روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

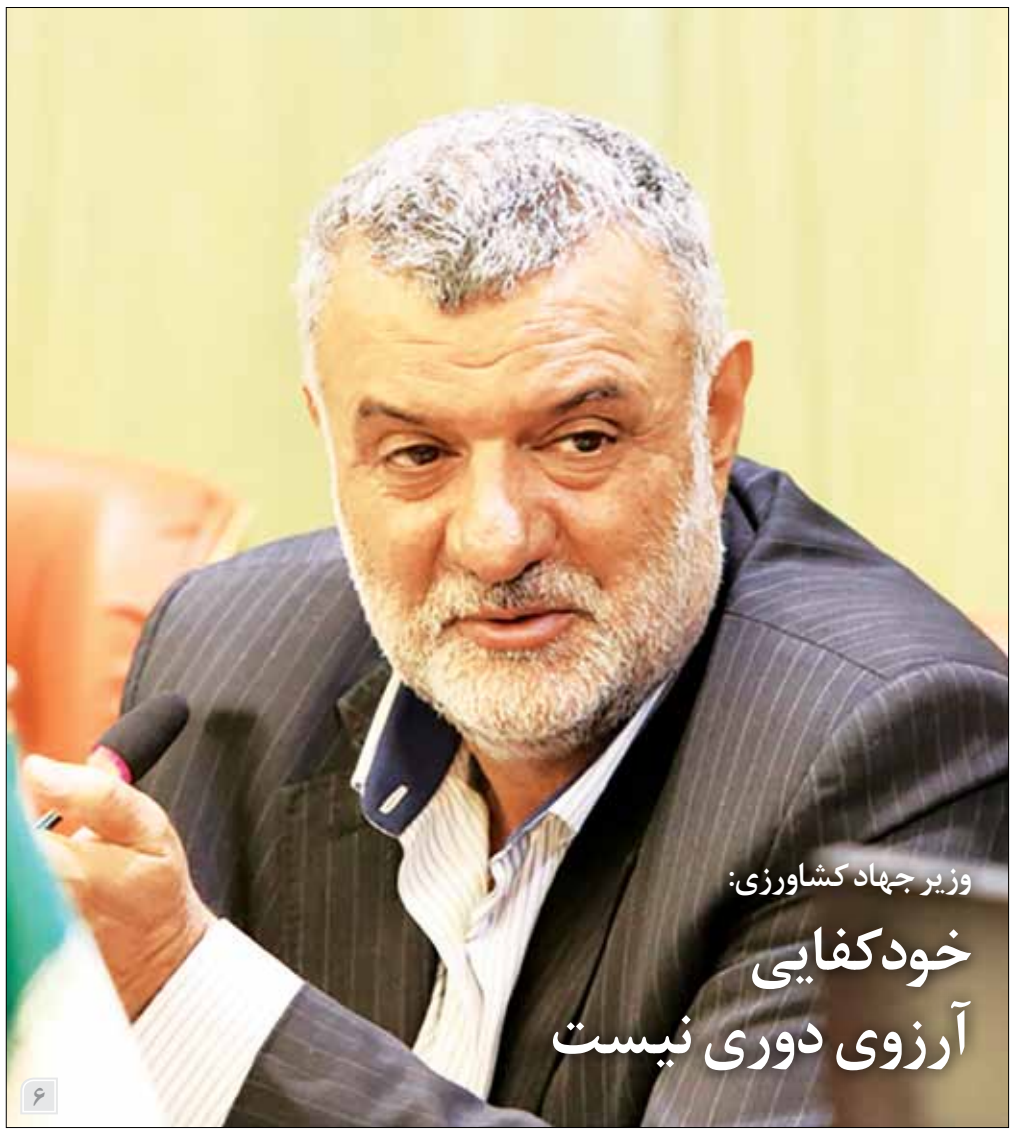
چهارشنبه
۱۲ دی
۱۳۹۷

Wed. 2 Jan 2019
۲۵ ربیع‌الثانی ۱۴۴۰ - سال پنجم
شماره ۱۲۳۳- ۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال
www.forsatnet.ir

آیا خودروهای انحصاری مشمول قیمت‌گذاری جدید می‌شوند؟

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه نوسانات ارزی و بعد روانی باعث افزایش قیمت خودرو در ماه‌های اخیر شده است، درباره سازمانی که مسئول قیمت‌گذاری خودرو است نیز توضیحاتی...

