌ای برای بارگذاری مطالب برندتان در شبکه‌های اجتماعی یا ساخت تصویری زیبا برای مطالب‌تان را دارید. اگر شما همه کارهای مربوط به برنامه‌ریزی و ساخت تصاویر مطالب‌تان را با هم انجام دهید، شانس‌تان برای صرفه‌جویی در زمان و حفظ تمرکز بیشتر خواهد بود.

به منظور پرهیز از خستگی بیش از حد شما می‌توانید این توصیه را با برخی تکنیک‌های جانبی نیز ترکیب کنید. به عنوان مثال تکنیک «پومودورو» بر روی استراحت‌های پنج دقیقه‌ای به ازای هر ۲۵ دقیقه تاکید دارد. به این ترتیب شما پس از هر ۲۵ دقیقه فرصتی، هرچند اندک، برای بازیابی انرژی و توان‌تان خواهید داشت.

نصب روبات چت

برای بسیاری از بازاریاب‌ها و تیم‌های پشتیبانی پاسخگویی به تمام پرسش‌ها و پیام‌های کاربران کاری طاقت‌فرسا محسوب می‌شود. در هر صورت مطالعه دقیق پیام مخاطب و تلاش برای یافتن پاسخ مناسب فرآیندی زمانبر است. راهکار من در اینجا استفاده از روبات چت در فیس‌بوک است. مزیت اصلی این کار امکان طراحی منحصر به فرد روبات بدون نیاز به اطلاع از شیوه‌های پیچیده کدنویسی است. همچنین، اگر پرسش مخاطب بسیار پیچیده باشد، یک کارمند همیشه امکان نظارت بر پاسخ‌های روبات را خواهد داشت. به این ترتیب در مواقع مورد نیاز کاربر متخصص به جای روبات پاسخگو خواهد بود.

بی‌شک مزیت اصلی استفاده از روبات‌های چت صرفه‌جویی حیرت‌انگیز در زمان است. در زمینه روبات‌های چت پلتفرم فیس‌بوک به خوبی خود را با سطح نیازهای برندها سازگار کرده است. من در زمینه کسب‌وکار شخصی خود سال گذشته با امکانات و مزیت‌های بی‌شمار روبات‌های چت آشنا شدم. بر این اساس توصیه من به شما استفاده از نرم‌افزار Mobile Monkey برای ایجاد و مدیریت روبات‌های چت است.

با جست‌وجویی ساده در دنیای اینترنت شما با خیل عظیمی از نرم‌افزارهای حوزه طراحی روبات چت آشنا خواهید شد.

استفاده از ابزارهای برنامه‌ریزی مطالب

ابزارهایی نظیر Hootsuite، Buffer و Edgar برای برنامه‌ریزی و طراحی بازه‌های زمانی برای انتشار مطالب عالی هستند. به این ترتیب با طراحی یک برنامه به طور خودکار مطالب شما در شبکه‌های اجتماعی مختلف بارگذاری خواهد شد. بی‌شک این کار زمان بسیار زیادی را برای شما ذخیره خواهد کرد. در غیر این صورت باید شخصا اقدام به بارگذاری مطلب‌تان در شبکه‌های اجتماعی مختلف می‌کردید.

مزیت اصلی این ابزارها امکان استفاده راحت و همچنین نیاز به پرداخت هزینه بسیار اندک است. به این ترتیب چنین ابزارهایی کاملا با بودجه محدود شما سازگار خواهند بود.

بازیابی مطالب‌مان در شبکه‌های اجتماعی به صورت راهبردی

حجم وسیعی از مطالب تازه ما در شبکه‌های اجتماعی بر روی محتوای تازه تمرکز دارد. به عنوان مثال اتفاق‌های جدید یا تکنولوژی‌های نوین از این دسته هستند. در این حالت مطالب ما پس از گذشت چند هفته کاملا از رده خارج می‌شوند. اگر به دنبال راهکاری کم‌هزینه برای تولید مطلب هستید، بازیابی محتوای قدیمی برندمان در شبکه‌های اجتماعی یا سایت رسمی‌مان ایده کاملا جذابی خواهد بود. هدف اصلی در اینجا بازنویسی و آپدیت مطالب قدیمی براساس اخبار و تغییرات نوین است.

توجه داشته باشید که بازیابی راهبردی مطالب فقط مخصوص سایت برندمان نیست. در زمینه شبکه‌های اجتماعی نیز می‌توان با اختصاص زمانی بیشتر کل مطلب را به‌روز رسانی کرد. به این ترتیب دیگر خبری از هزینه‌های گزاف برای تولید محتوای جدید نخواهد بود.

استفاده از اتوماسیون هوشمند

اتوماتیک‌سازی کارهای تکراری همیشه ایده‌ای کاربردی به حساب می‌آید. به ویژه این توصیه برای بازاریاب‌ها که خیل عظیمی از کارها را دارند، مطلوب خواهد بود. ابزارهای اتوماسیون هوشمند نظیر IFTTT و زپیر برای اهالی کسب‌وکار کمک بسیار خوبی است.

ابزار IFTTT کارهایی نظیر بازنشر مطالب در شبکه‌های اجتماعی مختلف، پاسخگویی به ایمیل‌ها، ارسال برنامه کاری برای هر گروه شرکت و پاسخگویی به پیام‌های کاربران در شبکه‌های اجتماعی را انجام می‌دهد.

ابزار زپیر نیز بر روی هماهنگ‌سازی پلتفرم‌های مختلف تمرکز دارد. به عنوان مثال شما با استفاده از ابزار زپیر بدون نیاز به اقدام شخصی مطلب توییترتان را در یوتیوب یا اینستاگرام نیز بارگذاری خواهید کرد.

ضررهای انجام کارهای مختلف در کنار هم

شاید شما در طول روز تمایل به انجام کارهای غیرمرتبط با هم داشته باشید. در هر صورت نگارش مقاله در کنار چک کردن وضعیت شبکه‌های اجتماعی برای بسیاری از بازاریاب‌ها بدل به یک عادت رایج شده است. با این حال بر اساس مطالعات رفتاری ذهن ما در صورت پرداختن به چند کار متفاوت توانایی کیفی پایین‌تری را خواهد داشت. به این ترتیب احتمال کاهش کیفیت تمام کارهای ما افزایش می‌یابد.

در روانشناسی مطالعات بسیاری بر روی تحلیل ظرفیت‌شناختی ما صورت گرفته است. نتیجه اغلب این پژوهش‌ها ضرورت پرهیز از انجام چند کار مختلف به صورت همزمان است. به هنگام پرداختن به کارهای مختلف فضای شناختی ذهن ما کاهش می‌یابد. به این ترتیب برای سازگاری با انجام کارهای مختلف به ناچار ذهن ما میزان تمرکز کمتری را به هر فعالیت اختصاص می‌دهد.

توجه به معیارهای معتبر در شبکه‌های اجتماعی

هر ماه شبکه‌های اجتماعی مختلف آمارهای دقیق از میزان فعالیت کاربران و ترندهای برتر منتشر می‌کنند. برای موفقیت در عرصه شبکه‌های اجتماعی اطمینان از بررسی دقیق این آمارها ضرورت دارد. به این ترتیب اگر یکی از بخش‌های فعالیت شما مورد علاقه کاربران نیست، تاکید بیش از حد بر روی آن نتیجه‌ای نخواهد داشت. توصیه من به شما در چنین شرایطی تغییر شیوه فعالیت‌تان در زمینه تولید محتواست.

زمان خود را پیگیری کنید

توجه ما در فعالیت آنلاین‌مان نباید فقط بر روی انتشار مطالب باشد. یک متغیر مهم در زمینه فعالیت در شبکه‌های اجتماعی میزان زمانی است که برند ما بدان اختصاص می‌دهد. با اندازه‌گیری میزان صرف زمان برندمان در شبکه‌های اجتماعی محاسبه میزان بازگشت سرمایه ما بسیار راحت‌تر خواهد بود. در حقیقت، بسیاری از برندها بیش از آنچه در شبکه‌های اجتماعی سود به دست می‌آورند، در حال ضرر هستند. آگاهی از میزان زمان صرف شده برندمان در شبکه‌های اجتماعی به ما در تصمیم‌گیری بهتر برای سرنوشت آنلاین برندمان کمک خواهد کرد.

نه گفتن را یاد بگیرید

بی‌شک همه ما علاقه‌ای درونی به ارائه پاسخ مثبت به همه درخواست‌ها داریم. با این حال گاهی اوقات بهترین پاسخ برای ما و کسب‌وکارمان یک «نه» ساده است. نکته مهم به هنگام ارائه پاسخ منفی رفتار عادی است. در حقیقت بسیاری از افراد به هنگام نه گفتن به دیگران دچار استرس و دستپاچگی می‌شوند. این نوع رفتار در دنیای کسب‌وکار برای شما بسیار مضر خواهد بود.

بی‌شک تمرکز ما در بازاریابی باید بر روی ارائه خدمات مورد نیاز مخاطب و رفع نیازهای آنها باشد. با این حال در برخی از موارد ارائه پاسخ مثبت به همکاری با یک برند دیگر، ارائه سرویسی به مخاطب یا هر امر دیگری هزینه‌های بسیار گزافی را برای ما به همراه خواهد داشت. در چنین شرایطی ما باید کنترل خود را حفظ کرده و پس از بررسی دقیق جوانب کار اقدام به رد درخواست طرف مقابل کنیم.

منبع: smallbiztrends

ایستگاه بازاریابی

نحوه نوشتن طرح بازاریابی

مترجم: سهیل خواجوند

دانستن چگونگی نوشتن طرح بازاریابی کلید موفقیت کسب‌وکارهای کوچک است. به همین دلیل اگر بخواهید بازاریابی شما موفقیت‌آمیز باشد، باید یک برنامه تهاجمی داشته باشید که به عنوان برنامه بازاریابی شناخته می‌شود. ممکن است هنگام شروع کسب‌وکار خود، طرح بازاریابی را به عنوان بخشی از برنامه کسب‌وکارتان از پیش نوشته باشید؛ شاید هم در حال آماده‌شدن برای شروع کسب‌وکار و نوشتن برنامه بازاریابی خود هستید و حتی ممکن است هرگز طرح بازاریابی نداشته و تنها به صورت غریزی بازاریابی انجام داده‌اید. در چنین شرایطی زمان تغییر فرا رسیده است. در اینجا به شش سوال اشاره شده است که باید برای نوشتن طرح بازاریابی به آنها پاسخ دهید.

۱. بازار هدف شما کدام است؟

درک بازار هدف، کلید برنامه‌ریزی برای چگونگی خدمات‌رسانی به مشتریان است. اگر از پیش تحقیق در مورد بازار را به عنوان بخشی از طرح کسب‌وکار خود انجام داده‌اید، در آن اطلاعات کاوش و در صورت لزوم آنها را به‌روزرسانی کنید. برخی از سؤالاتی که باید پاسخ دهید عبارتند از:

• جمعیت‌شناسی مانند سن، درآمد خانوار، وضعیت تأهل، اشتغال و محل سکونت

• رسانه‌هایی که مشتریان هدف شما از آنها استفاده می‌کنند (آیا روزنامه‌های چاپی یا مجلات را می‌خوانند یا از وبلاگ‌ها و وب‌سایت‌های خاصی دیدن و یا از کانال‌های خاصی در رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند؟)

• انگیزه‌های احساسی؛ به طور کلی چه مواردی مشتریان هدف را تحریک به خرید می‌کنند؟ این موضوع می‌تواند تمایل به کسب موقعیت اجتماعی، ایمنی، هیجان، صرفه‌جویی در هزینه و بسیاری از انگیزه‌های دیگر را شامل شود.

۲. چگونه کسب‌وکار شما مناسب بازار می‌شود؟

این موضوع همچنین در ارزیابی موقعیت کسب‌وکار از منظر رقابتی اهمیت دارد. با تشریح محصولات یا خدماتی که ارائه می‌دهید شروع کنید و سپس به این سؤالات پاسخ دهید:

• کدام ویژگی کسب‌وکار شما را از رقبا متفاوت می‌سازد؟ پیشنهاد شگفت‌انگیز شما برای فروش چیست؟

• بازار تا چه حد رقابتی است؟ آیا شما یکی از چند شرکت معدود در منطقه هستید که این کالا یا خدمات را به فروش می‌رسانید یا تعداد شرکت‌های بیشتری وجود دارند؟ در مورد رقابت آنلاین وضعیت چگونه است؟

• از نظر بازاریابی، کسب‌وکار شما چه مزایا و معایبی دارد؟ (به طور مثال شاید تازه شروع به کار کرده‌اید و به خوبی شناخته‌شده نیستید، بنابراین نیاز دارید در مقایسه با رقبایی که سال‌ها در این حوزه فعالیت دارند، آگاهی بیشتری نسبت به نام تجاری خود ایجاد کنید (عیب) یا شاید بزرگترین رقیب شما از بی‌اعتباری نام تجاری رنج می‌برد و این موضوع می‌تواند شما را به عنوان کسب‌وکار نوظهور و قدرتمند برجسته سازد (مزیت).

• رقبای شما چگونه برای خود بازاریابی می‌کنند؟ بر کدام مجراها و روش‌های بازاریابی تکیه دارند؟ فعالیت‌های بازاریابی آنها تا چه حد موفقیت‌آمیز است؟

۳. از طریق بازاریابی می‌خواهید به چه نتیجه‌ای دست یابید؟

شناسایی مشتریان هدف ایده‌آل، مزایا و معایب رقابتی شما و آنچه رقبای‌تان انجام می‌دهند، می‌توانند در تعیین اهداف خاص برای بازاریابی به شما کمک کنند. به عنوان نمونه، در مثال قبل کسب‌وکاری که در حال اوج‌گرفتن است، آگاهی از نام تجاری را به عنوان هدف اولیه در بازاریابی تعیین خواهد کرد. اهداف خود را تا جای ممکن مشخص و آن را قابل‌اندازه‌گیری کنید. برخی اهداف می‌توانند افزایش مراجعه به وب‌سایت، دستیابی به مشتریان بالقوه بیشتر برای تماس با کسب‌وکار، پرکردن فرم اشتراک در وب‌سایت، یا افزایش تعداد مشتریان بالقوه‌ای را شامل شوند که پس از دیدن پست‌های‌تان در رسانه‌های اجتماعی از وب‌سایت شما دیدن می‌کنند. اطمینان حاصل کنید که اهداف شما در نهایت باعث افزایش فروش‌تان می‌شوند.

۴. تا چه میزان می‌توانید برای بازاریابی خود هزینه کنید؟

این مرحله همان جایی است که واقعیت نمود پیدا می‌کند. شما باید در تلاش‌های بازاریابی خود میان هزینه بسیار زیاد و هزینه بسیار کم به یک میانگین دست یابید. به بازاریابی به عنوان سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار خود فکر کنید. اگر کمپین تبلیغاتی برای کسب‌وکار جدید شما ۱۰۰۰ دلار هزینه و ۵۰۰۰دلار بازگشت سرمایه در بر داشته باشد، این سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود نه هزینه. البته به عنوان صاحب یک کسب‌وکار کوچک، احتمالاً بودجه شما محدود است. اگر در تلاش هستید هزینه‌های بازاریابی را تحت کنترل داشته باشید، از راه‌های کم یا بدون هزینه، از جمله بهینه‌سازی موتور جست‌وجوی ارگانیک، تبلیغات آنلاین، روابط عمومی، رسانه‌های اجتماعی و بررسی‌های آنلاین برای انتشار خبرها در مورد کسب‌وکار خود استفاده کنید.

۵. از کدام کانال بازاریابی استفاده خواهید کرد؟

براساس اهداف و بودجه بازاریابی، باید بتوانید بهترین روش را برای دسترسی به مشتریان هدف تعیین کنید. به طور مثال اگر مشتریان شما افراد بزرگسال و صاحب خانه هستند، کارت‌پستال مستقیم یا بروشورهای تبلیغاتی با قابلیت آویزان‌شدن بر روی دستگیره درب منازل راه خوبی برای دسترسی به آنها محسوب می‌شود. از سوی دیگر اگر مشتریان هدف شما مستأجرینی از نسل هزاره (عصر فناوری دیجیتال) هستند، کانال‌هایی از جمله رسانه‌های اجتماعی، وب‌سایت‌های بررسی آنلاین و موتورهای جست‌وجوی خریداری‌شده یا ارگانیک بیشترین کارایی را خواهند داشت. هنگامی که تعیین کردید از کدام مجرای بازاریابی استفاده خواهید کرد، روش‌های بازاریابی و زمان استفاده از آنها را نیز مشخص سازید. به عنوان مثال اگر قصد استفاده از جست‌وجوی تبلیغاتی خریداری‌شده را دارید، تعیین کنید چه تعداد تبلیغات در هر ماه بارگذاری خواهید کرد و برای تبلیغات چه میزان بودجه تخصیص خواهید داد. همچنین اگر قصد ارسال بروشورهای تبلیغاتی مستقیم را دارید، زمان و بودجه آن را تعیین کنید. هنگامی که طرح بازاریابی می‌نویسید، توجه به این جزییات، به تضمین از قلم‌نیفتادن موارد موردنیاز کمک می‌کند.

۶. آیا طرح شما کارآمد است؟

بازاریابی چیزی نیست که تنها آن را آغاز و فراموش کنید. شما باید کنترل چگونگی عملکرد هر کانال بازاریابی، روش و کمپینی که برای جذب مشتریان بالقوه استفاده می‌کنید را در دست داشته باشید. مطمئن شوید موقعیت مشتریان خود را مدنظر قرار داده‌اید، زیرا این موضوع به شما روش‌های بازاریابی مؤثر را نشان می‌دهد و کمک خواهد کرد از تجربیات بیاموزید و بیشترین بودجه بازاریابی را در روش‌های کارآمد سرمایه‌گذاری کنید.

منبع: allbusiness

رهبری

۴۷ کتاب برتر مدیریتی(۳)

کتاب‌هایی که هر مدیر، کارآفرین و تاجر باید بخواند

مترجم: امیر آل‌علی

در دو شـماره پیشـین به ۲۴ کتاب برتر مدیریتی پرداختیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۲۵-چیزی که پس از از دست دادن یک میلیون دلار یاد گرفتم(۱۹۹۴)

نویسنده: جیم پاول

نویسـنده این کتاب فردی اسـت که پس از دسـت دادن تمام ثروت خود، موفق شـد تا در یک دهه، به ثروتی سـه برابر بیشتر دسـت پیـدا کند. همین امر باعث شـده اسـت تا وی شـهرتی فوق‌العـاده را به دسـت آورد و کتابی را در رابطه بـا نحوه انجام کار خود منتشـر کند. درواقع وی در این کتاب به خوبی نشـان می‌دهد که چگونه از اشـتباهات می‌توان یک میان‌بر برای کسب موفقیت ساخت.

۲۶-استیو جابز باشید(۲۰۱۵)

نویسنده: برنت شلندر

این کتاب به خوبی سـیر تحول و تبدیل شـدن استیو جابز به یکـی از اسـطوره‌های کارآفرینی را به خوبی نشـان می‌دهد که حاوی نکات ارزشمند بسـیاری است. درواقع این کتاب به خوبی روایتگر مسـائل و تصمیماتی است که اسـتیو جابز را به مرور در بالاترین جایگاه ممکن قرار داد.

۲۷-اول انجام بده سپس ارزیابی کن(۲۰۱۵)

نویسنده: ناتان فور

این کتاب به خوبی مراحل شـکل‌دهی به یک شرکت حرفه‌ای را تشـریح کرده و خود شـما را به صورت مرحله به مرحله یاری می‌کنـد. با این حال در تمامی بخش‌هاب این کتاب شـما تنها با یک راهکار مواجه نیسـتید و این امر قدرت اختیار شما را افزایش خواهـد داد. درواقع شـما می‌توانید با توجه به شـرایط خود، در نهایت بهترین گزینه موجود را انتخاب کنید.

۲۸-مدیریت وارن بافت(۲۰۰۲)

نویسنده: رابرت میلر

در سراسر جهان، بافت را به عنوان موفق‌ترین سرمایه‌گذار تاریخ می‌شناسند. به همین خاطر نویسنده در این کتاب نگاهی اجمالی به اسـتراتژی‌های او انداخته و تلاش کرده اسـت تا خواننده را به خط فکری وارن بافت در رابطه با مسائل اقتصادی، آشنا سازد.

۲۹-تمامی روش‌ها(۲۰۱۱)

نویسنده: اریک رایان

نویسنده این کتاب از جمله کارآفرینان موفق در زمینه کالاهای بهداشـتی بوده و تلاش کرده اسـت تا تمامی رازها و اصول خود برای موفقیت را به خوبی شـرح دهـد. از جمله نکات جالب این کتاب ارائه راهکارهایی است که باعث می‌شود تا افراد بتوانند خود را با روند تغییرات جهانی، وفق دهند.

۳۰-پدر پولدار پدر فقیر(۱۹۹۷)

نویسنده: رابرت کیوساکی

رابـرت کیوسـاکی را همواره بـه علت تئوری‌هـای نوآورانه در اقتصاد می‌شناسـند. وی در این کتاب به معرفی یک نگاه درست و روش‌هـای کارآمـد و نوینی می‌پـردازد کـه می‌تواند وضعیت اقتصادی افراد را متحول سـازد. همچنین در این کتاب به خوبی روش افزایـش هوش مالی در فرزنـدان و ضرورت آن را به خوبی به نمایش می‌گذارد.

۳۱-استراتژی اقیانوس آبی(۲۰۰۴)

نویسنده: وی چان کیم

اسـتراتژی اقیانوس آبی را باید در رده کتاب‌های کلاسـیک در رابطه با دانش مدیریت و اسـتراتژی دانسـت. محور اصلی آن نیز در رابطـه با مقوله رقابت اسـت. با این حال نگاه نویسـنده کاملا متفاوت با عقیده رایج بوده و در تلاش اسـت تا مخاطب را به این باور برسـاند که برای موفقیت در این امر بهتر است اصلا وارد آن نشـد. درواقع شـما با مطالعه این کتاب به استراتژی‌های درستی دست پیدا خواهید که راهنمای مدیریتی مناسبی خواهد بود.

۳۲-بنیان‌گذاران در محل کار(۲۰۰۱)

نویسنده: جسیکا لیوینگستون

نویسـنده در این کتـاب با مصاحبه از تعداد زیـادی از برترین کارآفرینان، به مجموعه‌ای از نکات مدیریتی رسـیده است. بدون شـک اسـتفاده از موارد ذکر شده، سطح کاری شـما را متحول خواهد کرد.

۳۳-مدیرعاملی بی‌پرده(۲۰۱۴)

نویسنده: اریک مالی

تمرکز اصلی این کتاب بر روی ارائه روش یادگیری از شکست‌ها و موفقیت‌ها است. درواقع نویسنده آن آقای اریک مالی بر این باور اسـت که بازبینی این موارد خود حاوی نکات ارزشمندی خواهد بود که عملکرد شـما را تحت تاثیر قرار خواهد داد. علت نام این کتاب نیز به این خاطر اسـت که هیـچ چیز برای یک مدیر نباید مجهول باقی بماند.

۳۴-شاهزاده(۱۵۳۲)

نویسنده: نیکولا ماکیاولی

بدون شـک ماکیاولی شناخته‌شـده‌ترین اسـتاد در حوزه علم سیاسـت محسوب می‌شود. وی در این کتاب نگاه متفاوتی نسبت بـه مقوله قدرت داشـته و در بیـن نصیحت‌های خـود، چندان جایگاهی برای اخلاقیات قائل نمی‌شـود. بـا این حال این کتاب شـما را وارد دنیایی جدی از مفهوم حکومت و اسـتفاده از قدرت خواهد کرد.

۳۵-هنر شروع(۲۰۰۴)

نویسنده: گای کاواساکی

در این کتاب شـما با اصول یازده‌گانه مدیریت درسـت آشـنا خواهید شـد. برای مثال در فصل‌های نخسـت بـه صورت کامل مراحـل و اصول جذب سـرمایه، اسـتخدام نیرو و سـاخت برند توضیح داده می‌شـود. جالب اسـت بدانید که نویسنده این کتاب سـابقه کار در شـرکت اپل را داشته و همین امر باعث شده است تا کتاب حاوی تجربه‌های او از این شرکت فوق‌العاده نیز باشد.

ادامه دارد ...

منبع: entrepreneurhandbook

صاحبان کسب و کارها مراقب این اشتباه‌های استخدامی باشید

مترجم: مریم امیری‌خواه

تاثیر کارکنان به حدی اسـت که می‌تواند باعث موفقیت یا شکسـت کسب و کارتان شـود، بنابراین با تمام توان از این خطاهای استخدامی دوری کنید.

صاحبـان کسـب و کارهای کوچک امـکان و فرصت اشـتباه کردن ندارند؛ هر برخورد با مشـتری، هر محصول و هر فاکتور بر اعتبار شـما و شـرکت‌تان اثر می‌گذارد و یک تجربه بد و ناخوشایند کافی است که اعتبارتان را به خطر بیندازد. به همین دلیل طبیعی اسـت که علی‌رغم دلچسـب و جذاب بودن رشـد کسـب و کار، فشار شـدیدی را هنگام اسـتخدام کارکنان جدیدی احسـاس کنید که نماینده شرکت‌تان در عرصه جهانی خواهند بود.

در ایـن مقالـه کوتاه با چکیـده نظرات کارشناسـان در زمینه هفت اشـتباه رایج در اسـتخدام نیروهای جدید در کسب و کارهای کوچک و راهکارهای جلوگیری از آنها آشنا می‌شوید.

۱ـ استخدام از روی درماندگی

پیش از هر چیز لازم اسـت که انگیزه‌های استخدامی را بررسی کنید و مطمئن شوید که پیشاپیش برای تامین نیازهای کارکنان برنامه‌ریزی کرده‌ایـد. دو حالت وجود دارد؛ اول این که متوجه می‌شـوید، وقت آن رسیده که تیم‌تان را گسـترش دهید، چون ظرف چند ماه آینده فصل پرکاری پیش رو خواهید داشت و به کمک بیشتری نیاز خواهید داشت. حالت دوم این اسـت که ناگهان خودتان را در میانه یک فصل شـلوغ و پرکار می‌بینید و دسـتپاچه متوجه می‌شـوید که به کمک بیشـتری نیاز دارید.

متداول‌ترین اشـتباهی که صاحبان کسـب و کارهای کوچک هنگام اسـتخدام مرتکب می‌شـوند، این اسـت که فـردی را از روی ناچاری اسـتخدام می‌کنند. کارفرما صرفاً مهارت هـای نیروی جدید را در نظر می‌گیرد و به ویژگی‌های فردی و شـخصیتی او توجه نمی‌کند، حال آن که مهارت آموزش دادنی و اکتسابی است، اما شخصیت ذاتی و غیرقابل آموزش اسـت. چنین اسـتخدام اشـتباهی درهم‌ریختگـی و کلافگی بیشـتری را در پی دارد و باعث جنجال و اختلاف بین نیروها می‌شود، چـون نیروی جدیـد در درازمدت خود را در محاصره شـخصیت‌هایی متفاوت می‌بیند، متوجه می‌شـود که رسالت، چشـم‌انداز و ارزش‌های شرکت با اهداف او همسو نیست و نمی‌تواند سرمایه‌گذاری واقعی را در این شرکت انجام دهد.

۲ـ استخدام بدون توضیح دقیق شرح وظایف

نخستین گام برای استخدام آگاهانه این است که شرح وظایفی را آماده کنیـد که به وضوح توضیح دهد چه انتظاراتی از نیروی جدید دارید. البته به سرعت متوجه خواهید شد که مزایای این مرحله فقط محدود به نیروی جدید نمی‌شود و تهیه شرح وظایف برای کل شرکت مفید است.

گاهی اوقات نخسـتین گام برای استخدام نیروی جدید این است که چگونگـی عملکـرد کارکنان فعلی را به خوبـی درک کنید. اگر متوجه شـدید که کارکنان فعلی‌تان نمی‌توانند نتیجه مورد انتظار را به دسـت دهند، باید شـرح وظایف دقیقی را تهیه کنید تا مسـئولیت‌های نیروی جدیدی که قرار اسـت اسـتخدام کنید، پیشـاپیش مشـخص شـود. متاسـفانه بسـیاری از صاحبان کسب و کارهای کوچک همه چیز را در ذهن خود نگه می‌دارند و توقع دارند کارکنان ذهن آنها را بخوانند و کار مورد نظرشـان را انجام دهند. حال آن که شرح وظایف در هیچ کجا به طور مستند ثبت نشده است.

۳ـ رسمیت دادن به فرآیند استخدام

حتـی اگر قرار اسـت، فقط یک یا دو نیروی جدید اسـتخدام کنید، تهیه شـرح وظایف باید یکی از نخسـتین اقدامات برای رسمیت دادن به فرآیند اسـتخدام نیروی انسـانی باشـد؛ در غیر این صورت چون به اندازه کافی برای مراحل اسـتخدام فکر نکرده‌اید، فرآیند اسـتخدام را نسنجیده و شـتابزده انجام خواهید داد و در نهایت نیروی نامناسبی را به شرکت‌تان وارد خواهید کرد.

زمانـی که کسـب و کار کوچکی را شـروع می‌کنید، باید با مسـائل مختلفی سـر و کله بزنید، بنابراین طبیعی اسـت که وسوسـه شوید تا هرچه سـریع‌تر نیرویی را که می‌خواهید، استخدام کنید و چرخ شرکت را به حرکت دربیاورید. متاسـفانه بسیاری از صاحبان کسب و کارهای کوچک یا جدید هنگام اسـتخدام اولین نیروهای خود کوتاهی می‌کنند و مراحل اصلی اسـتخدام مانند بررسـی پیشـینه متقاضیان، تماس با معرف و انجام مصاحبه‌های متعدد را نادیده می‌گیرند. زمانی که شرایط متقاضیـان به نظر ایده‌آل می‌آید، رعایت تشـریفات اسـتخدام به نظر غیرضروری می‌رسد و وسوسه می‌شوید که استخدام را به سرعت انجام دهیـد، اما مطمئن باشـید که اگر برای رعایت اصول اسـتخدامی وقت بگذارید، بعدها از این که اجازه داده‌اید، فرد نامناسـبی در شـرکت‌تان رخنه کند، پشیمان نخواهید شد.

۴ـ استخدام فردی شبیه به خود

یکی از مزایای جانبی رسمیت دادن به فرآیند استخدام این است که احتمال اسـتخدام کردن بر مبنای اسـتعداد، انگیزه و پتانسیل را بالاتر می‌برد و در دام این وسوسـه نمی‌افتید که فردی را اسـتخدام کنید که شبیه خودتان است.

واقعیت این اسـت که بسیاری از صاحبان کسـب و کارهای کوچک سـعی می‌کنند، مجموعه‌ای از افراد شبیه به خود را در اطراف‌شان گرد بیاورند، اما چون هیچ دو آدمی مانند هم نیسـتند و کارمندی که قرار بـود بدلی از کارفرمای خود باشـد، نمی‌تواند توقعـات غیرمنطقی او را برآورده کند، کارفرما هر روز بیشـتر از روز قبل از او ناامید می‌شـود. به علاوه به مرور زمان ترک‌های مهمی در بنیان شـرکت ایجاد می‌شود و انسـجام کسـب و کار به خطر می‌افتد، چون نیروهایی وجود ندارند که بتوانند نقاط ضعف کارفرمای‌شـان را پوشـش دهنـد و در جایی که او ضعیف است، با قدرت عمل کنند.

۵ـ استخدام نکردن نیروی کافی

اگر شـما هم مانند اکثر صاحبان کسـب و کارهای کوچک باشـید، احتمالاً قبل از آن که تعداد کارکنان‌تان را افزایش دهید، صبر کرده‌اید تا مطمئن شـوید که وظایف کارکنان قدیمی آنقدر زیاد است که تمام مدت آنها را مشـغول نگه دارد، اما وقتی تصمیم گرفتید شـرکت‌تان را گسـترش دهید، حتماً تعـداد نیروهای کافی را که بـه آنها نیاز دارید، استخدام کنید و سعی نکنید با استخدام فقط چند نفر به هر نحوی که شده، امور شرکت را پیش ببرید.

صاحبان کسـب و کارهای کوچک قبل از اسـتخدام نیروهای جدید، فشـار شـدیدی را به کارکنان فعلی‌شـان وارد می‌کنند. در این شرایط سـخت چون تعداد کارکنـان کافی نیسـت، خدمات نامناسـبی ارائه می‌شود، کارکنان قدیمی نیروی‌شـان تحلیل می‌رود و کارکنان جدید قبل از آن که به اندازه کافی آموزش ببینند، ناگهان خودشان را در میانه میدان می‌یابند، بنابراین احتمال شکست خوردن این کارکنان بی‌تجربه افزایش می‌یابد، کارکنان قدیمی کلافه می‌شـوند و زیر حجم سـنگین کار از پا درمی‌آیند و فرهنگ شرکت و کسب و کار به خطر می‌افتد.

۶ـ پیش‌بینی نکردن غلیان احساسات و استعفاهای احتمالی

نکتـه‌ای که صاحبان کسـب و کارهـای کوچک غالباً در نخسـتین اسـتخدام‌های خود به آن توجه نمی‌کنند، این است که حتی نیروهای جدید و شایسـته نیز ممکن اسـت تصمیم بگیرند که شرکت را ظرف چند ماه یا چند سـال تـرک کنند. این اسـتعفا دادن را نباید یک امر شخصی تلقی کنید.

بسـیاری از صاحبان کسب و کارهای کوچک ۱۰، ۲۰ یا ۳۰ نفر نیرو را طبق فرهنگ حاکم بر شرکت‌شان استخدام می‌کنند، اما این فرهنگ بعد از مدتی و با افزایش تعداد کارکنان شـرکت به ۱۰۰، ۱۲۵ یا ۱۵۰ نفر به نحو چشـمگیری تغییر می‌کند. ذهنیت فردی که برای استخدام در یک شـرکت نوپا یا یک شـرکت کوچک به سـرعت در حال رشـد درخواسـت می‌دهد، ممکن است بعد از رشد کردن شرکت و بالغ شدن آن مناسـب شرایط جدید نباشد. بنابراین همان دلایل و انگیزه‌هایی که روزی آن فرد را ترغیب کرده که به شـرکت کوچک شـما ملحق شود، حال او را ترغیب می‌کند که کار جدیدی را در شـرکت کوچک دیگری جست‌وجو کند و شما را ترک کند.

۷ـ طبقه‌بندی اشتباه وضعیت کارکنان

عواقـب این اشـتباه بـرای صاحبان کسـب و کارهـای کوچکی که اطلاعات‌شـان از قانون کار به‌روز نیسـت، ویرانگر اسـت. بی‌اطلاعی از حقـوق کارکنان و محروم کردن آنها از مزایایی که حق‌شـان اسـت یا بالعکس، پیامدهای جدی را به دنبال خواهد داشت.

طبقه‌بنـدی اشـتباه حقـوق و وضعیـت قانونـی کارکنـان یکی از پرهزینه‌ترین خطاهایی است که صاحبان کسب و کارها هنگام استخدام اولین نیروهای خود مرتکب آن می‌شوند. یکی از متداول‌ترین اشتباهات کارفرماهای بی‌تجربه این است که کارکنان خود را فاقد شرایط دریافت اضافـه کار می‌دانند، حال آن که در واقع باید اضافه کار پرداخت کنند. در این شـرایط کارفرما اضافه حقوق را به نیرویی نمی‌پردازد که بیشتر از ۴۰ ساعت در هفته کار کرده است. جریمه پرداخت نکردن اضافه کار معادل دو برابر حقوق پرداخت نشـده اسـت و وزارت کار این قدرت را دارد که جریمه‌های دیگری را نیز برای زیر پا گذاشتن حقوق کارمندان و عمل کردن برخلاف قرارداد اضافه کند و به این ترتیب جریمه روز به روز سنگین‌تر می‌شود.

منبع: fastcompany

رسیدن بازاریابان به روزهایی پربارتر

مترجم:اشکان کوشش

کرولاین وب (Caroline Webb) عاشق شغل خویش است. هنگامی که در سمت مشاور در شرکت مکنزی اند کمپانی (McKinsey & Company) کار می‌کرد، همکارانش او را به عنوان شادترین فرد در شرکت می‌شناختند. با وجود رضایت شغلی، ساعات کاری طولانی و شیفت‌های شب بر روی وب بی‌تأثیر نبود.