۷



وزیر جهاد کشاورزی:

خودکفایی آرزوی دوری نیست

۶

سال ۲۰۱۸ به پایان رسید و هنوز خبری از سازوکار ویژه مالی اروپا نیست

برجام و فرجام SPV

فرصت امروز: در حالی که قرار بود تا پایان سال ۲۰۱۸ میلادی، طرح سازوکار ویژه مالی اروپا (SPV) برای نجات برجام و دور زدن تحریم‌های یکسویه آمریکا به سرانجام برسد، اما سال ۲۰۱۹ از راه رسید و اقتصاد ایران همچنان چشم‌انتظار اجرای سازوکار ویژه مالی مانده است. اگرچه قرار بود این سازوکار ویژه قبل از ۱۳ آبان‌ماه و موعد تحریم‌های آمریکا تدوین و عملیاتی شود، اما فرآیند تعیین کشور میزبان این سازوکار مالی با چالش روبه‌رو شد و همین امر، اجرای SPV را طولانی کرد. با این‌همه، مقامات اروپایی در آخرین اظهارات خود، زمان‌بندی اجرایی شدن سازوکار مالی را تا آخر سال میلادی جاری اعلام کردند. یک ماه پیش، فدریکا موگرینی بعد از نشست شورای روابط خارجی اتحادیه اروپا، اعلام کرد: سازوکار ویژه مالی پیش از پایان این سال (۲۰۱۸) به‌عنوان راهی برای حفظ و ارتقای دادوستدهای مشروع با ایران مستقر می‌شود، اما سال ۲۰۱۸ به پایان رسید و هنوز خبری از راه‌اندازی این سازوکار مالی منتشر نشده است، درحالی‌که همکاری بسیاری از شرکت‌های اروپایی...

۲

زوایای پیدا و پنهان تغییر شرایط پرداخت سود بانکی

توقف سود روزشمار چه تاثیری بر بازارها دارد؟

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- برنده‌ها و بازنده‌های دنیای کارآفرینی سال ۲۰۱۸
- خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران
- ۵ راهکار هوشمندانه برای تقویت فروش برندمان
- بهترین و بدترین کمپین‌های برندینگ ۲۰۱۸
- کمپین تبلیغاتی سفور اباهمکاری دستیار صوتی گوگل
- بنیاد فیلیپینی: هر کودک لیاقت جشن تولد دارد

۸ تا ۱۶

لری رابرتس از بنیانگذاران اینترنت درگذشت

حذف تمام محصولات آمریکایی از شبکه ملی اطلاعات ۳

صدور کارت‌های شناسایی کارگران برای دریافت سبد کالا ۳

حرکت بانکی‌ها به سمت حمایت از شاخص بورس ۵

واردات مواد اولیه به مناطق آزاد بدون ثبت سفارش مجاز شد ۶

بزرگ‌ترین چالش‌های اقتصادهای نوظهور جهان در سال ۲۰۱۹

نفت، دلار، پوپولیسم و دیگران

در ماه‌های پایانی سال ۲۰۱۸ اقتصادهای نوظهور جهان توانستند خود را کم و بیش از بحرانی که افت چشمگیر شاخص بازارهای سهام و کاهش شدید ارزش پول ملی آنها را در پی داشت، خارج کنند اما به نظر می‌رسد این کشورها باید در سال ۲۰۱۹ منتظر روزهای دشوارتری باشند. افزایش نرخ بهره در آمریکا، تقویت دلار، جنگ تجاری آمریکا و چین، نوسانات قیمت نفت و همچنین به قدرت رسیدن رهبران پوپولیست در دو اقتصاد بزرگ منطقه آمریکای لاتین، جزو مهم‌ترین چالش‌های اقتصادهای نوظهور هستند که احتمالاً در سال جدید آنها را تحت فشار قرار خواهند داد. آنتونی پیترز، تحلیلگر مستقل اقتصاد کشورهای در حال توسعه و همکار سابق مؤسسه کارگزاری و خدمات مالی بلاک اکس لندن، در این خصوص می‌گوید: «ارزش دارایی‌ها در اقتصادهای نوظهور به‌شدت کاهش یافته است، اما این امکان وجود دارد که روند نزولی بازارهای سهام در این کشورها تا جایی که هیچ‌کس حتی فکرش را هم نمی‌کند، ادامه یابد.»