پس از گذشت سه سال فعالیت به عنوان مشاور، وب بیمار شد. عفونت سیستم مرکزی عصبی باعث شد او برای ۶ ماه قادر به فعالیت نباشد. در طول ۸ماه برای سلامتی مبارزه کرد و به تدریج میزان فعالیت کاری خود را افزایش داد تا سرانجام نیروی لازم برای کار تمام‌وقت را به دست آورد، اما او با یک دوراهی در زندگی حرفه‌ای خود مواجه شد. در ذهن او ساعت‌های کاری طولانی همواره به معنای کار بهتر نبود و مشخصاً بر روی سلامتی و زندگی شخصی نیز تأثیراتی منفی داشت. به گفته وب «من باید به این نتیجه می‌رسیدم که استقامت شخصی‌ام بی‌نهایت نیست. برای من بازده بیشتر با کار کمتر جذابیت خاصی پیدا کرده بود. این اتفاق یکی از نقاط عطف زندگی حرفه‌ای من بود.»

کار کردن هوشمندتر توجه وب را که آموزش‌دیده حوزه اقتصاد بود، جلب کرد. او صدها کتاب روانشناسی و رفتارهای اقتصادی را مطالعه کرد و روش‌های آنها را در زندگی خود به کار گرفت. وب تحقیقات خود را در کتاب «چگونه یک روز خوب داشته باشیم (How to Have a Good Day)» جمع‌آوری و شرکت سون‌شیفت (Sevenshift) را در زمینه استفاده از علم جهت بهبود کار، تأسیس کرد.

براساس نظرسنجی گالوپ (Gallup) در سال ۲۰۱۷، ۵۱درصد از کارمندان آمریکایی در محل کار خود مشغولیت کاری ندارند و ۱۶درصد به طور مستمر بدون مشغله هستند و عدم‌رضایت خود را در صحبت‌های‌شان نشان می‌دهند. کارمندان همچنین ساعت‌های طولانی‌تری را مشغول فعالیت هستند. این امر با پیش‌بینی‌های جان مینارد کینس (John Maynard Keynes) در سال ۱۹۳۰ مبنی بر کاهش ساعات کاری در هفته به ۱۵ ساعت آن هم به دلیل پیشرفت تکنولوژی در قرن آینده مطابقت ندارد. اکنون در سال ۲۰۱۸ هستیم و هفته کاری همچنان طولانی است. به طور متوسط یک فرد آمریکایی مابین ۳۴ ساعت در هفته (براساس داده‌های تشکیلات همکاری اقتصادی و پیشرفت) و ۴۷ ساعت در هفته (براساس نظرسنجی گالوپ در سال ۲۰۱۴) کار می‌کند. گالوپ گزارش می‌دهد ۱۸درصد افراد در هفته بیش از ۶۰ ساعت کار می‌کنند.

وب و دیگران به نقطه‌نظراتی که به بهبود بازده بازاریابان -با کار کمتر و نتایج بهتر- کمک می‌کنند اشاره داشته‌اند.

افسانه انجام همزمان چند کار

بسیاری افراد روز خود را با کلیک بر صفحات اینترنت سپری می‌کنند و در عین حال یک مکالمه تلفنی انجام می‌دهند و یا به فکر شام شب هستند؛ در نتیجه گذر زمان را احساس نمی‌کنند. این فرآیند انجام چند کار به صورت همزمان است و تمامی افراد قادر به اجرای آن نیستند. تحقیقی در دانشگاه یوتا (Utah) نشان می‌دهد تنها ۲درصد از افراد، موفق به انجام چند کار به صورت همزمان می‌شوند.

با وجود اصرار بسیاری از مردم بر مهارت‌های انجام چند کار همزمان در مصاحبه‌های‌شان، بسیاری از آنها تنها کار بیشتری برای خود و دیگران می‌تراشند. تحقیقی توسط آزمایشگاه پردازش اطلاعات انسانی در دانشگاه وندربیلت (Vanderbilt) نشان می‌دهد افرادی که دو کار را همزمان انجام می‌دهند نیازمند ۳۰درصد زمان بیشتر هستند و دو برابر افرادی که این دو وظیفه را به ترتیب انجام می‌دهند، اشتباه می‌کنند.

به عقیده وب افرادی که چند کار را به صورت همزمان انجام می‌دهند بین دو تا چهار برابر بیشتر از افرادی اشتباه دارند که در لحظه یک کار را انجام می‌دهند.

به گفته وب «قسمت هوشیار مغز شما در آن واحد فقط توانایی انجام یک کار را دارد». برای جلوگیری از انجام چند کار وب پیشنهاد می‌دهد وظایف مشابه را به منظور عدم‌تغییر مستمر میان آنها طبقه‌بندی کنید و قسمت‌های مشخصی از روز را برای رسیدگی به این گروه‌ها اختصاص دهید. سپس برای رفتارهای مناسبی مانند مشخص‌کردن زمان و استراحت کوتاه برای خود پاداشی تعیین کنید.

لطفاً اجازه دهید کمی استراحت کنم

داشتن درک مناسب در مورد زمانی که به استراحت نیاز دارید، یک هنر است و به گفته وب، بیشتر کارگران آمریکایی در این زمینه توانایی مطلوبی ندارند. یک نظرسنجی توسط رایت منیجمنت (Right Management) نشان می‌دهد کمتر از ۲۰درصد کارگران آمریکایی به صورت منظم ناهار می‌خورند و ۳۹درصد از آنها به طور کلی استراحت نمی‌کنند و غذا را بر روی میز خود صرف می‌کنند.

به گفته وب عدم‌استراحت سبب «فرسودگی تصمیم‌گیری» می‌شود و مغز به صورت خودکار عمل می‌کند. در این حالت مغز ساده‌ترین گزینه‌ها را انتخاب می‌کند و بینش، کنترل، تمرکز و تفکر مؤثر از میان خواهد رفت.

برای جلوگیری از فرسودگی تصمیم‌گیری وب پیشنهاد می‌دهد در طول روز زمان‌های مشخصی صرف استراحت شود. این امر می‌تواند با برنامه‌ریزی برای استراحت میان هر گروه از کارها صورت گیرد (تقریباً هر ۹۰ دقیقه یکبار). برای مثال انجام کارهای دشوار در زمانی که مغز بیشترین انرژی را دارد انجام پذیرد و برنامه‌ریزی ساعت‌های ملاقات به جای بازه‌های ۳۰ یا ۶۰ دقیقه‌ای به ۲۴ تا ۴۵ دقیقه‌ای تغییر کند تا به صورتی طبیعی و در طول روز، ساعت‌هایی برای استراحت وجود داشته باشد. طبعاً مبارزه با فرسودگی تصمیم‌گیری نیازمند فاصله‌گرفتن از میز کار برای صرف ناهار است.

از مسائل آنلاینی که موجب حواس‌پرتی می‌شوند، دوری کنید

توجه برای وارن بندتو (Warren Bendetto) در سال ۲۰۱۰ یک امتیاز به حساب می‌آمد. او صبح زود برای کار کردن به عنوان یک طراح سایت به صورت دورکاری از خواب بیدار و به جای شروع کار، در اقیانوس اطلاعات اینترنت غرق می‌شد. برای او گذر زمان احساس نمی‌شد و به منظور جبران مجبور بود تا چهار صبح کار کند. به گفته او «این یک دوره بی‌انتها بود».

بندتو که حالا مدیر مهندسی نرم‌افزار پلی‌استیشن (PlayStation) است، برای حل مشکل خود یک کدنویسی ساده را برای جست‌وجوگر گوگل کروم انجام داد. کد وی برای لیست سایت‌های از پیش تعیین‌شده‌ای زمان‌بندی انجام می‌داد و هنگامی که زمان بازدید از وب‌سایت بیشتر از میزان معینی می‌شد، از جابه‌جایی داده با این وب‌سایت تا روز بعد جلوگیری به عمل می‌آمد. وی تصمیم گرفت ایده خود را به اشتراک بگذارد و نسخه ارتقایافته برنامه‌اش را با نام «متمرکز بمانید (Stay Focused)» بر روی فروشگاه اینترنتی کروم بارگذاری کرد. در عرض ۲۴ ساعت، ۱۵۰۰۰ کاربر برنامه او را خریدند. اکنون پس از هشت سال، بیش از ۷۰۰۰۰۰ نفر از این برنامه استفاده و از طریق آن از اتلاف وقت در سایت‌هایی نظیر فیس‌بوک جلوگیری می‌کنند.

شاید افراد محدودیت زمان مراجعه به وب‌سایت‌های محبوب‌شان در ساعات کاری را دوست نداشته باشند، اما تحقیقات نشان داده است کارمندان زمان بسیاری را در فضای آنلاین هدر می‌دهند که این امر از بازده کاری آنها می‌کاهد. برای مثال تحقیقی در مؤسسه کریربیلدر (CareerBuilder) در سال ۲۰۱۶ نشان داد، ۱۹درصد کارفرمایان معتقدند کارمندان‌شان کمتر از ۵ ساعت در روز کار می‌کنند و بیشترین عوامل عدم‌تمرکز آنها تلفن‌های همراه و ارسال پیام (۵۵درصد)، اینترنت (۴۱درصد)، حرف‌های روزمره و شایعه‌پراکنی (۳۹درصد) و شبکه‌های اجتماعی(۳۷درصد) هستند.

وب به تأثیر برنامه StayFocused اعتقاد دارد و می‌گوید به او برای تمرکز هنگام تألیف کتاب «چگونه روز خوبی داشته باشیم» کمک کرده است. به گفته وب «من برنامه را به گونه‌ای تنظیم نکردم که نتوانم به فیس‌بوک مراجعه کنم، بلکه میزان زمان استفاده از فیس‌بوک را به ۱۰ دقیقه محدود ساختم.»

برای جلوگیری از ملاقات‌های بی‌مورد از «نه گفتن مثبت» استفاده کنید

با توجه به داده‌های شرکت نرم‌افزاری اطلسین (Atlassian)، کارمندان به صورت میانگین ۳۱ساعت در ماه را صرف ملاقات‌های بدون بازده می‌کنند. این ملاقات‌ها صرف افکار پوچ (۹۱درصد)، خستگی کاری (۴۵درصد) و انجام کارهای دیگری (۷۳درصد) می‌شوند که بسیار کم‌بازده هستند.

گرچه عدم‌حضور در ملاقاتهای کم‌بازده امکان‌پذیر است، اما به عقیده وب کارمندان باید شهامت گفتن «نه» به ملاقات‌ها را به منظور انجام کارهای مهم‌تر داشته باشند. کارمندان می‌توانند از «نه گفتن مثبت» به عنوان یک تکنیک استفاده کنند.

طریقه استفاده از «نه گفتن مثبت» بدین ترتیب است: ابتدا باید از فرد درخواست‌کننده تشکر کنید و به صورتی بسیار مشتاقانه اولویت‌های فعلی خود را با آنها در میان بگذارید. سپس در مورد مفهوم اولویت‌های‌تان و دلایلی که نمی‌توانید وقت خود را صرف این دعوت کنید، توضیحاتی ارائه دهید. با پیشنهاد همکاری بدون ایجاد مشکل برای اولویت‌های خود، فعل و انفعال را با گرمی به پایان برسانید.

به گفته وب «اگر با گفتن بله شروع کنید، طرف مقابل را کمتر در حالت تدافعی قرار خواهید داد؛ به خصوص اگر در مورد آنچه برای آنها مهم است صحبت کنید.»

مقداری سکوت و آرامش

با توجه به اینکه اکثر شرکت‌ها به دنبال ایجاد محیط کاری باز هستند، کارمندان بیشتری حریم خصوصی خود را از دست می‌دهند. دفترهای باز می‌توانند قاتل بازده باشند. این امر در خصوص افراد درونگرا بیشتر صدق می‌کند و همان طور که سوزان کین (Susan Cain) در کتاب «سکوت. (Quiet)» با آزمایش بر ۱۰۰۰۰ کارمند دفتری به آن اشاره می‌کند، کارمندان در دفاتر باز به صورت میانگین ۸۶دقیقه در روز وقت خود را به دلیل حواس‌پرتی از دست می‌دهند. تحقیق دیگر در دانشگاه اکستر (Exeter) نشان می‌دهد دفاتر باز سبب کاهش ۳۲درصدی سلامت کارمندان و کاهش ۱۵درصدی بازده می‌شوند، اما با توجه به میزان صرفه‌جویی در بودجه شرکت‌ها با دفاتر باز، احتمالاً شرایط به همین صورت باقی خواهد ماند.

پیشنهاد وب برای یافتن آرامش و حریم خصوصی در دفاتر باز، عملکرد هوشمندانه است. او تکنیک شخصی استفاده از هدفون و نشان‌دادن پیام واضح «زمان تفکر شخصی» را پیشنهاد می‌دهد. افراد در صورت لزوم می‌توانند با شما صحبت کنند، اما هدفون و پیام نشانه‌های واضحی مبنی بر مشغولیت شما هستید. اگر این روش نیز موقعیت لازم برای تمرکز را فراهم نمی‌کند، از یک اتاق ملاقات خالی استفاده کنید. به گفته وب «من مرتباً از خود می‌پرسیدم چگونه باید موقعیت روانی لازم برای انجام کارهایی که می‌خواهم را پیدا کنم. هنگامی که شما بدانید مغز به اندازه فعالیت به استراحت نیز نیاز دارد، تصمیم‌گیری واضح خواهد بود. ترفند اصلی دانستن روش القای این بینش به افرادی است که هنوز مشکل سلامتی پیدا نکرده‌اند.»

محیط‌های کاری نامناسب دلیل اصلی وب برای نوشتن کتاب «چگونه روز خوبی داشته باشیم» بودند. کارمندانی که در شرایط کاری سخت و تحت‌نظر رؤسای چالش‌برانگیز کار می‌کنند، می‌توانند کنترل زندگی را به دست بگیرند و از فرصت‌های به‌دست‌آمده برای کاری پرمعناتر استفاده کنند. به گفته وب «ما می‌توانیم زمان‌های بیشتری را در بهترین حالت ممکن باشیم. فعالیت در تیمی که در آن به مباحث سودمندی و تعادل پرداخته می‌شود، شرایط را بسیار آسان‌تر می‌سازد، اما من همچنان افراد را برای یافتن فرصت‌های احتمالی با توجه به شرایط موجود تشویق می‌کنم.»

منبع: ama

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقای داود فرج اللهی دارای شناسنامه شماره ۰۰۶۹۹۵۲۳۲۹/۱۱۰۱۹ بشرح دادخواست به کلاسه ۸/۹۷۰۸۸۵ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان فریدون فرج اللهی به شناسنامه ۳۷۳۰۱۴۵۴۷۹/۱۴۶۴۴ در تاریخ ۱۳۹۷/۶/۲۹ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به افراد مشروحه زیر ۱- رامین فرج اللهی ش ش ۱۲۳ ت ت ۱۳۴۸/۹/۲۳ شماره ملی ۱۹۱۱۳۶۱۶۷۸ پسر متوفی ۲- داود فرج اللهی ش ش ۱۱۰۱۹ ت ت ۱۳۶۱/۷/۲۴ شماره ملی ۰۰۶۹۹۵۲۳۲۹ پسر متوفی ۳- بهزاد فرج اللهی ش ش ۱۰۳۲۴ ت ت ۱۳۴۷/۱/۱۹ شماره ملی ۳۷۳۲۳۹۰۹۱۶ پسر متوفی ۴- رامش فرج اللهی ش ش ۷۵۶۰ ت ت ۱۳۴۹/۱۰/۱۸ شماره ملی ۱۹۱۰۳۲۷۱۹۰ دختر متوفی ۵- الهام فرج اللهی ش ش ۷۹۶۴ ت ت ۱۳۵۴/۶/۳۰ شماره ملی ۱۹۱۰۳۳۱۳۳۶ دختر متوفی ۶- الهه فرج اللهی ش ش ۱۰۷۴ ت ت ۱۳۵۸/۶/۲۹ شماره ملی ۳۷۳۲۴۱۶۸۳۶ دختر متوفی ۷- بهاره فرج اللهی ش ش ۲۴۷۴۶ ت ت ۱۳۶۲/۱۰/۲۴ شماره ملی ۰۰۶۳۵۰۴۹۱۱ دختر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه هشتم شورای حل اختلاف سنندج م الف ۷۶۴۶

رونوشت آگهی حصر وراثت

خانم امنه نصیری دارای شناسنامه ۳۷۳۰۹۹۵۱۲۱/۵۷۲ بشرح دادخواست به کلاسه ۸/۹۷۰۸۶۷ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان عالیه الهمرادی به شناسنامه ۱ /۳۷۳۳۶۷۸۰۲ در تاریخ ۱۳۹۶/۹/۲۸ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به افراد مشروحه زیر ۱- آمنه نصیری ش ش ۵۷۲ ت ت ۱۳۳۶/۱۰/۶ شماره ملی ۳۷۳۰۹۹۵۱۲۱ دختر متوفی ۲- مجید الهمرادی ش ش ۱۰۸ ت ت ۱۳۱۵/۱/۲ شماره ملی ۳۷۳۰۶۸۶۰۳۸ برادر متوفی به غیر از نامبردگان ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه هشتم شورای حل اختلاف سنندج م الف ۷۶۵۶

ابلاغ دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۳۸۳شعبه ۲ دادگاه حقوقی سقز که منجر به صدور دادنامه ۹۷۰۰۳۸-۹۷/۱/۲۰ گردیده موضوع تجدید نظر خواهی فرح فتوحی فرزند محمد بطرفیت اسماعیل عبدی فرزند محمد دایر طلاق بر که به کلاسه ۹۷۰۹۱۲ ثبت تجدید نظر این شعبه گردیده ومنتهی بصدور دادنامه شماره ۹۷۰۱۰۶۰ مورخه ۹۷/۷/۲۴ گردیده به علت مجهول المکان بودن تجدید نظر خوانده اسماعیل عبدی فرزند محمد مراتب در اجرای ماده ۷۳ ق آ د م یکبار در جراید کثیر الانتشار آگهی می گردد پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۷۴۰۲۰۰۳۶۰ شعبه هفتم دادگاه تجدید نظر استان کردستان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۸۷۱۶۹۰۱۰۶۰ تجدید نظر خواه: خانم فرح فتوحی فرزند محمد با وکالت آقای حسین عشقی فرزند صالح شهرستان سنندج روبروی سینما بهمن مجتمع سروش طبقه ۲ دفتر وکالت حسین عشقی تجدید نظر خوانده: آقای اسمعیل عبدی فرزند محمد مجهول المکان تجدید نظر خواسته: تجدید نظر خواهی از دادنامه ۹۷۰۰۳۸ مورخ ۹۷/۱/۲۰ پرونده ۹۶۰۳۸۳ شعبه ۲ حقوقی سقز گردشکار: پس از ارجاع ووصول پرونده به این شعبه وثبت به کلاسه فوق اینکه در وقت مقرر شعبه هفتم دادگاه تجدید نظر استان کردستان تشکیل است پس از بررسی محتویات پرونده ومشاوره ختم رسیدگی را اعلام وبا استعانت از خداوند متعال به شرح آتی مبادرت به اتخاذ تصمیم می نماید. رای دادگاه تجدید نظر خواهی خانم فرح فتوحی به طرفیت آقای اسماعیل عبدی فرزند محمد نسبت به دادنامه شماره ۹۷۰۹۹۷۸۷۴۰۲۰۰۰۰۳۸ مورخ ۹۷/۱/۲۰ صادره از شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان سقز که بر اساس آن دعوی طلاق تجدید نظر خوانده به لحاظ فقد دلیل کافی محکوم به بطلان شده است وارد نیست دادنامه معترض عنه مخالفتی با اصول ومقررات ندارد موضوع همچنان تحت عموم قاعده اولیه باقی است بنا علیهذا دادگاه مستندا به ماده ۳۵۸ قانون آیین دادرسی مدنی دادگاههای عمومی وانقلاب ضمن رد تجدید نظر خواهی خواسته را تایید واعلام می دارد ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل فرجام خواهی در دیوان عالی کشور می باشد.