فدرال رزرو و دلار

سرمایه‌گذاران و فعالان بازارهای جهانی به‌دقت اخبار بانک مرکزی آمریکا موسوم به فدرال رزرو را پیگیری می‌کنند و می‌خواهند بدانند اختلافات اخیر بین دونالد ترامپ و جروم پاول (رئیس فدرال رزرو) بر سر نرخ بهره تا کجا پیش خواهد رفت. اخیراً شایعاتی در مورد برکناری قریب‌الوقوع جروم پاول توسط دونالد ترامپ منتشر شده است، اما استیون منوچین، وزیر خزانه‌داری آمریکا، به سرمایه‌گذاران نگران اطمینان داده است که این شایعات صحت ندارد و جروم پاول همچنان در سمت خود باقی خواهد ماند. از سوی دیگر بانک مرکزی اروپا (ECB) نیز به‌تازگی اعلام کرده است که قصد دارد سیاست خرید گسترده اوراق قرضه دولت‌های منطقه را متوقف سازد. انتظار می‌رود که این تصمیم بر مشکلات اقتصادهای نوظهور اروپایی مانند مجارستان و لهستان بیفزاید. دیگر اقتصادهای نوظهور که برای دستیابی به نرخ‌های رشد بالا شدیداً به سرمایه‌گذاری خارجی وابسته هستند نیز از تحولات اخیر بانک‌های مرکزی اروپا و آمریکا متضرر خواهند شد و دشواری‌های بیشتری را در جذب سرمایه‌گذاران خارجی تحمل خواهند کرد.

چین و جنگ تجاری

شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهور چین، اخیراً در دیدار با تعدادی از فعالان اقتصادی سرشناس کشورش اعلام کرده است که کشورش قصد ندارد به‌راحتی تسلیم خواسته‌های تجاری آمریکا شود. شدت گرفتن جنگ تجاری بین چین و آمریکا به‌عنوان دو اقتصاد بزرگ جهان می‌تواند فشار مضاعفی را بر بازارهای سهام آسیایی وارد کند، چنان‌که همین حالا نیز این بازارها وضعیت چندان مساعدی ندارند. بورس شانگهای چین در سال ۲۰۱۸ بدترین سال خود پس از بحران جهانی ۲۰۰۸ را پشت سر گذاشت و بازارهای بورس کره‌جنوبی و تایوان نیز افت شدیدی را تجربه کردند.

قدرت‌گرفتن پوپولیست‌ها

برزیل و مکزیک سال ۲۰۱۹ را با دو رئیس‌جمهور پوپولیست (البته با جهت‌گیری‌های اقتصادی کاملاً متفاوت) آغاز خواهند کرد. در برزیل ژایر بولسونارو -که گرایش راست افراطی دارد- پس از پیروزی در انتخابات اعلام کرد که قصد دارد ده‌ها شرکت دولتی این کشور را به بخش خصوصی واگذار کند. وی همچنین پابلو گوئده، اقتصاددان فارغ‌التحصیل دانشگاه شیکاگو آمریکا را به‌عنوان مشاور اقتصادی خود انتخاب کرده است. چنین تصمیماتی رشد قابل‌توجه شاخص بازارهای بورس برزیل را به دنبال داشته است اما نباید فراموش کرد که تداوم این روند صعودی زمانی تضمین خواهد شد که رئیس‌جمهور جدید بتواند اصلاحات اقتصادی به‌ویژه در حوزه نظام بازنشستگی را به سرانجام برساند. در مکزیک نیز آندرس مانوئل لوپز اوبرادور که دوره ریاست جمهوری خود را در آخرین ماه سال ۲۰۱۸ آغاز کرد اگرچه در ابتدا با امضای فرمان لغو طرح احداث فرودگاه ۱۳ میلیارد دلاری مکزیکو سیتی نگرانی‌هایی را در بین سرمایه‌گذاران کشورش پدید آورد، اما پس از انتشار بودجه سال ۲۰۱۹ و موفقیت طرح بازخرید ۱.۸ میلیارد دلار از اوراق قرضه دولت -که برای تأمین مالی طرح احداث فرودگاه جدید مکزیکو سیتی منتشر شده بود- این نگرانی‌ها رو به کاهش نهاد. با این حال سرمایه‌گذاران همچنان منتظرند ببینند که آیا دولت جدید خواهد توانست بدون دچار شدن به کسری بودجه، هزینه‌های بیشتری را برای توسعه برنامه‌های حمایتی و تأمین اجتماعی تقبل کند یا خیر.