رئیس شعبه : محمد امین راستی مستشار شعبه : حبی اله امید زاده

رو نوشت برابر با اصل واداریست مدیر دفتر شعبه هفتم دادگاه تجدید نظر استان کردستان – مولانیا م الف ۷۶۶۰

آگهی حصر وراثت

سحر خرم زاده نائینی به شماره شناسنامه ۲۸۴۸۸ فرزند جواد متولد ۶۶/۱/۲۳ صادره از تهران به شرح درخواستی که به شماره ۷۳۶/۳/۹۷ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان عصمت حیاتیه نائینی فرزندمحمدرضا به شماره شناسنامه ۳۴۹۶ در تاریخ ۸۸/۷/۱ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از اقدس خرم زاده نائینی ف شکراله ش ش ۵۵ فرزندمتوفی و اشرف خرم زاده نائینی ف شکراله ش ش ۱۴۰۸۱ فرزندمتوفی و امیر خرم زاده نائینی ف شکراله ش ش ۱۳۳۱ فرزندمتوفی و حسین خرم زاده نائینی ف شکراله ش ش ۶۵ فرزندمتوفی و جواد خرم زاده نائینی ف شکراله ش ش ۶۷ فرزندمتوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

شعبه سوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۲۹۴

حصر وراثت

آقای ربیع سعدی شالمانی دادخواستی به خواسته گواهی حصر وراثت به وراثت مرحوم تقی سعدی شالمانی به شورا ارائه نموده که به کلاسه ۹۷۰۹۹۸۵۲۶۰۲۰۰۵۱۲ ثبت و در جریان رسیدگی است و وراث حین الفوت وی لذا به شرح معرفی نموده است ۱- ربیع سعدی شالمانی شماره شناسنامه ۷۴۰ نسبت پسر ۲- جهانگیر سعدی شالمانی شماره شناسنامه ۸ نسبت پسر ۳- ایلی سعدی شالمانی شماره شناسنامه ۵۳۵ نسبت پسر ۴- جهانبخش سعدی شالمانی شماره شناسنامه ۶۲۴ نسبت پسر ۵- سرور سعدی شالمانی شماره شناسنامه ۵۳۶ نسبت دختر ۶- فرخنده سعدی شالمانی شماره شناسنامه ۶۲۵ نسبت دختر ۷- افشان پوررمضان شماره شناسنامه ۱۷۵ نسبت همسر. لذا چنانچه کسانی از متوفی فوق الذکر وصیت نامه سری یا هرگونه نوشته دیگری داشته باشند میتوانند از تاریخ این آگهی بمدت یک ماه به این شورا ارائه دهند والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار:۱۳۹۷/۰۷/۲۹

نوراله رشیدنیا - رئیس شورای حل اختلاف شعبه دوم ماسال

اجرائیه

مشخصات محکوم له/محکوم لهم: ۱-بانک انصار مدیریت استان گیلان به مدیریت آقایان آیت اله ابراهیمی و یحیی فروتن نشانی: رشت – خیابان امام خمینی نرسیده به میدان فرهنگ مدیریت شعب استان گیلان ۲- ابوالحسن بابائیا نام پدر : مهدی نشانی : استان گیلان – شهرستان لنگرود – لنگرود مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱-محمدرسول زارع گراکوئی نام پدر: محمد نشانی: گیلان – رشت فلکه گاز ۱۶ متری سمیه ساختمان پیک واحد اول ۲- حجت زمردی گالش خیلی نام پدر: محمد ابراهیم نشانی : گیلان - رشت فلکه گاز بن بست سینا ساختمان شعبان زاده مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له/محکوم علیه : ابوالحسن بابائیا نام پدر: مهدی نشانی : استان گیلان –شهرستان لنگرود- لنگرود نوع رابطه: وکیل محکوم له /محکوم لهم : بانک انصار مدیریت استان گیلان به مدیریت آقایان آیت اله ابراهیمی و یحیی فروتن محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۷۰۹۹۷۱۳۲۵۸۰۰۰۱۲ و شماره دادنامه مربوطه ۱۳۹۷۰۳۴۰۰۰۴۹۲۶۳۰ محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال معادل پنج میلیون تومان بابت اصل خواسته به انضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۹۱۵۰۰۰ ریال (نهصدوپانزده هزارریال) و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۶/۱۱/۱۵ لغایت اجرای کامل حکم در حق محکوم له چنانچه محکوم علیه در فرجه قانونی مدلول حکم را اجرا ننماید طبق مقررات هزینه اجرای حکم از وی اخذ می گردد. تاریخ انتشار:۱۳۹۷/۰۷/۲۹

افشین طهماسبی - قاضی شورای حل اختلاف رشت

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به:یوسف نیکوکار

کلاسه پرونده:۹۷۰۹۲۲ وقت رسیدگی:۱۳۹۷/۹/۱۷ ساعت ۱۰الی ۱۰:۱۵ خواهان:کاظم کاکاوسی خوانده: یوسف نیکوکار خواسته:فک پلاک خواهان دادخواستی تسلیم دادگاههای عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه چهارم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خواندگان از تاریخ نشر 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 ابلاغیه بوسیله آگهی لازم باشد فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود

اسدی نژاد مدیر دفتر شعبه چهارم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قدس م الف ۲۰۶۹

رونوشت آگهی حصروراثت

محبوبه دهقان نیری فرزند احمد دارای شناسنامه شماره ملی ۴۳۱۰۰۵۳۶۰۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۴۱۸ ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان میریعقوب رضوی فرزند سید حسین به شماره شناسنامه ۵ درتاریخ ۹۷/۷/۲ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱ـ سید حسین رضوی ش ش ۴۲۰ پسر ۲-ملائکه میر حمیدی ش ش ۴۵۸ مادر ۳- محبوبه دهقان نیری ش ش ۴۳۱۰۰۵۳۶۰۲ همسر اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا صادر خواهد شد.

قاضی شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهرقزوین

رونوشت آگهی حصروراثت

سید حسین مرتضوی فرزند سید غلامرضا دارای شناسنامه شماره ۲۶۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۴۳۸ ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان کبری مرتضوی فرزند کربلائی غلامحسین به شماره شناسنامه ۲۶۷۶۳ درتاریخ ۱۳۸۰/۱۰/۴ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱ـ سید حسین مرتضوی ش ش ۲۶۳ صادره از قزوین پسر متوفی ۲- سید محمد مرتضوی ش ش ۶۱۸ صادره از قزوین پسر متوفی ۳- رقیه بیگم مرتضوی ش ش ۱۷۰ صادره از قزوین دختر متوفی ۴- منصوره مرتضوی ش ش ۱۴۹ صادره از قزوین دختر متوفی ۵- صدیقه بیگم مرتضوی ش ش ۹۳۹ صادره از قزوین دختر متوفی ۶-ربابه بیگم مرتضوی ش ش ۷۷۳ صادره از قزوین دختر متوفی ۷- سکینه بیگم مرتضوی ش ش ۲۱۲ صادره از قزوین دختر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا صادر خواهد شد.

قاضی شعبه دهم شورای حل اختلاف شهر قزوین

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۸۲۱۲۰۰۰۲۹ شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی ۹۷۰۹۹۷۲۸۲۱۲۰۰۴۰۲ خواهان:خانم مریم رسولی فرزند آصف به نشانی استان قزوین مینودر خ ۱۳ آبان مجتمع فاتحان فجر-لاین ۲-بلوک-طبقه چهارم-واحد۷ خوانده:آقای تقی پوریان فرزند دوست محمد به نشانی خواسته:۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲-مطالبه خسارت دادرسی ۳- مطالبه وجه بابت... گردشکار:خواهان دادخواستی به خواسته ی فوق به طرفیت خوانده به شوراهای حل اختلاف شهر قزوین تقدیم داشته که به این شعبه ارجاع پس از ثبت پرونده به کلاسه فوق و اجرای تشریفات قانونی در وقت فوق العاده جلسه شعبه دوم شورای حل اختلاف قزوین بتصدی امضا کننده ی زیر تشکیل است پس از بررسی اوراق پرونده واخذ نظریه کتبی مشورتی اعضا محترم شورا ختم دادرسی اعلام و با استعانت از خداوند متعال به شرح زیر مبادرت به صدور و انشاء رای می نماید.

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خواهان خانم مریم رسولی فرزند آصف به طرفیت خوانده: آقای تقی پوریان فرزند دوست محمد به خواسته مطالبه ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال با احتساب هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه با این توضیح که خواهان ادعا دارد مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال مطابق رسید بانک کشاورز مضبوط در صفحه ۲ پرونده به خوانده قرض داده است و خوانده با وصف مراجعات مکرر از پرداخت دین خوداستنکاف می ورزد بنابراین تقاضای رسیدگی به شرح خواسته را دارم . شورا با عنایت به جامع اوراق و محتویات پرونده از جمله رسید بانکی مذکور به شماره ۲۲۳۹۸ به تاریخ ۱۳۹۷/۶/۹ واینکه خوانده با وصف ابلاغ قانونی (نشرآگهی) در جلسه دادرسی حاضرنشده و دفاعی در برابر خواسته مطروحه اقامه ننموده است و جوابنکه هرکس مالی به دیگری بدهد ظاهر در عدم تبرع است و توجها به نظریه مشورتی اعضای محترم شورا دعوای خواهان را محمول بر صحت تشخیص داده بنابراین به استناد مواد ۱۹۸و۵۱۹و۵۲۲ از قانون آیین دادرسی و مواد ۹و۲۷ قانون شوراهای حل اختلاف حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته به انضمام مبلغ ۱۷۳۳۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه تقدیم دادخواست ۱۳۹۷/۱/۲۱ لغایت اجرای حکم بر اساس شاخص اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی در حق خواهان صادر و اعلام می نماید رای صادره غیابی بوده وظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه از شورا وپس از گذشت بیست روز قابل تجدید نظرخواهی نزد دادگاه محترم عمومی محترم قزوین می باشد.

مصطفی محمدرضایی - قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف قزوین

اگهی حصر وراثت

صدیقه حقی یاسین شریف ابادی به شماره شناسنامه ۳۴۷۴ به شرح درخواستی که به شماره ۵۵۲/۱/۹۷این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان غلامحسین رحیمی به شماره شناسنامه ۴۱۶ در تاریخ ۹۷/۳/۲۹ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ورثاء حین الفوت وی عبارتند از کوکب ستاری نیا ذاکر کندی ش ش ۱۴۸ ت ت ۲۷/۴/۲۰ص از جارپاسیاق مادر متوفی و افسانه رحیمی ش ش ۱۶۰۱۵۹۷۵ ت ت ۷۲/۶/۳۰ص از تهران مرکزی فرزند متوفی و مینا رحیمی ش ش ۱۳۷۴۰۳۴۲ ت ت ۷۰/۵/۳۰ص از تهران مرکزی فرزند متوفی و مهناز رحیمی ش ش ۲۹۵۱۹ ت ت ۶۵/۱۰/۵ص از تهران مرکزی فرزند متوفی و صدیقه حقی یاسین شریف ابادی ش ش ۳۴۷۴ ت ت ۵۵/۱/۳۰ص از ورزقان همسر متوفی والاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف بهارستان

۲۷۵

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۷۰۰۸۰۰۰۲۳۸ — ۹۷/۷/۱۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سلطانیه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد علی قزلباش فرزند مرتضی به شماره شناسنامه ۱۸ کد ملی ۵۸۹۹۹۶۴۴۷۲ صادره از سلطانیه در یک باب عمارت به مساحت ۱۹۱/۹۰ متر مربع پلاک ۴۳۱ فرعی از ۶۴ اصلی واقع در سلطانیه خریداری از مالک رسمی آقای شرفعلی اکبری فرزندمحمدعلی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۷/۲۹تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۸/۱۴

رئیس ثبت اسناد واملاک اصغر بیگدلی

۲۱۹

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۷۰۰۱۰۰۱۳۰۰ — ۹۷/۶/۲۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک زنجان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمود مینا خانی فرزند عمران به شماره شناسنامه ۶۶۰ صادره از مرکزی در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۵۵/۵۰ متر مربع پلاک ۱۶۹۸۹ فرعی از ۴۱/۷ اصلی مفروز ومجزی شده از پلاک ۵۸۸/۲۸۱۹ فرعی واقع در بخش ۷ زنجان خریداری از مالک رسمی بنیاد مستضعفان محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۷/۲۹تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۸/۱۴

رئیس ثبت اسناد واملاک مجتبی محمدلو

۴۴۸

اگهی حصر وراثت

هاجر نوری به شماره شناسنامه ۱۴۵۰۲۲۸۹۲۵ به شرح درخواستی که به شماره ۱۰۹۴/۹۷ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سلیم ماهی گیرازدبیلی به شماره شناسنامه ۴۱۳۹ در تاریخ ۹۷/۷/۷ در اردبیل در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ورثاء حین الفوت وی عبارتند از محمدباقر ماهی گیر اردبیلی ف سلیم ش ش۱۴۵۲۶۳۰۲۸۳ فرزندمتوفی و علی ماهی گیر اردبیلی ف سلیم ش ش ۱۴۵۲۸۸۹۷۲۴فرزندمتوفی هاجر نوری ف وجیهه اله ش ش ۱۴۵۰۲۲۸۹۲۵ همسر متوفی و زهرا جلویدی اقبلاغ ف ابراهیم خان ش ش ۵۴۴ مادر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شعبه ۱۱ شورای حل اختلاف اردبیل

۲۸۰

آگهی مزایده اموال غیر منقول مرحله اول

در پرونده کلاسه ۹۷۰۸۵۱ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان مطابق دادنامه صادره از شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی قزوین به شماره دادنامه ۹۳۰۹۹۷۲۸۱۰۵۰۱۱۵۴ محکوم علیه غلامعلی عسگری فرزندعباس محکوم است به پرداخت ۷۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال از بابت اصل خواسته و نیز به پرداخت هزینه های دادرسی و حق الوکاله وکیل و خسارت تاخیر تادیه در حق محکوم له قدرت نوروزی فرزند اسداله و همچنین پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت می باشد و محکوم له جهت استیفای محکومیت خویش بدوا تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش اموال غیر منقول به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجرا قصد دارد در مورخ ۹۷/۸/۲۲ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ صبح در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند طالبین و خریداران می توانند همه روزه تا ۵ روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضورا شرکت نمایند خریدار می بایستی مبلغ ده درصد پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و درصورت عدم تائید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد در صورت عدم تایید مورد مزایده ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یااعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط وخریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد اموال مزایده شامل اراضی و باغات تعرفه شده توسط متقاضی در فاصله حدود ۲-۳ کیلومتری روستای دال اباد جاده یاقر مزرعه دوستی مشاهده گردید . درنامه اداره ثبت تاکستان به شماره ۱۳۹۴۰۵۸۰۹۰۰۲۰۰۱۹۷۴ - ۹۴/۱۰/۱۷ مضبوط در پرونده امده است مراتب بازداشت پلاک ثبتی شماره ۱۴۶۵ فرعی از دو اصلی بخش هشت ناحیه به مساحت ۳۰۵۱۷۳/۷۵ سیصد و پنج هزار و صد و هفتاد و پنج سانتی متر مازاد اول مورد ثبت به شماره ثبتی ۱۰۵۱۷۰ صفحه ۸ دفترجلد ۵۲۱ دفتر بخش هشت تاکستان حوزه ثبت ملک تاکستان مالک اقای مجید لطفی فرزند ذوالفعلی مالک عرصه و اعیان متن سهم ششدانگ دارای سند مالکیت به شماره چاپی ۰۲۴۷۳۳ سری سال ۹۳ به مبلغ نهصد میلیون ریال به میزان ششدانگ عرصه و اعیان به نفع اجرای مدنی دادگستری تاکستان دفتر بازداشتی و برونده ثبتی قید گردیده است محدودیت اقای مجید لطفی یک مورد بازداشت دائم ۹۴/۱۰/۱۵ از اجرای احکام مدنی دادگستری به مبلغ ششصد میلیون ریال به نفع ریاست محترم شعبه اجرای احکام مدنی تاکستان بازداشت می باشد — در زمان بازدید حدود ۱۲ هکتارباغ سوه مخلوط ۴-۶ ساله شامل هلو شلیل وگلابی دارای سیستم ابیاری تحت فشار مشاهده گردید که بیش از نیمی از باغ بعلت کم ابی در حال خشک شدن بود و قسمتهای زیادی از لوله های تیپ ابیاری قطره ای جمع اوری شده بود قسمت دیگر مزرعه زیر کشت ذرت و یونجه و قسمتهای بصورت زمین خالی مشاهده و تعرفه گردید و بنا به اظهار اقای لطفی مزرعه حقابه مجاز ندارد —مالک اظهار می دارد مساحت مزرعه متر از مساحت قید شده در سند است و قسمتهایی از داخل مزرعه متعلق به دیگران است لذا با عنایت به لزوم و ضرورت مشخص بودن حدود و تغور دقیق ملک مطابق مساحت اعلام شده اداره ثبت تاکستان پیشنهاد می گردد قبل از هر گونه اقدام به فروش مزرعه فوق الذکر جهت جلوگیری از مشکلات بعدی نقشه و حدود و تغور دقیق ملک از اداره ثبت مربوطه و یا به نحو مقتضی و صلاحدید دادگاه محترم تهیه گردد مختصات جغرافیایی یکی از نقاط زمین تعرفه شده توسط متقاضی با دقت دستگاه جی پی اس دستی وشرایط منطقه ای که در زمان بازدید برداشت گردید عبارت است

Id		Utm-x	Tum-y
۱	زمین	۳۹۲۹۹۰	۳۹۹۳۴۷۶

نتیجه کارشناسی

با عنایت به موارد معروضه و معاینه میدانی بعمل امده از اراضی و باغات تعرفه شده توسط اقای مجید لطفی وضعیت توپوگرافی و موقعیت مکانی و بازداشت بودن سند ملک دارا بودن سیستم ابیاری قطره ای وضعیت بحرانی اب درمزرعه و وضعیت فعلی درختان و جمیع جهات کارشناسی پس از تهیه نقشه و حدود وتغور دقیق ملک از اداره ثبت مربوطه و یا به هر نحو مقتضی در صورت نداشتن معارض قیمت اراضی و باغات تعرفه شده به مساحت ۳۰۵۱۷۳/۷۵ سیصد و پنج هزار و صد و هفتاد و سه متر و هفتاد و پنج سانتی متر مجموعا ۵۲۰۰۰۰۰۰۰۰ پانصد و بیست میلیون تومان براورد می گردد

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی تاکستان رحمانی

۲۶۲

دادنامه

کلاسه پرونده ۲/۹۷/۲۳۳ شماره دادنامه ۴۳۳-۹۷/۷/۱۵ خواهان علی اکبر پاره کار ف یدانه بهشهر زیروان روبروی تالار وحدت کارگاه پاره کار و پسران خوانده یاسر باباکوهی خیلی جویبار خ امام خ ش جعفری ک ش اکبری نژاد خواسته فسخ قرارداد وغیره

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست علی اکبر پاره کار به طرفیت یاسر باباکوهی خیلی بخواسته فسخ قرارداد عادی اجاره ۹۷/۱/۱۹ و تخلیه مورد اجاره طبق بندقرارداد ۴-۶ مقوم به سه میلیون و ده هزار ریال تقاضای مطالبه اجور معوقه به مبلغ دو میلیون تومان باتاخیر تادیه وبا احتساب خسارات دادرسی با عنایت به مفاد دادخواست خواهان و اینکه خواهان جهت اثبات ادعای خود کپی مصدق اجاره نامه فیمابین طرفین را که ممضی به امضا انها می باشد را ارائه نموده است لذا رابطه استیجاری طرفین محرز می باشد و مطابق به بند ۴-۶ قرارداد که امده در صورتیکه مستاجر از پرداخت اجاره بهایش از یکماه تاخیر نماید موجر می تواند قرارداد فسخ تخلیه مورد اجاره را از مراجع ذیصلاح بخواهد و خوانده هم با وصف ابلاغ اخطاریه بصورت نشر اگهی در جلسه رسیدگی حضور نیافته و دلیلی بر پرداخت دین خود ارائه ننموده است و از طرفی هم اصل بر عدم پرداخت دین می باشد لذا مدیونیت خوانده به خواهان را استصحاب نمود ومستندا به ماده ۱۹۸-۵۱۹-۵۲۲ از ق ا د م ضمن اعلام فسخ قرارداد عادی اجاره مورخ ۹۷/۱/۱۹ فیمابین طرفین حکم بر محکومیت خوانده به تخلیه عین مستاجره و پرداخت مبلغ دو میلیون تومان بابت اجور معوقه و از باب تسبیب به پرداخت چهل و سه هزار و پانصد تومان بابت هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست لغایت یوم الاجرا طبق شاخص بانک مرکزی در حق خواهان صادرواعلام می نماید ضمنا اجرای دادنامه منوط به واریز ودیعه به مبلغ دو میلیون تومان از سوی خواهان در حق خوانده می باشد رای صادره غیابی وظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و سپس به همین مدت قابل تجدیدنظر خواهی نزد محاکم حقوقی شهرستان بهشهر است

م الف ۹۷/۲۰/۶۸۵۹ قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف بهشهر

۲۷۱

آگهی مجهول المکان

بموجب پرونده کلاسه ۹۷۱۰۱۴ اجرایی محکوم علیهم حسین رضا پویا جعفری فرزند رضا و سواد حسینیان میرزا کندی علی دادنامه ۹۷۰۹۹۷۲۴۰۰۵۰۰۶۲۵ -۹۷/۵/۲۷ صادره از شعبه ۵ محاکم عمومی زنجان متضامنا محکومند به پرداخت ۲۴۵۰۰۰۰۰۰ریال بابت اصل خواسته و پرداخت ۷۳۵۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی و نیز محکومیت خوانده ردیف اول صادر کننده به پرداخت خسارت تاخیر در تادیه روزانه از تاریخ سررسید چک استنادی تا روز وصول خواسته بر مبنای نرخ اعلامی تورم بانک مرکزی در حق آقای فریدون رحمتیان فرزند جبار گردیده است عدم اقدام محکوم علیه ظرف ده روز از تاریخ ابلاغ برای تادیه محکوم به به موجب شمول حق الاجرا خواهد بود فلذا انتشار این آگهی به استناد ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی به منزله ابلاغ قانونی تلقی می گردد و پس از انقضای ۱۰ روز پس از تاریخ نشر آگهی بدون هیچگونه اخطار برای محکوم علیه به عملیات اجرایی تعقیب خواهد شد مگر اینکه محکوم علیه ظرف مدت مقرر ادرس خود را کتبا به این اجرا اعلام نماید

اجرای احکام مدنی دادگستری زنجان

۲۸۸

اجرائیه

مشخصات محکوم له خسرو علمداری به نشانی بومهن لوران ک کردستانی اندیشه پ ۳ مشخصات محکوم علیه ارام بانوج مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۹۷-۷۲۰-۹۷/۶/۴ شورای حل اختلاف شعبه نهم به موجب دادنامه فوق محکوم علیه محکوم به پرداخت ۹۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته بالضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۱۱۷۷۵۰۰ ریال و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۷/۲/۳۰ لغایت صدور اجرای حکم در حق خواهان صادر گردیده ضمنا هزینه نیم عشرد ولتی بعهده محکوم علیه می باشد

شعبه ۹ شورای حل اختلاف پرند

۲۸۹

آگهی ابلاغ نظریه کارشناسی

در خصوص موضوع پرونده کلاسه ۹۶۰۷۰۰/۶ باتوجه به ارجاع به کارشناسی و وصول نظریه کارشناس نظر به مجهول المکان بودن خواندگان بنام های اکبر قویدل و معصومه قویدل و علی قویدل و اصغر قویدل و مهری قویدل به موجب این آگهی خوانده مجهول المکان ابلاغ می گرد ظرف یک هفته جهت اخذ و ملاحظه نظریه کارشناس در دفتر شعبه حاضر شوید ضمنا اعلام می گردد این آگهی یک نوبت چاپ می گردد.

مدیر دفتر شعبه ششم حقوقی دادگستری شهرستان بهارستان

۲۸۶

آگهی ابلاغ دادخواست و دعوت به رسیدگی

خواهان حسن طباطبائی دادخواستی به طرفیت خوانده ارمین و درنا حشمت فرزند فیروز و مریم مهمان نواز به خواسته قلع و قمع و الزام به تنظیم سند و غیره تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان ارومیه نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان ارومیه واقع در شهرستان ارومیه خ شهید دستغیب ابتدای خ پیروزی ارجاع و به کلاسه ۹۵۰۹۹۸۴۴۱۰۵۰۰ ثبت گردیده و وقت رسیدگی ان ۹۷/۱۰/۵ ساعت ۹/۳۰ صبح تعیین شده است بعلت مجهول المکان بودن خوانده و به درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می شود تا خوانده پس از نشر اگهی و اطلاع از مفاد ان به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان ارومیه

۲۹۱

آگهی مزایده اموال غیر منقول مرحله اول

در پرونده کلاسه ۹۷۰۲۹۹ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان مطابق دادنامه صادره از شعبه اول دادگاه عمومی شهرستان ملعشان به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۴۲۶۴۰۰۰۸۸۸ محکوم علیه اقای غلامحسین عسگری محکوم به پرداخت ۹۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲۴۸۶۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۶/۴/۲۵ در حق محکوم له قدرت زلفی وهمچنین به پرداخت نیم عشردولتی به مبلغ ۴۵۰۰۰۰۰۰ ریال در حق صندوق دولت می باشد و شخص ثالث جهت استیفای محکومیت محکوم علیه بدوا تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش اموال غیر منقول به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجرا قصد دارد در مورخ ۹۷/۸/۲۳ از ساعت ۹ الی ۱۰ صبح در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند طالبین و خریداران می توانند همه روزه تا ۵ روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضورا شرکت نمایند خریدار می بایستی مبلغ ده درصد پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و درصورت عدم تائید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد در صورت عدم تایید مورد مزایده ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط وخریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد اموال مزایده شامل ملک شماره ۱۱۱۲۴ فرعی از یک اصلی بخش هشت قزوین به شماره ثبت ۲۱۲۶۱و۲۱۶۹۲و۲۱۶۹۱و۲۱۱۷۶۰و۲۱۲۴۲ صفحه ۱۱۲و۵۵۸و۱۱۰و۱۱۴ دفتر ۸۷و۸۷و۸۷و۸۸و۸۸ و شماره سند مالکیت متعلق به اقای عیسی رحملی به ادرس تاکستان جاده ی اک مرغداری فدک بازدید به عمل امده باتوجه به جمیع جهات موثر در امر کارشناسی ملک مرقومه فوق گزارش ارزیابی به شرح ذیل تقدیم می گردد تعداداطبقات یک کل مساحت زیربنا اعیانی ۲۲۱۲۴۰۰ متر مربع ومساحت کل زمین — عرصه ۲۸۵۰۲۲۲ متر مربع می باشد — عرصه از قرار هر متر مربع ۳۰۰۰۰۰×۲۸۵۰ به مبلغ ۸۵۵۰۰۰۰۰۰ ریال اعیانی از قرار هر متر مربع ۲۰۰۰۰۰۰×۴۰۰ به مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سایر انشعابات برق و اب ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال جمع کل قیمت ارزیابی شامل عرصه و اعیانی و انشعابات به مبلغ ۲۱۵۵۰۰۰۰۰۰ ریال دو میلیارد و یکصد و پنجاه و پنج میلیون ریال تمام لازم به توضیح است اولا باتوجه به افزایش تورم وقیمت مصالح ارزش واحد مسکونی نسبت به ارزیابی قبلی بیشتر شده ولی بعلت تاریخ ساخت واحد مسکونی افزایش چشمگیری نداشته است و همچنین پرونده مرغداری به شماره ۷۶/۱۲/۱۴۰۸۳۳۴ داخل در این پلاکها و چند پلاک دیگر می باشد و ساختمانهای مسکونی وسولهای مرغداری در کل پلاک ها ساخته شده است وارزیابی غیر از سولهای مرغداری می باشد پلاک ثبتی دارای چندین فقره بازداشتی است

مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری تاکستان رحمانی

۲۸۷

آگهی

شماره ابلاغیه: ۹۷۱۰۴۶۰۰۵۶۴۰۰۱۰۲ شماره پرونده: ۹۷۰۹۹۸۰۰۵۶۴۰۰۲۵۳ شماره بایگانی شعبه: ۹۷۰۲۹۶ خواهان / تعاونی اعتباری امید جلین درحال تصفیه با وکالت موسسه کاسپین بطرفیت :حسن گرزین- فاطمه گرزین- عباسعلی آخوندی بخواسته مطالبه وجه چک- مطالبه خسارت تاخیر تادیه- مطالبه خسارت دادرسی غیره درجادگاههای عمومی شهرستان گرگان طرح نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی گرگان واقع در استان گلستان- شهرستان گرگان- خیابان شهید بهشتی روبروی مخابرات- کد پستی ۴۹۱۳۷۱۴۹۵۵- تلفن: ۰۱۷۱۲۲۲۲۵۱۷ الی ۲۰ پورتال دادگستری کل استان گلستان http://dadgolestan.ir ارجاع و به کلاسه ۹۷۰۲۹۶ به تاریخ ۱۳۹۷/۹/۱۲ ساعت ۸/۳۰ صبح تعیین شده است . به علت مجهول المکان بودن فاطمه گرزین درخواست خواهان / شاکی و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت دریکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده/گان /متهم پس از نشر آگهی و اطلاع ازمفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقررفوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی گرگان- محمد نیاز مختوم نژاد

حصر وراثت

آقای اصغر شرقی به شماره شناسنامه ۴۵۹۲۴ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۱۳۵۴/۷۹۱/۹۷ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان رسول شرقی به ش.ش ۶۰۷ در تاریخ ۹۷/۶/۱۵ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت وی منحصر است به: ۱- شکرانه شرقی ش.ش ۵۶۸۱ تت ۱۳۵۹ از تهران پسر متوفی ۲- جلیل شرقی ش.ش ۲۰۱۱۵ تت ۱۳۶۵ صادره از تهران پسر متوفی ۳- اصغر شرقی ش.ش ۴۵۹۲۴ تت ۱۳۶۷ صادره از تهران پسر متوفی ۴- نجیبه شرقی ش.ش ۲۵۶۹ تت ۱۳۶۲ صادره از تهران دختر متوفی ۵- سمیه شرقی ش.ش ۱۲۰۵ تت ۱۳۶۴ صادره از تهران دختر متوفی ۶- مدینه شرقی ش.ش ۰۰۱۷۶۵۱۴۳۳ تت ۱۳۷۳ صادره از تهران دختر متوفی ۷- سکینه فرهمند ش.ش ۶۰۸ تت ۱۳۳۱ صادره از تهران همسر متوفی. و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می‌نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه‌ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد و الا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۷۹۱ مجتمع شماره ۱۵ شهرستان تهران ۱۱۰/۸۵۳۸۰ات

حصر وراثت

آقای حسن احمدی دارانی به شماره شناسنامه ۲۷ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۱۳۵۲/۷۹۱/۹۷ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مرتضی احمدی دارانی به ش.ش ۸۱۰۹ در تاریخ ۸۷/۵/۱۱ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت وی منحصر است به: ۱- محمد احمدی دارانی ش.ش ۰۰۲۲۴۷۳۶۷۱ ت.ت ۱۳۷۸ از تهران پسر متوفی ۲- مبینا احمدی دارانی ش.ش ۰۰۲۰۱۴۳۰۸۴۲ ت.ت ۱۳۸۷ صادره از تهران دختر متوفی ۳- فریبا ملک محمدی ش.ش ۱۹۹۰۴ تت ۱۳۵۳ صادره از تهران همسر متوفی ۴- خدیجه مرشدی طراری ش.ش ۱۵ تت ۱۳۳۴ صادره از داران مادر متوفی ۵- حسن احمدی دارانی ش.ش ۲۷ ت.ت ۱۳۲۶ صادره از داران همسر متوفی. و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می‌نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه‌ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد و الا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۷۹۱ مجتمع شماره ۱۵ شهرستان تهران ۱۱۰/۸۵۳۷۷ات

اجرائیه

محکوم له/ محکوم لهم: عیسی عباس زاده فرزند عزیز، به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران ۴راه فخرآباد ک شمیرانی بن بست بنیاد پ ۳ واحد ۱ محکوم علیه/ محکوم علیهم: فاطمه کاظم زاده محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۱۰۷۵۵۰۰۳۲۸ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۱۳,۹۶۹,۴۶۱ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱,۶۷۰,۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له هزینه اجرا و نیم عشر دولتی به عهده محکوم علیه می‌باشد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا احکم 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 یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیرمنقول، 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 او 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 می‌شود (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 و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می‌شود. (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 یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود. (تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مسوول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۷۵۵ مجتمع شماره پانزده شورای حل اختلاف شهر تهران - الهام صالحی نظام ابادی ۱۱۰/۸۵۳۷۸ات

اجرائیه

محکوم له/ محکوم لهم: ابراهیم صدیقی شیخعلی کلایه فرزند رحیم، به نشانی تهران- تهران م خراسان خ طیب ک رزاقی پ ۳ و ۱ محکوم علیه/محکوم علیهم: ۱- الهام مهربانی به نشانی تهران تهران م خراسان خ طیب ک رزاقی پ ۳ و ۲ ۲- نرگس خداوردیان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۱۰۷۵۹۰۰۲۹۱ محکوم علیه محکوم است به خوانده ردیف اول به حضور در دفتر اسناد رسمی و انتقال سند مالکیت یک دستگاه خودروی سواری پراید به شماره شهربانی ۷۷ ایران ۵۷ س ۳۱۴ به شرح مذکور در حق خواهان صادر می‌نماید و در مورد خوانده ردیف دوم با توجه به اینکه سند و مدرکی دال بر مالکیت خوانده شورا ارائه ننموده است و در واقع دعوی متوجه شخص خوانده ردیف نمی‌باشد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا الحکم 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 یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیرمنقول، 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 او 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 می‌شود (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 و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می‌شود. (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 یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود. (تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مسوول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۷۵۹ مجتمع شماره پانزده شورای حل اختلاف شهر تهران - الهام طبرزدی ۱۱۰/۸۵۳۸۱ات

دادنامه

تاریخ رسیدگی: ۹۷/۷/۴ شماره پرونده: ۹۷۰۳۶۴/۷۰۹ شماره دادنامه ۹۰۸ مورخ ۹۷/۷/۴ مرجع رسیدگی حوزه ۷۰۹ شورای حل اختلاف مجتمع ۱۶ تهران خواهان: عبدالحکیم شیرزاد با وکالت مصطفی قربانیان به نشانی خ ولیعصر بالاتر از طالقانی روبروی دادگستری- مجتمع ولیعصر ب ۹۵ خوانده غلامحسین بیرولی مجهول المکان موضوع الزام به تنظیم سند گردشکار-شاکی درخواستی به خواسته فوق به طرفیت متهم تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر حوزه به تصدی امضاکنندگان زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شور و تبادل نظر ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید.