تحریم‌های آمریکا علیه روسیه

حتی پس از اینکه وزارت خزانه‌داری آمریکا از آمادگی خود برای پایان بخشیدن به تحریم‌های وضع‌شده علیه شرکت روسی دریپساکا (بزرگترین تولیدکننده آلومینیوم در جهان) خبر داد، سرمایه‌گذاران همچنان نگران تصمیم کنگره آمریکا در این مورد هستند. اگر تحقیقات رابرت مولر، بازرس ویژه پرونده دخالت روسیه در انتخابات آمریکا، به نتیجه‌ای نامطلوب (برای روسیه) ختم شود، آنگاه باید منتظر وضع تحریم‌های جدید علیه شرکت‌ها و بانک‌های دولتی روسیه از سوی کنگره آمریکا بود.

کاهش قیمت نفت

پس از آنکه در اوایل ماه اکتبر قیمت نفت به بالاترین میزان خود در چهار سال اخیر رسید، روند بازار به ناگاه تغییر کرد و ظرف کمتر از سه ماه بهای هر بشکه نفت برنت دریای شمال از حدود ۸۷ دلار به کمتر از ۵۵ دلار رسید. کاهش قیمت نفت برای برخی کشورهای در حال توسعه اتفاقی بسیار ناگوار قلمداد می‌شود. در این میان عربستان بیش از سایر کشورهای در حال توسعه نگران اوضاع بازار نفت است زیرا براساس محاسبات کارشناسان بلومبرگ، اگر متوسط قیمت نفت در سال ۲۰۱۹ کمتر از ۹۵ دلار در هر بشکه باشد، دولت عربستان دچار کسری بودجه خواهد شد. کسری بودجه دولت عربستان در حالی اتفاق خواهد افتاد که ماجرای قتل جمال خاشقجی موجب شده است تا بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی قید حضور در عربستان را بزنند و این کشور را در شرایط دشواری قرار دهند.

چند انتخابات سرنوشت‌ساز در اقتصادهای نوظهور

در سال ۲۰۱۹ چندین انتخابات مهم در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای نوظهور برگزار خواهد شد که نتایج آنها تأثیر مستقیمی بر تصمیمات سرمایه‌گذاران خواهد داشت. در هند که یکی از بزرگترین اقتصادهای نوظهور به شمار می‌رود و در سال‌های اخیر همواره بیشترین نرخ رشد را در بین اقتصادهای بزرگ جهان داشته است، سرمایه‌گذاران از این نگرانند که مبادا نخست‌وزیر نارندا مودی مجبور به تشکیل دولت ائتلافی شود و نتواند اصلاحات اقتصادی مد نظر خود را ادامه دهد.

تایلند نیز کمتر از دو ماه دیگر شاهد برگزاری اولین انتخابات پارلمانی خود پس از کودتای سال ۲۰۱۴ خواهد بود؛ انتخاباتی که تاکنون چند بار به تعویق افتاده و سرمایه‌گذاران بیم آن را دارند که مبادا این انتخابات نیز برگزار نشود یا به ناآرامی‌های اجتماعی بینجامد. در اندونزی نیز رئیس‌جمهور جوکو ویدودو در اواسط ماه آوریل (اواخر فروردین ۹۸) با پرابوو سوبیانتو که یک ژنرال بازنشسته است رقابت خواهد کرد.

در آرژانتین نیز رئیس‌جمهور مائوریسیو ماکری که محبوبیت خاصی در بین سرمایه‌گذاران خارجی دارد باید در اواخر اکتبر (اوایل آبان) برای حفظ جایگاه خود با حریفانی سرسخت رقابت کند. رکود اقتصادی از یک سو و نزدیک شدن نرخ تورم به مرز ۵۰درصد از سوی دیگر باعث شده است که خطر گرایش توده‌های مردم آرژانتین به رئیس‌جمهور سابق و پوپولیست این کشور یعنی کریستینا فرناندز د کرشنر بیشتر احساس شود. انتخابات عمومی آفریقای جنوبی نیز در اواسط سال ۲۰۱۹ برگزار خواهد شد و اگر رئیس‌جمهور سیریل رامافوسا نتواند در این انتخابات به پیروزی برسد، اصلاحات او در راستای تقویت نظام اقتصادی مبتنی بر بازار، ناتمام خواهد ماند.