رای شورا

درخصوص دعوی آقای عبدالحکیم شیرزاد با وکالت اقای مصطفی قربانیان به طرفیت آقای غلامحسین بیرولی به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی امتیاز تلفن (خط تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۱۴۶۴۷۸۵ مقوم به ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به انضمام خسارات دادرسی، نظر به اینکه قرارداد عادی مورخ ۸۶/۲/۱۵ حکایت از وقوع عقد بیع دارد و نسبت به این قرارداد ایراد و اعتراضی به عمل نیامده و مصون از ایراد و تعرض باقی مانده و دلیلی بر فسخ و یا ابطال آن نیز ارائه نشده است و با توجه به پاسخ استعلام از اداره مخابراتی به شماره ۶۳۱۹۹ مورخ ۹۷/۶/۱۲ که طی آن خوانده به عنوان مالک رسمی خط تلفن مذکور مصرفی شده و اینکه خوانده با وصف ابلاغ از طریق نشر آگهی در جلسه رسیدگی حضور نیافته و دلیلی بر رد دعوی خواهان ارائه ننموده است لذا دعوی مطروحه را مقرون به واقع تشخیص داده و مستندا به مواد ۱۰و ۲۱۹ و ۲۲۰ قانون مدنی حکم بر الزام خوانده به حضور در مرجع صالح و انتقال خط تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۱۴۶۴۷۸۵ به نام خواهان صادر و اعلام می‌نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و سپس ظرف بیست روز دیگر قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم عمومی حقوقی تهران می‌باشد.

حوزه ۷۰۹ شورای حل اختلاف مجتمع ۱۶ تهران ۱۱۰/۸۵۳۷۶ات

آگهی انحلال شرکت برو و بیا سفر آریا با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۸۹۹۲۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۷۵۳۵۵۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷,۰۷,۰۷ و مجوز شماره ۹۷۲۳۱۸,۱۸۲۳۳ مورخ ۹۷,۷,۱۰ اداره کل حقوقی و املاک سازمان میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری تصمیمات ذیل اتخاذ شد : شرکت مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام گردید و آقای میثم محمدبیگی به شماره ملی ۰۰۶۸۳۱۱۵۳۲ سمت مدیر تصفیه انتخاب شد و نشانی محل تصفیه : تهران ، میدان آرژانتین ، ابتدای خیابان بخارست ، نبش خیابان ۱۸ ، ساختمان جردن ، پلاک ۴۵ ، طبقه دوم ، واحد ۴ کدپستی انتخاب گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۷۳۹۲۲)

آگهی تغییرات صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان اندیش به شماره ثبت ۳۰۰۵۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۸۱۶۸۹۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷,۰۲,۱۱ ومجوز شماره ۱۲۲,۳۵۲۲۵ مورخ ۱۳۹۷,۰۳,۰۹ سازمان بورس واوراق بهادار تصمیمات ذیل اتخاذ شد : اساسنامه جدید مشتمل بر ۶۰ ماده و ۵۷ تبصره تصویب و جایگزین اساسنامه قبلی گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۷۲۴۶۵)

رونوشت آگهی حصر وراثت

خانم خدیجه صادقی دارای شناسنامه شماره ۵۳۴ /۵۵۸۹۰۵۳۱۵۳ بشرح دادخواست به کلاسه ۸/۹۷۰۹۰۲ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان نصراله اسدی به شناسنامه ۳۸۳۹۵۴۷۴۳۱/۲۶۵ در تاریخ ۱۳۹۷/۶/۳۱ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به افراد مشروحه زیر ۱- خدیجه صادقی ش ش ۵۳۴ ت ت ۱۳۴۵/۳/۱۷ شماره ملی ۵۵۸۹۰۵۳۱۵۳ همسر متوفی ۲- ابراهیم اسدی ش ش — ت ت ۱۳۷۴/۴/۹ شماره ملی ۳۸۳۰۲۱۷۰۱۳ پسر متوفی ۳- روژین اسدی ش ش — ت ت ۱۳۷۷/۵/۷ شماره ملی ۳۸۳۰۲۸۵۹۷۴ دختر متوفی به غیر از نامبردگان ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه هشتم شورای حل اختلاف سنندج م الف۷۶۶۵

آگهی مفقودی کارت ماشین

کارت شناسایی وسیله نقلیه کامیون کشنده مدل ۱۳۵۴ رنگ نارنجی روغنی به شماره موتور ۰۰۹۸۸۱ و شماره شاسی ۱۱۹۶۴۰به شماره مدل آر ۶۱۱ اس تی کا بنام پوریا رحیمی چشمه مکی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

مفقودی

سند کمپانی وسیله نقلیه نوع: سواری سیستم :پژو تیپ:پارس برنگ نقره ای-متالیک مدل ۱۳۸۳به شماره موتور ۱۲۴۸۳۱۵۰۴۹۵ به شماره شاسی ۸۳۸۱۹۸۳۳ به شماره پلاک خودرو ۶۴۹ س ۷۶ ایران ۷۹ بنام سیده شقایق میرشجاعی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

آگهی موضوع ماده۳ قانون و ماده ۱۳ایین تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۴۰۰۹۰۰۲۶۱۶ — ۹۷/۶/۱۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بوشهرتصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی اقای کیوان آفرینه فرزند محمد حسن به شماره شناسنامه۱۲۵۸صادره ازگازرون به شماره ملی۲۴۲۲-۵۴۷۹۶۰ درششدانگ یکباب خانه به مساحت ۹۳/۲۴ متر مربع پلاک۳۴ فرعی از ۲۲۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۲۷۶/۱ واقع در بخش دو بوشهر خریداری ازحیدر رستمی تنگکی مالک رسمی گردیده است . لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.م الف ۱۰۴۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۷/۱۴تاریخ انتشارنوبت دوم: ۹۷/۷/۲۹

سهراب خواجه -رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان بوشهر

اگهی مزایده اموال منقول /غیر منقول

نظر به اینکه به موجب دادنامه ۹۰۸ و اجرائیه شماره ۹۵/۵ش/۸۲۷ صادره از شورای حل ۱ اختلاف ورامین و ثبت به کلاسه ۹۶۲۱۵۵ اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف ورامین محکوم علیه سعیداکبری محکوم است به پرداخت وجه به مبلغ ۹۰۰۰۰۰۰ تومان در حق محکوم له جمیله کرمشاهی لذا محکوم له در راستای استیفا محکم به تقاضای توقیف اموال محکوم علیه را نموده است که اموال توسط کارشناسان خبره دادگستری به شرح ذیل کارشناسی وارزیابی گردیده است اموال شامل یکدستگاه کاوصندوق بلکی ایستاده مدل ۲۰۰۰ تک قفل تک درب کاوه کار کرده و یکدستگاه گاو صندوق دو درب زیر ویترینی رمزدار کارکرده سالم جمعا به ارزش ۹۵۰۰۰۰۰۰ ریال مقرر گردید اموال فوق الذکر در تاریخ ۹۷/۸/۲۷ از ساعت ۹ الی ۱۰ واقع در اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف ورامین وبا حضور نماینده دادستان از طریق مزایده به فروش برسد مزایده از قیمت کارشناسی شروع و به هر شخص حقیقی یا حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد کلیه هزینه های نقل و انتقال به عهده محکوم علیه است طرفین می توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در این صورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد ضمنا طالبین شرکت در مزایده می توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع این اجرا از اموال مورد مزایده بازدید نمایند.

م الف ۱۲۳۷ مدیر دفتر اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف دادگستری ورامین

۲۹۳

اخبار

نماینده ولی فقیه در استان مازندران و امام جمعه ساری :

جایگاه دانشگاه علوم پزشکی مازندران در کشور، ممتاز و مناسب است

ساری – دهقان : نماینده ولی فقیه در استان مازندران و امام جمعه ساری خطاب به وزیر بهداشت، گفت: در میان وزرای دولت، خوب درخشیدید و مایه زینت وزرای دکتر روحانی هستید. آیت الله نورالله طبرسی در دیدار وزیر بهداشت در ساری، اظهار داشت: اگر بخواهیم خدمات دولت را استشهاد کنیم، وزیر بهداشت را نشان می دهیم که به مناطق محروم سفر می کند و خدمات بسیار شایسته ای داشته و از زمان مشروطه تا کنون چنین وزیری را به خاطر نداریم که همیشه پای کار باشد. وی تصریح کرد: در قانون اساسی، بیمه پایه رایگان است و امیدواریم که بیمه پایه برای همه فراگیر باشد و این امر، باقیات الصالحات دکتر هاشمی و دکتر روحانی است چون دست فقرا را گرفته است. البته بیمه باید مانند یارانه باشد و حق به حق دار برسد. نماینده مردم مازندران در مجلس خبرنگان رهبری خطاب به دکتر هاشمی گفت: شما فرد خوشنام و خوش سابقه ای هستید و در جبهه حضور داشتید و در کار شما اما و اگری وجود ندارد و به جز خدمت، خیرخواهی و نیکی به مردم از شما ندیده و نشنیده ایم. آیت الله طبرسی یادآور شد: علم، تخصص، تعهد و خدمت وزیر بهداشت برای ما مغتنم است و خدمات شایسته وی در تاریخ می ماند و فراموش شدنی نیست، اما کارهای نیک مانند خدمات امیرکبیر، در تاریخ ماندگار بوده و نقاط مثبتی برای نظام جمهوری اسلامی ایران است که در این مسیر هم نام نیک دارید.

معاون وزیر راه و شهرسازی؛

تسریع در اجرای طرح های حمل و نقل

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز : طرح های حوزه حمل و نقل استان بوشهر با سرعت اجرا می شود. به گزارش اداره ارتباطات و اطلاع رسانی راه وشهرسازی استان بوشهر معاون وزیر راه و شهرسازی درسفر به استان بوشهر ودر بازدید از محورهای مواصلاتی استان بوشهر از تکمیل ۶۵ درصدی طرح بزرگراهی کریدور خلیج فارس خبر داد. دکتر خادمی افزود: این طرح همه نوار ساحلی جنوب کشور را در بر می گیرد. وی گفت: از این طرح هزار و ۷۰۰ کیلومتری که ۴۰۰ کیلومتر آن در استان بوشهر قرار گرفته فقط ساخت ۴۵ کیلومتر باقی است. معاون وزیر راه و شهرسازی در این سفر از محورهای دولت آباد-زیارت،شنبه-ناصری،خورموج-لاور شرقی-دشت پلنگ،اهرم-برازجان و برازجان-گناوه و دیلم بازید کرد. نماینده دشتی و تنگستان در مجلس شورای اسلامی هم در این بازدید ها با برشمردن ضرورت توسعه راه ها ،اتمام این طرح ها را زمینه ساز استفاده بهتر از ظرفیت های منطقه دانست. سید کمال الدین شهریاری افزود: برای اتمام طرح های درحال ساخت استان در حوزه حمل و نقل بیش از ۱۲۰ میلیارد تومان نیاز است. وی گفت: حدود ۷۰۰ کیلومتر بزرگراه در استان بوشهر ساخته شده است.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خبرداد :

ذخیره سازی مطمئن سوخت زمستانی نیروگاه

ساری – دهقان : مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ساری گفت : تامین مناسب سوخت نیروگاه نکا جزء برنامه‌های جدی این شرکت است و طبق برنامه زمانبندی شده ، ذخیره سازی قبل از شروع فصل سرما انجام شده است. حسینعلی طالبی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری بیان کرد : به منظور ذخیره سازی سوخت نیروگاه قبل از شروع فصل سرما ، طی هماهنگی های انجام شده منطقه ساری با شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران و نیروگاه شهید سلیمی نکا ، از مورخ ۱/۷/۹۷ نفتکوره از طریق حمل ریلی و جاده ای در مخازن نیروگاه شهید سلیمی نکا در حال ذخیره سازی است.حسینعلی طالبی تاکید کرد : با توجه به اینکه هشتاد درصد مخازن نیروگاه پر شده است ، پیش بینی می شود تا چند روز آینده ذخیره سازی سوخت جایگزین در مخازن نیروگاه شهید سلیمی نکا به پایان برسد . طالبی تاکید کرد : در حال حاضر این نیروگاه از گاز استفاده می کند و از طریق ناوگان ریلی و جاده ای روزانه مقدار قابل توجهی نفت کوره به منظور ذخیره سازی مطمئن سوخت زمستانی ارسال می شود .

۳۹ میلیارد تومان تسهیلات مکانیزاسیون به کشاورزان پرداخت شده است

کرمانشاه – منیر دشتی – رئیس اداره فناوریهای مکانیزه سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه گفت: از ابتدای سالجاری تاکنون ۳۹ میلیارد تومان تسهیلات خرید ماشین‌های کشاورزی به متقاضیان پرداخت گردیده است. فرشید خدادوست با بیان مطلب فوق افزود: امروزه یکی از راه های توسعه بخش کشاورزی استفاده از ماشین‌های کشاورزی با فناوریهای روز دنیاست. وی با اشاره به اینکه در توسعه فناوریهای مکانیزه کشاورزی جزء استانهای پیشرو هستیم خاطرنشان کرد: با پرداخت تسهیلات فوق؛ ۳۴۵دستگاه انواع تراکتور، ۳۸۸ دستگاه انواع ادوات دنباله بند و ۱۸ دستگاه کمباین توسط متقاضیان خرداری شده است. وی با بیان اینکه توسعه و نوسازی ماشین های کشاورزی باعث شده کشاورزی ما به سمت کشاورزی مکانیزه و علمی حرکت کند افزود: ضریب مکانیزاسیون استان تا پایان سال ۹۶ به یک و هفت دهم رسیده است که نشان می دهد در تحقق برنامه ابلاغی به اهدافمان رسیده ایم و پیشتاز در روند توسعه مکانیزاسیون استان هستیم. وی اضافه کرد: این تسهیلات از منابع خط ۶ مکانیزاسیون و اعتبارات صندوق توسعه ملی و منابع داخلی بانکها می باشد که از این جمله می توان به بانک کشاورزی و بانک سینا اشاره کرد.

شهردار فردیس مطرح کرد:

لزوم توجه به موضوع شهروند مداری در اداره شهر

فردیس – خبرنگار فرصت امروز – شهردار فردیس بر لزوم توجه به موضوع شهروند مداری در اداره شهر، تاکید کرد. منوچهر غفاری ضمن تبریک روز کودک، اظهار کرد: کودکان در شهر های کنونی با فضاهای شهری غریبه هستند و این مهم بر لزوم توجه مدیریت شهری برای ایجاد شهری دوستدار کودک تاکید دارد. وی در ادامه با بیان اینکه کودکان برای عبور از خیابان لحظات پر استرسی را تحمل می کنند، تاکید کرد: متاسفانه در شهر های کنونی کودکان و افراد سالمند برای انطباق با محیط شهری، با مشکل مواجه می شوند. شهردار فردیس با بیان اینکه مدیریت شهری باید برای ایجاد شهری پیشرفته برنامه ریزی کند، خاطرنشان کرد: شهرهای آینده باید دوستدار کودکان باشند. در حال حاضر در تعدادی از شهرهای پیشرفته دنیا این اقدام صورت گرفته است که می توان برای ایجاد شهری توسعه یافته از آنها بهره گرفت. وی با تاکید براینکه در شهر های آینده باید انسان هویت و اهمیت واقعی خود را بدست آورد، تصریح کرد: شهروند مداری از جمله مباحثی است که باید با برنامه ریزی صحیح به آن دست یافت. غفاری عنوان کرد: متاسفانه علی رغم تلاش های انجام شده در کشور، هنوز آنطور که باید به این موضوع پرداخته نشده است.

از سوی گروه انفورماتیک نیروگاه شهید رجایی انجام شد؛

نصب دوربین نظارتی در ارتفاع

قزوین – خبرنگار فرصت امروز – در ادامه پروژه بکارگیری دوربین های نظارتی برای پایش و حفاظت فیزیکی در نیروگاه، یک دستگاه دوربین با استفاده از توانمندی و ظرفیت های داخلی، در ارتفاع ۷۰ متری دودکش نصب شد. ضرورت مانیتورینگ محوطه داخلی و پیرامونی نیروگاه با هدف کمک به حفاظت از تجهیزات، سازه ها و نیروی انسانی، تاکنون موجب اجرای پروژه نصب دوربین های نظارتی در ۵ فاز شده است که ۴ فاز نخست این پروژه، از سوی پیمانکاران واجد صلاحیت و فاز پنجم آن با استفاده از ظرفیت ها و توانمندی های داخل شرکت به انجام رسید و هم اکنون نیز در ادامه طرح، کار نصب یک دستگاه دوربین در ارتفاع دودکش از سوی گروه انفورماتیک و با کمک گروه ایمنی به پایان رسید. انجام این پروژه، با توجه به حساسیت بالای کار در ارتفاع که با خطرات احتمالی همراه بود، نیازمند حضور افراد متخصص کار در ارتفاع را طلب می کرد؛ بنابراین پس از بررسی موضوع، تعدادی از کارکنان گروه ایمنی نیروگاه که دارای صلاحیت کار در ارتفاع بودند، برای نصب دوربین در ارتفاع ۷۰ متری دودکش انتخاب شدند. تیم دونفره ایمنی در ابتدا با حضور در طبقه اول دودکش و طناب کشی در زیر آن، اقدام به انتقال تجهیزات به طبقه دوم نمودند. سپس با هماهنگی گروه انفورماتیک، دوربین قدیمی که پیش از این در محل، نصب شده بود، بی برق و از پایه آن جدا شد و در ادامه، دوربین جدید بر روی پایه آن نصب و با موفقیت مورد بهره برداری قرار گرفت.

شروع عملیات پله گذاری و جدول گذاری محلات حاشیه نشین اراک با اعتباری بالغ بر ۷۰۰۰ میلیون ریال

اراک – مینو رستمی – درراستای ارتقاء زیست پذیری و بهبود کیفیت زندگی درمحدوده ها ومحلات هدف بازآفرینی شهری وهمچنین رساندن متوسط سرانه های مربوط به خدمات وزیرساخت های شهری بافت های فرسوده وناکارآمد شهری وسکونت گاههای غیر رسمی به متوسط شهرهای واقع درآنها عملیات پله گذاری و جدول گذاری محلات حاشیه نشین اراک کلید خورد. رمضانی دراین خصوص گفت: درراستای ارتقاء زیست پذیری و بهبود کیفیت زندگی درمحدوده ها ومحلات هدف بازآفرینی شهری وهمچنین رساندن متوسط سرانه های مربوط به خدمات وزیرساخت های شهری بافت های فرسوده وناکارآمد شهری وسکونت گاههای غیر رسمی به متوسط شهرهای واقع درآنها عملیات پله گذاری و جدول گذاری محلات حاشیه نشین اراک با اعتباری بالغ بر ۷۰۰۰ میلیون ریال از پروژه های دردست اقدام این اداره کل درحوزه باز آفرینی شهری است.

توسط استاندار تهران انجام شد:

افتتاح مخزن ۵۰۰۰ متر مکعبی در شاهدشهر و کلنگ زنی شبکه فاضلاب شهر اندیشه

اندیشه – خبرنگار فرصت امروز – طی مراسمی با حضور استاندار تهران، فرماندار، نماینده مجلس، مدیرعامل آبفای استان تهران و شهرک های غرب استان تهران، شهرداران و اعضای شورا و مسئولین شهرستان شهریار بطور رسمی پروژه مخزن ۵۰۰۰ متر مکعبی شاهد شهر به بهره برداری و طی ویدیو کنفرانس از سوی استاندار تهران عملیات کلنگ زنی پروژه فاضلاب شهر اندیشه آغاز شد. مدیر عامل آبفا استان تهران گفت: این دو پروژه با اعتبار بیش از ۳۰ میلیارد تومان قادر خواهند بود اقدامات موثری را در راستای ذخیره سازی و رفع موانع فاضلاب شهری عملی سازد.محمد رضا بختیاری در ادامه با اشاره به پروژه فاضلاب شهری اندیشه تصریح کرد : کلنگ زنی شبکه فاضلاب اندیشه با ۱۸۲ کیلومتر طول صورت می پذیرد و تا پایان سال ۲۱ کیلومتر از این پروژه را عمدتا

با اعتبارات شهرستانی و اداره آبفا به پایان خواهیم رساند . بختیاری در ادامه به کسری بودجه ۱۶۰ میلیارد تومانی برای اجرای پروژه فاضلاب شهری اندیشه اشاره کردو گفت: درآمد شرکت آبفا ۹۵ میلیارد تومان است و برای اجرای پروژه فاضلاب شهری اندیشه به ۲۵۰ میلیارد تومان اعتبار احتیاج داریم مدیر عامل آبفای استان تهران همچنین به مشکلات کم آبی در سفره های زیرزمینی منطقه غرب استان تهران اشاره کرد و گفت: سد کرج تمام راه های آبی تغذیه سفره های زیرزمینی دشت غرب استان تهران را از بین برده است و امروز شاهد خشکی رودخانه هایی چون شادچای ، سیاه رود و غیره هستیم که کشاورزان نیز برای رفع این خلا به چاه ها پناه برده اند و این باعث خالی شدن سفره های زیرزمینی شده است او افزود: یکی از راه های رفع این مشکل جایگزینی پساب به جای استخراج آب از چاه ها است که نیاز به همکاری و درایت استاندار برای رفع و پایین آوردن فشار از سفره های زیرزمینی و برداشت بی رویه و غیرقانونی آن است.

با حضور معاون پارلمانی رییس جمهوری؛

بهره برداری از پل شهید ناجیان شوش آغاز شد

اهواز – شبنم قجاوند – پل شهید حسین ناجیان که بر روی رودخانه کرخه ساخته شده است با حضور حسینعلی امیری معاون پارلمانی رییس جمهوری به بهره برداری رسید. با بهره برداری از این پل که جایگزین پل فلزی قبلی شده ارتباط روستاهای غرب کرخه و بخش فتح المبین با مرکز شهرستان شوش تسهیل شد. مدیر کل راه و شهرسازی استان در مراسم افتتاح این طرح گفت: برای ساخت این پل به طول ۲۶۸ متر و عرض ۱۲ متر و با ایجاد هشت دهنه ۱۵۰ میلیارد ریال از محل اعتبارات این اداره کل هزینه شده است. عباس پور سلان افزود: با بهره برداری از این پل علاوه بر روان سازی ترافیک در مسیر روستاهای یاد شده امکان تردد بی خطر

کاروانهای راهیان نور به مناطق عملیاتی فراهم شده ضمن آنکه محصولات تولیدی روستاهای غرب کارون سریعتر به بازار مصرف خواهد رسید. وی گفت: با بهره برداری از پل یاد شده امکان تردد زایران اربعین حسینی که تمایل دارند از غرب کرخه راهی چذابه شوند فراهم خواهد شد. در این آیین سید راضی نوری نماینده مردم شوش در مجلس شورای اسلامی احداث این پل را یکی از مطالبات به حق مردم غرب کرخه دانست و از اهتمام وزارت راه و شهرسازی در ساخت این پل در مدت یکسال تقدیر کرد. وی گفت: افتتاح این پل از بروز تصادفات جاده ای جلوگیری کرده و امکان تردد بی خطر ساکنان غرب کرخه را فراهم کرده است. در این مراسم استاندار خوزستان، جمعی از مردم و مسئولان استان خوزستان نیز حضور داشتند.

قائم مقام معاونت ساخت و توسعه راه آهن ، بنادر و فرودگاه های کشور :

محصولات ریل مورد نیاز کشور از ذوب آهن اصفهان تامین می شود

اصفهان – قاسم اسد – مهندس عباس خطیبی انفرادی قائم مقام معاونت ساخت و توسعه راه آهن، بنادر و فرودگاه های کشور وابسته به وزارت راه و شهرسازی همراه با نمایندگان قرارگاه سازندگی خاتم الانبیاء(ص) و جمعی از مدیران و کارشناسان وزارت راه و شهرسازی در روز دوشنبه نهم مهرماه سال جاری ضمن بازدید از خط تولید ریل ذوب آهن اصفهان ، با مهندس یزدی زاده مدیر عامل و دیگر مسئولین این شرکت دیدار و گفتگو نمودند. مهندس عباس خطیبی در این دیدار با ابراز خرسندی از همکاری های مشترک و تاریخی ذوب آهن اصفهان و وزارت راه و شهرسازی و نیاز خطوط ریلی کشور به ریل تولیدی ذوب آهن اصفهان یادآور شد : ذوب آهن اصفهان قابلیت ها و توانمندی های خوبی داشته و تولید ریل توسط این شرکت از موفقیت های بزرگ اخیر صنعت کشور است و حضور وزارت راه و شهرسازی برای خرید محصولات ریلی آغاز راه گسترش ارتباطات دوجانبه بوده و راه و شهرسازی کشور نیز به لحاظ مصرف بالای محصولات فولادی در پروژه های مختلف راه آهن خریدار دیگر محصولات این شرکت بوده ولازم است این ارتباط بیشتر از گذشته شود. وی

با اشاره به بازدید خود و هیات همراه از ذوب آهن اصفهان افزود: از آغاز اقدامات مربوط به تولید ریل در ذوب آهن اصفهان ، راه آهن کشور به عنوان متقاضی محصولات ریلی ، پیگیر تولید و تست موفقیت آمیز این محصولات بر اساس استانداردهای جهانی بوده و خوشبختانه هم اکنون این امر محقق شده است . وی افزود : در بازدید فعلی خود از مراحل تهیه شمش و تست های لازم بر روی محصولات ریلی در خط تولید ذوب آهن به اطمینان بیشتر رسیدیم و امیداست قدم های بعدی با سرعت بیشتر دنبال شود . مهندس عباس خطیبی همچنین در گفتگو با خبرنگار آتشکار گفت : با توجه به تاکیدات مقام معظم رهبری مبنی بر حمایت از تولید ریل ملی و استفاده از کالاهای ایرانی و شعار سال جاری در تلاش هستیم که وظیفه خود را در این زمینه محقق نماییم. وی افزود : این بازدید پیرو دو جلسه اخیر با مسئولین ذوب آهن در تهران بوده که در این جلسات قرار شد ذوب آهن اصفهان ضمن شرکت در مناقصات تامین و خرید ریل توسط راه آهن ، براساس اجرای تفاهمنامه سه جانبه بین شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور، ذوب آهن اصفهان و قرارگاه سازندگی خاتم الانبیاء(ص) ، ریل مورد نیاز پروژه چابهار- سرخس و میانه – تبریز نیز از این شرکت خریداری شود. وی افزود برنامه ریزی شده است که تا پایان ماه جاری جزئیات این مناقصات و تفاهمنامه قطعی و اعلام گردد. در ادامه این بازدید محمد رضا رحمانی نماینده قرارگاه سازندگی خاتم الانبیاء(ص) وپیمانکار ساخت وسازهای ریلی نیز ضمن ابراز رضایت از تولید ریل ملی، بر تهیه و استفاده از محصولات ریلی ذوب آهن اصفهان براساس درخواست کارفرما در پروژه های در حال اجرا تاکید نمود و گفت : نگاه ما به این موضوع بلند مدت و فراتر از شرایط موجود است.

شهردار گرگان:

«جشنواره پاییز هزار رنگ» گرگان در طول یک هفته برگزار می شود

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – شهردار گرگان با بیان این که ستاد برگزاری جشنوار پاییز هزار رنگ گرگان، تشکیل شده، گفت: برنامه های این جشنواره در طول یک هفته اجرا می شود. عبدالرضا دادبود اظهار کرد: جشنواره پاییز هزار رنگ چند سالی است که در گرگان مطرح شده و امسال شهرداری به طور وسیع و جدی تری وارد این موضوع خواهد شدوی با بیان این که ستاد برگزاری جشنواره پاییز هزار رنگ، تشکیل شده است، افزود: بنا داریم به جای یک روز یک هفته موضوعات جشنواره پاییز هزار رنگ را در شهر گرگان با برنامه های مختلف برگزار کنیم.دادبود بیان کرد: این جشنواره با همکاری مردم، سمن ها و دستگاه های اجرایی و سایر متولیان برگزار خواهد شد.شهردار گرگان تصریح کرد: تصمیم داریم یک اطلاع رسانی در سطح ملی هم برای دعوت و حضور هموطنان در جشنواره داشته باشیم و به زودی برنامه های جشنواره اطلاع رسانی خواهد شدوی گفت: ستاد جشنواره بخش های مرتبط شهرداری اعم از روابط عمومی، سازمان ها و بخش های مختلف را در برمی گیرد، جلسه ستاد برگزار شده و دبیرخانه آن در روابط عمومی شهرداری

گرگان مستقر است.دادبود اضافه کرد: ستاد در قالب چهار کمیته پشتیبانی، فرهنگی و مشارکت های مردمی، برنامه ریزی و نظارت و کمیته اطلاع رسانی، تبلیغات و فضاسازی فعالیت خواهد کردوی اظهار کرد: در حال برنامه ریزی برای موضوعات مهمی که در این جشنواره قرار است اجرا شود، هستیم؛ این برنامه ها شامل برگزاری مسابقات مختلف، جنگ های شادی، و غیره خواهد بود.همزمانی جشنواره با میلاد پیامبر (ص) و روز ملی گرگان-شهردار گرگان با بیان این که جشنواره امسال در تاریخ دوم تا نهم آذر برگزار می شود، افزود: در این محدوده زمانی میلاد پیامبر اکرم (ص) و همچنین روز ملی گرگان (پنج آذر) را خواهیم داشت.وی خاطرنشان کرد: تورهای گرگان گردی را در سطح شهر خواهیم داشت و همچنین جشنواره «خرید» را پیش بینی کردیم که با همکاری اصناف تخفیف های ویژه برای مردم در نظر بگیریم.وی بیان کرد: مقرر شده با جامعه هتلداران نشست هایی برگزار شود تا بتوانیم امسال به طور ویژه مردم را از نقاط مختلف کشور به ویژه استان های همجوار برای بازدید از گرگان در فصل پاییز دعوت کنیم تا به عنوان یک برند مهم برای گرگان مطرح شود.دادبود گفت: از همه نخبگان، هنرمندان، اصحاب رسانه، دستگاه های اجرایی و علاقمندان برای حضور و همکاری در این جشنواره دعوت می کنیم تا با توجه به مناسبت های خوبی که در طول جشنواره داریم کار فاخر و گسترده که بتواند به توسعه گردشگری شهری کمک کند را انجام دهیم و در سال های آینده این جشنواره به صورت بین المللی برگزار شودوی با بیان این که به دنبال ثبت جشنواره هستیم، افزود: جشنواره در جاهای مختلف شهر با موضوعات متنوع برگزار خواهد شد.

شرکت گاز استان آذربایجان غربی:

مهمترین علل حوادث گاز طبیعی در شرکت گاز استان آذربایجان غربی بررسی شد

اورمیه –رونق – به گزارش فرصت امروز در این نشست که با حضور مهندس شیخی مدیرعامل و جمعی دیگر از مسئولان شرکت گاز استان آذربایجان غربی و روسای نواحی برگزار گردید با بررسی آمار حوادث مختلف گاز طبیعی در کشور مهمترین علل بروز آنها مورد بحث قرار گرفت مهندس یوسفی پور رئیس HSE شرکت ملی گاز ایران و رئیس هیئت مدیره شرکت گاز استان آذربایجان غربی با اشاره به اینکه مرگ خاموش بیشترین تعداد حوادث را به خود اختصاص داده است گفت : عدم رعایت نکات ایمنی در نصب دودکش عامل بیشتر تلفات جانی ناشی از مونو اکسید کربن در کشور است.

یوسفی پور افزود : بعد از بحث دودکش، تبدیل وسایل گرمایشی نفتی به گاز سوز ، عدم سرویس وسایل گازی، تهویه نامناسب محیط از دیگر علل مهم در شکل گیری حوادث گاز طبیعی است.وی به لزوم اطلاع رسانی و آموزش مستمر اصول ایمنی به مردم تاکید کرد و اظهار داشت : از آنجائیکه این مساله با جان انسانها مرتبط است همه باید در این خصوص احساس وظیفه نموده و از طریق انتقال پیام های ایمنی در حفظ حیات همنوعان خود ایفای نقش نمایند یوسفی پور ادامه داد : رسانه ها نقش بسیاری مهمی در این میان داشته و می توانند با آگاهی رسانی به مردم در کاهش حوادث موثر باشند.

طرح ویزیت فوق العاده و رایگان فوق تخصصی چشم پزشکی در سرای محله شهرداری صالحیه برگزار شد

صالحیه – خبرنگار فرصت امروز – با همت شهرداری و شورای اسلامی صالحیه، طرح ویزیت فوق العاده و رایگان فوق تخصصی چشم پزشکی به مناسبت روز جهانی بینایی با همکاری بیمارستان امام حسین(ع) و بیمارستان حضرت رسول(ص) و مرکز تحقیقات چشم دانشگاه علوم پزشکی ایران در سرای محله شهرداری صالحیه برگزار شد. این طرح ویزیت رایگان که در هفته گذشته با نصب بنر در سطح شهرستان بهارستان اطلاع رسانی شده بود، در روزهای پنجشنبه و جمعه (۲۶ و ۲۷ مهر ماه) برگزار گردید. محمد باقر مهاجر رئیس بیمارستان امام حسین(ع) هدف از اجرای این طرح را تشخیص زودهنگام بیماری‌های قابل پیشگیری و خطرناک چشمی و همچنین خدمت‌رسانی به مردم شهرستان بهارستان عنوان کرد.

درنـــگ

آیا درست است همکاران‌مان را مانند اعضای خانواده خود بدانیم؟

نوشته کارل سدراستورم
مترجم: نسیم حسینی

بسیاری از شرکت‌ها کارکنان خود را تشویق می‌کنند تا کسانی را که هر روز صبح تا عصر خود را در کنارشان می‌گذرانند مانند خانواده خود بدانند، اما به تازگی کتابی منتشر شده که نسبت به رنگ باختن این مرزها میان خانه و محل کار هشدار داده اســت. آلیســون گرین (Alison Green) که یک مشاور مدیریتی اســت در کتاب جدید خود با عنوان «از یک مدیر بپرس» (Ask a Manager) می‌گوید ما تقریباً همان‌قدر از مدت بیداری‌مان را که در خانه می‌گذرانیم در محل کارمان هم هســتیم، اما باید مراقب باشــیم این دو را با هم اشــتباه نگیریم. حق با اوست چرا که وقتی محل کار را مثل خانه خود می‌دانیم از بســیاری جهات در معرض آســیب قرار می‌گیریم. مثلاً برای درخواست ترفیع معذب می‌شویم. احتمالاً بیش از آنچه در قراردادمان ذکر شده سر کار می‌مانیم و از آنجایی درگیر تلاش برای اثبات وفاداری و تعهد خود به شرکت هستیم، دیگر زمانی برای آنکه با خانواده خود مانند یک خانواده رفتار کنیم نداریم؛ یعنی به طور خلاصه کار و زندگی‌مان در هم گره می‌خورند. «بیا و به خانواده ما ملحق شو» (Come, Join Our Family) عنوان یک مقاله دانشگاهی توسط جامعه‌شناسی به نام کاترین کیسی (Catherine Casey) است که در سال ۱۹۹۹ منتشر شده است. این عبارت گویای فرهنگ مشترکی اســت که پیشــگامان عرصه مدیریت در آن زمان تبلیغش را می‌کردند. از آن زمان تاکنون اتفاقات زیادی رخ داده و اگرچه هنوز هم شرکت‌های بسیاری مایلند خود را یک خانواده بپندارند، امروزه شرکت‌ها بیشتر تمایل دارند برای تأکید بر روحیه غیرسلســله‌مراتبی و محیط کاریِ بدون کشــمکش و خالی از روابط قدرت خود، روابط خود با کارکنان‌شــان را به دوستی تشبیه کنند. نمونه‌های فراوانی از چنین سازمان‌هایی وجود دارد، مانند گوگل یک آشپز استخدام کرد و به او مأموریت داد «حس‌وحالی بی‌آفریند که افراد خیال کنند نه در محل کار بلکه در نوعی سیر و سیاحت به سر می‌برند»، یا خرده‌فروشی آنلاین «زاپوس» (Zappos) که به جای برقراری تعادل بین کار و زندگی از فلسفه «تلفیق کار و زندگی» پیروی می‌کند و یا رستوران زنجیره‌ای «پرت اِ مانگر» (Pret a Manger) که شادی را بخشی از فلسفه خود ساخته است. اما همان‌قدر که با گرین و سایرین موافقم که معتقدند شبیه دانستن همکاران به اعضای خانواده پوششی برای بیشتر کار کشیدن از افراد است، نمی‌توانم به گرایش دیگری که شاید ترسناک‌تر هم باشد توجه نکنم و آن شرکت‌هایی هستند که با آغوش باز روح «هم‌نوع‌خواری» ســرمایه‌داری را می‌پذیرند، درســت مثل «آمازون». وقتی حرف از استعاره خانواده می‌شود، به یاد یکی از جلساتم با مدیرعامل یک شرکت غذایی می‌افتم. قرار بود در تلویزیون با هم مناظره کنیم، اما رفتارش آن‌قدر خوشایند بود که نمی‌شد به راحتی با او بگومگو کرد. بعد از آن به من گفت که برای همه کارکنانش یک ساعت وقت ناهار در نظر گرفته و برای‌شان به رایگان از غذاهای ایتالیایی محصول شرکت سرو می‌شود. او شخصیت بسیار پدرانه‌ای داشت و کارکنانش را خالصانه مانند خانواده خود می‌دانست. اگر روزی حق داشتم رئیسم را خودم انتخاب کنم او را به جف بزوس ترجیح می‌دادم.