مردم نیجریه نیز در اواسط فوریه (اواخر بهمن) به پای صندوق‌های رأی خواهند رفت تا از بین رئیس‌جمهور محمد بوهاری که دولتش توفیق چندانی در عرصه اقتصادی نداشته است و آتیکو ابوبکر، معاون سابق رئیس‌جمهور که گرایش بیشتری به تقویت بخش خصوصی دارد، دست به انتخاب بزنند.

نظرسنجی رویترز از ۳۲ اقتصاددان درباره قیمت جهانی نفت

رشد اقتصادی سال ۲۰۱۹ از نگاه صندوق بین‌المللی پول

فرصت امروز: نظرسنجی رویترز نشان می‌دهد قیمت نفت در سال ۲۰۱۹ احتمالا کمتر از ۷۰ دلار در هر بشکه خواهد بود، زیرا عرضه بیش از حد و کندی رشد اقتصادی به تلاش‌های اوپک برای تقویت بازار ضربه می‌زند. در نظرسنجی رویترز از ۳۲ اقتصاددان و تحلیلگر جهانی، میانگین قیمت هر بشکه نفت برنت دریای شمال ۶۹.۱۳ دلار در سال ۲۰۱۹ پیش‌بینی شد که بیش از پنج دلار کمتر از پیش‌بینی ماه گذشته بود، حال آنکه میانگین قیمت نفت برنت ۷۱.۷۶ دلار در هر بشکه در سال ۲۰۱۸ بوده است. اشلی پترسن از شرکت «استراتاس ادوایزرز» در این باره گفت: در نیمه اول سال ۲۰۱۹ نگرانی‌ها نسبت به مازاد عرضه بر بازار حاکم خواهد بود. اوپک و متحدانش شامل روسیه در اوایل دسامبر با هدف کاهش سطح ذخایر جهانی و تقویت قیمت‌ها، موافقت کردند تولیدشان را مجموعا ۱.۲ میلیون بشکه در روز کاهش دهند، اما این کاهش تا ژانویه انجام نخواهد گرفت و قیمت‌های نفت از زمان اعلام این تصمیم، بیش از ۱۵درصد کاهش یافته است. کایلین بیرچ، تحلیلگر واحد اطلاعات اکونومیست نیز گفت: بازار تا حد زیادی روی تجدید کاهش تولید از سوی اوپک حساب کرده بود. در نتیجه ما انتظار داریم اگر اوپک یا روسیه از سهمیه تولیدشان تخطی کنند قیمت‌های نفت ریزش پیدا کند. به گفته بیرچ، ما انتظار داریم کاهش تولید اوپک در آوریل که این گروه به بازبینی سیاست تولید خود خواهد پرداخت، تمدید شود زیرا تولید بالاتر از سوی آمریکا و ضعیف شدن تقاضای جهانی تداوم محدودیت عرضه را ایجاب می‌کند. قیمت‌های نفت به دلیل تاثیر اختلاف تجاری میان آمریکا و چین و کندی رشد اقتصاد جهانی و دورنمای تقاضای کمتر برای نفت، از اوجش در اوایل اکتبر بیش از ۴۰درصد کاهش پیدا کرده است. همچنین رویداد دیگری که مانعی برای بالا رفتن قیمت‌های نفت خواهد بود، کندی رشد مصرف است. طبق اعلام اداره اطلاعات انرژی آمریکا، بسیاری از تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند تقاضا در سال ۲۰۱۹ اندکی بیش از یک میلیون بشکه در روز رشد خواهد کرد در حالی که تقاضا در سال ۲۰۱۸ به میزان ۱.۵۴ میلیون بشکه در روز رشد کرد. در این بین، انتظار می‌رود رشد تولید نفت شیل آمریکا قوی مانده و به میزان عرضه بیفزاید. آمریکا امسال از روسیه و عربستان سعودی به عنوان بزرگترین تولیدکنندگان نفت جهان سبقت گرفته و تولیدش به رکورد ۱۱.۷ میلیون بشکه در روز رسیده است. در نظرسنجی رویترز، قیمت نفت سبک آمریکا ۶۱.۰۵ دلار در هر بشکه در سال ۲۰۱۹ پیش‌بینی شد در حالی که در نظرسنجی قبلی ۶۷.۴۵ دلار برآورد شده بود.

تاثیر جنگ تجاری بر اقتصاد چین

رویترز همچنین در گزارش دیگری به برآورد رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۹ و اثرات منفی جنگ تجاری چین و آمریکا بر اقتصاد جهان در سال پیش‌روی میلادی پرداخته است. به گزارش رویترز، فعالیت کارخانجات چین برای اولین بار در دو سال اخیر، آب رفته است که این امر، به چالش‌های پیش‌روی چین برای خاتمه دادن به جنگ تجاری با واشنگتن و کاهش ریسک کندتر شدن اقتصاد می‌افزاید. در عین حال، افزایش تنش‌های وارد بر کارخانجات چین، به تداوم افت شکوفایی اقتصادی چین منجر شده و نگرانی‌های موجود در مورد کندتر شدن رشد اقتصادی جهان با ادامه جنگ تجاری بین آمریکا و چین را تشدید می‌کند. اختلافات تجاری بین دو کشور همین حالا هم به زنجیره تولید در جهان آسیب زده و موجب به وجود آمدن نگرانی‌هایی در مورد تاثیرگذاری بیشتر این عوامل در تجارت جهانی، بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری، شده است. در این میان داده‌های اداره ملی آمار چین نشان می‌دهد شاخص رسمی مدیران خرید (پی‌ام‌آی) که اولین تصویری است که هر ماه از اقتصاد چین منتشر می‌شود، در دسامبر به پایین ۵۰ واحد سقوط کرد. سطح ۵۰ واحد، رشد را از انقباض اقتصادی تفکیک می‌کند و این در حالی است که امتیاز کسب شده چین در این شاخص ۴۹.۴ بوده است. این اولین بار است که پس از فوریه ۲۰۱۶، عدد این شاخص زیر ۵۰ قرار می‌گیرد و انقباض را نشان می‌دهد. در عین حال، یک زیرشاخص پی‌ام‌آی که قیمت تولیدات شرکت‌ها را دنبال می‌کند، در ماه دسامبر به ۴۳.۳ واحد افت کرد که این امر، نشان‌دهنده کاهش درآمد حاصل از تولید است. همچنین رشد بخش خدمات چین، در ماه دسامبر، پس از دو ماه کند شدن، شتاب گرفت و اکنون، شاخص مدیران خرید غیرتولیدی چین، از ۵۳.۴ واحد در ماه نوامبر، به ۵۳.۸ واحد در ماه دسامبر رسید که از محدوده ۵۰واحد، خیلی بالاتر است. بخش خدمات چین، دربردارنده بیش از ۵۰درصد اقتصاد چین بوده و افزایش دستمزدها به مردم چین قدرت خرید بالاتری داده است، اما با نشانه‌هایی از رشد فشار بر اقتصاد چین، اخیرا تقاضا و اعتماد مشتریان، رو به کاهش گذاشته است.

رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۹ چقدر است؟

صندوق بین‌المللی پول نیز در تازه‌ترین گزارشش به برآورد رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۹ پرداخت و آن را در محدوده ۳.۷درصد پیش‌بینی کرد. هرچند برخی کارشناسان معتقدند امسال تحت تاثیر جنگ اقتصادی آمریکا و چین، رشد اقتصادی جهان کند خواهد شد اما صندوق بین‌المللی پول معتقد است رشد اقتصادی امسال جهان تغییر چندانی را نسبت به سال گذشته میلادی شاهد نخواهد بود. به گزارش خبرآنلاین، پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول اما مشابهت بالایی با پیش‌بینی‌های دیگر نهادهای بین‌المللی دارد؛ چنانچه دبیرخانه اوپک در آخرین گزارش خود متوسط نرخ رشد اقتصادی جهان را برای سال ۲۰۱۹ به مقدار ۳/۷درصد برآورد کرده که ۰.۱درصد کمتر از سال ۲۰۱۸ است. سازمان OECD نیز در آخرین گزارش خود برآورد کرده که نرخ رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۸ در سطح ۳.۷درصد بوده که ۰.۱درصد بالاتر از سال ۲۰۱۷ است و برای سال ۲۰۱۹ نیز در همین سطح ۳.۷درصد باقی می‌ماند. با این حال تحلیلگران بر این اعتقادند که نااطمینانی‌های زیادی در مورد نرخ رشد اقتصاد جهانی از جمله جنگ تجاری چین و آمریکا و بالا رفتن سطح قیمت نفت و احتمال تأثیر منفی آن بر نرخ رشد اقتصادی جهان وجود دارد که ممکن است نرخ رشد اقتصادی جهان و به تبع آن تقاضا برای نفت را تحت تأثیر قرار دهد. تحریم نفتی ایران از یک سو و تصمیم تولیدکنندگان اوپک و غیراوپک درخصوص کاهش میزان تولید نفت از سوی دیگر بازار را تحت فشار قرار داده است.