منبع: theguardian

مدرسه مدیریت

۶ روش برای انگیزه‌بخشیدن به کارمندان

مترجم: مهسا زمانی

احتمالاً شما نیز با این نشانه‌ها روبه‌رو شده‌اید؛ مواقعی که به نظر می‌رسد تقریباً تمامی افراد حاضر در محل کار متوجه ضرورت کار نیســتند، بازدهی به تدریج در حال کاهش‌یافتن اســت و نگران هستید که هر لحظه کنترل اعصاب خود را از دســت بدهید. نگران نباشــید! با اینکه در حال حاضر رخوت و کاهش فعالیت وجود دارد، اما این مسئله موقتی است. اگر نتوانید این سراشیبی کوتاه‌مدت را مدیریت کنید، کارمندان‌تان به صورت بلندمدت به آن دچار می‌شــوند. یافتن راه‌هایی برای ایجاد دوباره مشارکت در نیروی کار بسیار مهم است. در ادامه به شش روش برای انگیزه‌بخشیدن سریع به کارمندان اشاره شده است.

۱. چشم‌انداز را تغییر دهید

گاهی اوقات تغییر چشم‌انداز تمام چیزی است که برای تحول در تفکر افراد، ایجاد همکاری بیشتر و بهبود بازدهی لازم دارید. افراد را تشــویق کنید در قســمت‌های مختلف محل کار و حتی اگر امکانش وجود دارد در فضای بیرون دفتر کار کنند. معمولاً کمی هوای تازه اندیشه‌های نوینی را با خود به همراه می‌آورد.

۲. چالش‌های گروهی جذاب خلق کنید

یک راه تغییر وضعیت محل کار، مشغول‌ساختن تیم به انجام چالش‌هایی جالب و مشارکتی است. این چالش‌ها می‌توانند مرتبط یا غیرمرتبط با کار باشند. برای مثال می‌توانید با تعیین یک هدف کاری مشخص، در تیم‌تان رقابت ایجاد کنید؛ یا حتی یک مسابقه ورزشی راه بیندازید و در میان کارمندان شادی و خلاقیت به وجود آورید. اگر در ساعات مشخصی از روز بازدهی افت پیدا می‌کند، آنها را تشویق کنید کمی پیاده‌روی کنند. حتی می‌توانید یک میهمانی را به صورت هفتگی برگزار کنید تا برای کارمندان‌تان کمی هیجان ایجاد کرده باشید.

۳. جلسات تک‌به‌تک با اعضای تیم‌تان داشته باشید

کاهش بازدهی را به عنوان نشانه‌ای برای لزوم انجام جلسات تک‌به‌تک به حساب آورید. این کار نه تنها در شناســایی عوامل کاهنده به شــما کمک می‌کند، بلکه آنها را مجبور می‌سازد راجع به وضعیت فعلی و آینده شغلی‌شان دقیق‌تر فکر کنند. آنچه به آنها انگیزه می‌دهد را بیابید، نظرشان را درباره فرهنگ و نحوه مدیریت شرکت جویا شوید و زمانی را به گفت‌وگو درباره حقوق و مزایای موردنظرشان اختصاص دهید.

۴. مشکلات شناخته‌شده، هرچند کوچک را حل و فصل کنید

یکی از عوامل مهمی که بازدهی و رضایت شغلی را هدف قرار می‌دهد، ناتوانی کارفرما در توجه به مشکلات شناخته‌شده است. آیا همه کارمندان از یک سیاست کاری مشخص شکایت دارند؟ آیا از محکم بسته‌شدن در که مخل کار همه است شاکی هستند؟ به عنوان یک کارفرما وظیفه شما شنیدن و رفع مواردی است که در حیطه توانایی‌تان قرار دارد. برای همه مشــکلات راه‌حلی فوری وجود ندارد، اما اذعان به وجود مشکل، فضای ذهنی بیشتری برای پیشروی به اعضای تیم می‌دهد.

۵. میزبان سفری تفریحی یا گردهمایی خارج از محل کار باشید

تیم‌تان را برای یک یا دو روز به طور کامل از محل کار خارج کنید. این روزها گزینه‌های بســیاری برای ســفرهای تفریحی و گردهمایی‌های خارج از محل کار در دسترس هستند و عذری برای اجتناب از انجام‌شان وجود ندارد. مزایای اجرای چنین برنامه‌هایی آشنایی افراد تیم‌های مختلف با یکدیگر و ایجاد نوعی «شروع تازه» برای کل تیم است.

۶. میزبان سخنرانان و دیگر میهمانان جذاب باشید

از یک سخنران مهم بخواهید مطلبی را آموزش دهد، سخنرانی الهام‌بخشی ایراد و یا برنامه‌های سرگرم‌کننده‌ای اجرا کند تا اعضای تیم به هیجان بیایند. این شخص می‌تواند مرتبط با صنعت کاری شما و یا کاملاً غیرمرتبط باشد. برای مثال می‌تواند یک کمدین، هنرمند اجرامحور یا یک نویسنده باشد که اهمیت فرهنگی جالب‌توجهی دارد. مسئله مهم این است که چنین اجراهایی برای تیم‌تان سرگرم‌کننده باشد و در آنها ایجاد هیجان کند. شما تلاطم می‌خواهید، نه فرصتی برای خوابیدن!

منبع: comparably

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
یکشنبه | ۲۹ مهر ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۸۴ | 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

بسته‌بندی خلاق

مسیر موفقیت

چگونه وقتی خودمان مقصر نیستیم، خبرهای بد را انتقال دهیم؟

مترجم: امین فرح‌بخش

افراد تمایل دارند شخصی را که خبر بدی می‌رساند، از بین ببرند! اما راه‌هایی برای دوری از بار منفی اخبار بد وجود دارد.

آیا هیچ‌گاه خبرهای بد را با همکاران، کارمندان یا شرکای خود به اشتراک گذاشته‌اید؟ افراد معمولاً احساسات منفی را به فردی که اخبار بد را می‌رساند ربط می‌دهند.

کار به اندازه کافی سخت است. شما نمی‌خواهید بار منفی اطراف خــود ایجاد کنید، به خصوص اگــر وضعیت خارج از کنترل شما بوده باشد. به عنوان مثال شاید شما و یک سازمان شــریک، پیشــنهادی را ارائه داده‌اید و منتظر دریافت پاسخ از یک مشــتری از فهرست شــرکت‌های Fortune ۱۰۰۰ هستید. مشتری به شما می‌گوید شرکت دیگری با پیشنهاد پایین‌تر، روی دست شما بلند شده است.

حال باید به شــریک خود بگویید پیشــنهاد خود را دوباره ارسال کند. شما احساس وحشتناکی دارید زیرا آنها زحمات زیادی برای این پیشنهاد کشیده‌اند. شاید می‌توانستید خیلی رک و راست و آشکار، خبر را برسانید و انتظارات بهتری داشته باشید بنابراین کمی نیز احساس گناه می‌کنید.

این اتفاق برای یکی از مشتریان من افتاد. او به اشتباه و در ایمیلی به همکارش، به طرزی کاملاً منفی خبر را منتقل کرد. ما آن را رفع کردیم، اما این اتفاق برای هر شخصی که مجبور باشــد اخبار منفی را در محیط کار به اشتراک بگذارد، درس ارزشمندی است.

اگر باید خبر بدی را برســانید که مقصر آن نبوده‌اید، نکات زیر را در ذهن داشته باشید.

۱. از واژه‌های منفی اجتناب کنید، به خصوص «با این حال»

تغییرات کوچــک در انتخــاب کلمات می‌توانــد بر درک مخاطبان شــما تأثیــر بگذارد -بهتر یا بدتــر. به گفته جورج لاکــوف (George Lakoff)، اســتاد علــوم شــناختی و زبانشناسی دانشگاه کالیفرنیا، برکلی، شما باید از زبانی استفاده کنید که تصویر ذهنی ایجاد و منظور شما را تقویت می‌کند.

بــه ویژه در مورد اســتفاده از کلمات منفــی که می‌توانند مخاطب را به شرایطی فاجعه‌آمیز برساند، مراقب باشید. اندرو نیوبــرگ (Andrew Newberg) و مــارک رابرت والدمن (Mark Robert Waldman)، نویســندگان «کلمــات می‌توانند مغز شما را تغییر دهند»، می‌گویند «واژه‌های حاوی عصبانیت، پیام‌های هشداری را از طریق مغز ارسال می‌کنند و تا حدی مراکز منطق و استدلال را که در بخش‌های پیشین مغز قرار دارند، از کار می‌اندازند.»

استفاده از واژه «با این حال» برای انشاهای دوره دبیرستان عالی بود، اما در حال حاضر کمتر نیازی به آن دارید. این واژه باعث می‌شــود همه‌چیز سنگین‌تر و پرشورتر از آنچه باید، به نظر رسد. هدف در اینجا به حداقل‌رساندن این شور و شگفتی است. اگر واقعاً به آن نیاز دارید، از «اما» استفاده کنید.

۲. از ارائه اطلاعات با جزییات اجتناب کنید - اطلاعاتی را برای زمانی که از شما خواسته می‌شوند، نگاه دارید

وقتی احساس گناه می‌کنید، می‌خواهید همه‌چیز را توضیح دهید. مخفیانه امیدوارید که با توضیح، فرد شما را درک کند و گناه‌تان را ببخشــد. در چنین شــرایطی وسوسه نشوید که همه‌چیز را با جزییات توضیح دهید.

نخســت این که چنین کاری خودخواهانه است؛ شما تنها این کار را انجام می‌دهید تا احساس بهتری داشته باشید. در وهله دوم، این کار پیام واقعی را پیچیده می‌سازد. شنوندگان نمی‌دانند چه زمانی واقعیت‌ها پایان می‌یابند و داســتان شما شروع می‌شود. سوم اینکه شما صریح و صادق‌بودن را به آنها مدیون هستید.

به شنوندگان خود به اندازه کافی احترام بگذارید تا اطلاعات کلیــدی و موردنیــاز آنها برای تصمیم‌گیری هوشــمندانه را برسانید. اگر مخاطب سؤال دیگری داشته باشد، خود از شما می‌پرسد. این کار به جای احاطه‌کردن آنها با اطلاعات، باعث ایجاد یک مکالمه می‌شود.

۳. به طور ناگهانی تقصیر را به گردن نگیرید

من به شدت علاقه‌مند به پذیرش تقصیر هستم -اگر شما نسبت به آنچه اتفاق افتاده است مسئولیت‌پذیر هستید. میان همدردی («مــن اذعان می‌کنم که این باعث ســرخوردگی است») و پذیرفتن تقصیر («من باید X و Y را انجام می‌دادم، اما در آن زمان این کار را نکردم») تفاوت وجود دارد.

به عنوان یک حامل خبر، هیچ دلیلی برای برانگیختن خشم مخاطب وجود ندارد. هنگامی که ایمیل خود را پیش از ارسال چک می‌کنید، از خودتان بپرســید «آیا به دلیل انتخاب این کلمــات و عبارات، آنها فکــر می‌کنند که ناگهان تقصیر را به گردن می‌گیرم؟».

یک همکار یا رئیس ناراحت ممکن است خشم بر شما را به عنوان راهی برای تحمل احساسات منفی انتخاب کند. خطر پذیرفتن ناگهانی تقصیر این است که تصورات منفی مخاطبان شــما را موجه می‌ســازد؛ حتی اگر آنها در اشــتباه و ذهنیت درستی نداشته باشند.

بــا این کار لزومــاً توجه آنها را معطوف بــه خود می‌کنید. ایــن کار اعتمــاد را در روابط کاری کاهــش می‌دهد و اعتبار شــما را تضعیف می‌کند. اگر این موضوع برای چندین مرتبه اتفاق بیفتد، می‌تواند حرفه شــما را پایان دهد، زیرا در چنین شرایطی شما با پروژه‌های شکست‌خورده مرتبط هستید.

۴. سریع به اصل مطلب بپردازید

وارن بافِت (Warren Buffett) به ســهامداران برکشایر هاتاوی (Berkshire Hathaway) گفت:

«ما تنها چند دستورالعمل را به افرادی که برای‌مان شروع به کار می‌کنند، ارائه می‌دهیم: ابتدا به عنوان یک مالک فکر کننــد؛ دوم اینکه اخبار بد را بلافاصله به ما بگویند، زیرا خبر خوب، از خود مراقبت می‌کند. ما می‌توانیم اخبار بد را تحمل کنیم، اما دوست نداریم آنها را دیر بشنویم».

برخلاف آنچه ممکن است فکر کنید، افزودن مقدمه بیش از حد، باعث می‌شــود همه چیز بدتر به نظر آید. تنش ایجاد می‌شود و فرد بدترین اتفاق ممکن را تصور می‌کند.

دکتر آلبرت الیس(Albert Ellis)، روانشــناس شناختی، توضیــح می‌دهد که چــرا ما از لحاظ روانی ســناریوها را به بدترین نتیجه ممکن می‌رسانیم. هنگامی که مخاطبان شما اخبار بد را می‌شنوند، ممکن است فکر کنند «اوه، خیلی هم بــد نبود»؛ اما با وجود خوشــایندی این غافلگیری، همکاران شــما چند دقیقه‌ای را صرف پرسه‌زدن افکارشــان کرده‌اند. بی‌رحمی است که چنین کاری را با آنها انجام دهید. تا جایی که می‌توانید، کم مقدمه‌چینی کنید و با این کار اصل مطلب را به اشتراک بگذارید.

۵. نقش افراد را در این میان به آنها گوشزد کنید

چارلــی مونگــر(Charlie Munger)، معاون برکشــایر هاتاوی در یک سخنرانی مشهور در دانشکده کسب‌وکار USC در سال ۱۹۹۴ گفت، «اگر مردم آنچه را که واقعاً نمی‌خواهید بشنوید به شــما بگویند -چیزی که ناخوشایند است - یک واکنش تقریباً خودکار از انزجار به وجود می‌آید.»

وقتی مردم اخبار بدی را می‌شنوند، می‌خواهند شخصی را برای سرخوردگی خود ســرزنش کنند -اجازه ندهید که آن فرد شما باشید.

واکنــش طبیعی مخاطب در مواجهه با خبر بد این اســت که پیغام‌دهنــده را نابود کند، اما شــما می‌توانید با یادآوری مخاطبان خود از اینکه در این وضعیت دخیل بوده‌اند، با این حــس مقابله کنید. احتمال دارد که آنها نیز نقشــی در آنچه اتفاق افتاده است داشته باشند.

یادآوری نقش افراد می‌تواند در چنین شرایطی مفید باشد. نویســنده پرفروش و دانشمند رفتارشناســی، نیر ایال (Nir Eyal)، نوشــته است که چگونه «آزادی در انتخاب» مردم را تشویق می‌کند سخاوتمندانه‌تر رفتار کنند. با به کارگیری این عقیده، می‌توانید به همکار خــود یادآوری کنید که هر دو از ریسک این کار آگاه بوده و به طور مشترک تصمیم گرفته‌اید کار را ادامه دهید.

این کار فرد مقابــل را در یک حالت همکاری و درک بهتر قرار می‌دهد. برای مثال:

- شما هر دو می‌دانستید که نتیجه ممکن است مثمر ثمر نباشد؛
- شما در یک گروه یکسان و به دنبال هدف مشابه هستید؛
- شما مسیر خود را برای کمک به آنها تغییر می‌دهید زیرا ترجیح‌تان بر این است که با آنها کار کنید تا شخصی دیگر.

خبر خود را کمی ملایم برسانید. یکباره نگویید «ما هر دو می‌دانستیم که این کار ممکن است بی‌نتیجه باشد. پس خیلی غافلگیر نشو». یک سخن کنایه‌آمیز مانند این نشان می‌دهد که در حال سرزنش آنها هستید، اما این مقصود شما نیست.

در عوض سعی کنید بگویید:

«ماه گذشته در مورد شانس ۱ به ۱۰ برای برنده‌شدن این پیشــنهاد صحبت کردیم. ما تصمیم گرفتیم با توجه به بازده بالا به دنبال آن باشیم. در این مرحله اگر تصمیم بگیریم این روند را پیگیری کنیم، می‌توانیم پیشنهاد دیگری ارائه دهیم. می‌دانم که تلاش‌های زیادی باید انجام دهی، بنابراین شــاید ارزش آن را داشــته باشــد. همچنین می‌توانم با گروه خودم نیز صحبت کنم. از همکاری شما تشکر می‌کنم. اجازه دهید هفته آینده به این موضوع بازگردیم. لطفاً هر کاری که ترجیح می‌دهی انجام دهی، به من هم اعلام کن».

پذیــرش مســئولیت مهــم اســت. اگــر شــک دارید که مسئولیت‌پذیر هستید، باید به طور پیش‌فعالانه به این موضوع رســیدگی کنید. این راهنمایی‌ها برای زمانی است که صرفاً یک پیغام‌دهنده هســتید و بــه اندازه مخاطب‌تــان از اخبار غافلگیر شــده‌اید. در شرایطی مانند این، از نکات بالا استفاده و از خودتــان محافظت کنید. همچنین به شــنونده در درک موقعیت با حداقل هیجان کمک کنید.

منبع: entrepreneur