نگـــاه

مجمع جهانی اقتصاد منتشر کرد

گزارش جهانی سرمایه انسانی ۲۰۱۷

فرصت امـروز: تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشـان می‌دهد که ایران در شـاخص جهانی سـرمایه انسـانی در سال ۲۰۱۷ با امتیاز ۵۴,۹۷ رتبه ۱۰۴ را در میان ۱۳۰ کشـور جهان به دسـت آورده است. سوییس، فنلاند و سـوئد، سه کشور برتر جهان در شـاخص سرمایه انسانی هستند و کشورهای سنگاپور، ایسلند، نروژ و آلمان در رتبه‌های بعدی سال ۲۰۱۷ ایستاده‌اند.

شاخص سرمایه انسـانی، ۱۳۰ کشور جهان را در سال ۲۰۱۷ از لحاظ چگونگی توسـعه سرمایه انسـانی در یک مقیاس صفر (بدترین) تا ۱۰۰ (بهترین) رتبه‌بندی کرده و این کار را از چهار بُعـد ظرفیت، به‌کارگیری، توسـعه و دانش فنی و همچنین پنج گروه سـنی متفاوت (صفر تا ۱۴ سـال؛ ۱۵ تا ۲۴ سـال؛ ۲۵ تا ۵۴ سـال؛ ۵۵ تا ۶۴ سال؛ و ۶۵ سال و بیشتر) انجام داده است تا نمای کاملی از پتانسـیل سـرمایه انسانی یک کشور به دست دهد، بنابراین این شاخص می‌تواند به عنوان ابزاری برای ارزیابی پیشرفت در بین کشـورها و تعیین فرصت‌های آموزش و تبادل دانش بین کشورها به کار گرفته شود.

کلاوس شـواب، بنیانگذار و رئیس هیأت مدیره مجمع جهانی اقتصاد به عنوان ناشـر «گزارش جهانی سـرمایه انسانی ۲۰۱۷؛ آماده‌سـازی مردم برای آینده کار» در مقدمه این گزارش نوشته است: «جهان مملو از ثروت عظیم استعداد انسانی است. ابتکار و نوآوری در اقدامات ما، نه‌تنها ابزاری را برای مواجهه با چالش‌های زمانه در اختیار ما قرار می‌دهد، بلکه همچنین به طور حیاتی در سـاختن آینده‌ای فراگیرتر و انسان محورتر به ما کمک می‌کند. با این حال، غالباً پتانسـیل انسـانی درک نشده و به واسطه این اعتقاد منسـوخ و غیرواقع‌بینانه در بین برخی از سیاست‌گذاران، مبنی بر اینکه سـرمایه‌گذاری بر زیربخش کوچکی از نیروی کار بسیار ماهر به تنهایی می‌تواند پیشران رشد جامع و پایدار باشد، مغفول مانده است.

گـزارش جهانـی سـرمایه انسـانی ۲۰۱۷ یک معیـار جدید برای رهبران به منظور سـاخت نیـروی کار آینده ارائه می‌کند. رویکـردی کـه این گزارش دنبـال می‌کند بر این اصل اسـتوار اسـت که تمـام افراد، شایسـته فرصت‌های برابر بـرای پرورش استعدادهای خود هسـتند و این رویکرد ابزاری را برای رهبران جوامع فراهم می‌کند تا بتوانند تغییراتی را که ما امروزه در موج اتوماسیون شاهد هسـتیم هدایت کرده و گذار به سمت انقلاب چهارم صنعتی را با موفقیت رهبری کنند.

شـاخص جهانی سـرمایه انسـانی، ابـزاری را برای سـنجش مؤلفه‌های قابل سنجش پتانسیل استعداد جهان فراهم می‌کند. ما امیدواریم که با سـنجش منابع اسـتعداد کشـورها براساس توانایی افراد در کسب، توسعه و به‌کارگیری مهارت‌ها در زندگی شغلی، تغییر اساسی و درستی در نظام‌های آموزشی ایجاد کنیم، به طوری که آموزش مطابق با نیازهای نیروی کار آینده باشد.

مدیریت این گذار به سمت سرمایه‌گذاری عمیق‌تر در پتانسیل انسـانی در خلال انقـلاب چهـارم صنعتی، یکـی از مهم‌ترین چالش‌های سیاسـی، اجتماعـی، اقتصادی و اخلاقی اسـت که امروزه با آن مواجه هسـتیم. کار مـا در مجمع جهانی اقتصاد با عنوان اقدام سیسـتمی برای شکل‌دهی آینده آموزش، جنسیت و کار، جایگاهـی را برای همکاری رهبران بـرای مواجهه با این چالش‌هـا فراهـم می‌کند. این اقـدام، توسـعه آموزش‌هایی که مطابق با نیازهای آینده باشند، نیروی انسانی که آمادگی بهتری برای تغییرات در بازارهای نیروی کار داشـته باشد، فرصت‌هایی برای ایجاد اشتغال و ساختارهایی که اجازه تسهیم عادلانه عواید صرف نظر از جنسـیت، سن یا نژاد را بدهند، ترویج می‌کند. این اقـدام، جدیدترین دانـش از جمله این گـزارش را به مدیران و عموم افـراد برای تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر ارائه کرده و سـکویی اجرایی را برای اجماع و تشـریک مسـاعی بیـن رهبران فراهم می‌کند.»

در نتیجه‌گیری این گزارش نیز آمده است که تغییرات فناوری و اثـرات آن بر بازارهای کار، مسـتلزم تمرکز مجدد بر چگونگی استفاده از سـرمایه انسانی و به‌کارگیری آن برای رفاه اجتماعی و رونق اقتصادی برای همه اسـت. بسیاری از نظام‌های آموزشی عصر حاضر ارتباطی با مهارت‌های مورد نیاز بازارهای کار امروزی ندارند و تغییرات فزاینـده و تصاعدی اقتصادی و فنی نیز باعث افزایش بیشـتر این شکاف بین آموزش و بازارهای کار می‌شوند. علاوه بر این، فرض نظام‌های آموزشـی فعلی، توسعه مهارت‌های شناختی است، ولی مهارت‌های رفتاری و غیرشناختی که توانایی فرد را برای همکاری، نوآوری و حل مسأله پرورش می‌دهند هم دارای اهمیت شایانی هستند. نظام‌های آموزشی فعلی همچنین آنقدر از نظر زمانی فشـرده هستند که نمی‌توانند برای بازارهای کار جاری و آینده مناسـب باشند. تفکیک و جدایی بین آموزش رسمی و نیازهای بازار کار باید از بین بروند، زیرا آموزش، تحقیق و توسـعه، تسهیم دانش، بازآموزی و نوآوری به طور همزمان در چرخه عمر شـغلی نیز صرف نظر از نوع شـغل، سطح یا صنعت آن رخ می‌دهد.

انجام آمـوزش و مکانیزم‌های تأمین مالـی آن طی دهه اخیر تغییر اندکی داشـته اسـت. در بسیاری از کشـورها بسیاری از کودکان و جوانان، مسیرهای خود را محدود به نوع آموزش‌هایی می‌دانند که می‌توانند از عهـده آن بربیایند، در حالی که برخی دیگر ممکن اسـت حتی به سواد و آموزش‌های ابتدایی و پایه‌ای نیز دسترسـی نداشته باشند. از سوی دیگر، بسیاری از نظام‌های آموزشـی جهـان توسـعه یافته، افزایـش هنگفتـی در مخارج داشته‌اند در حالی که بازده چندانی به دست نیاورده‌اند. آموزش اولیه کودکان و کیفیت آموزگاران، علی‌رغم اثرات ثابت شده آنها بر نتایج آموزشـی، حیطه‌های مغفول در بسـیاری از کشورهای توسـعه‌یافته و در حال توسعه هستند. هر دو این حوزه‌ها گرفتار فقدان داده‌های موضوعی جهانی هستند. دولت‌ها، مدیران کسب و کارها، مؤسسات آموزشی و افراد باید شدت تغییرات محتوایی پیشِ رو را درک کرده، نتایج فعلی بر سـرمایه انسانی را ارزیابیِ کرده و سپس رویکردهای خود به ارزیابی، توسعه و به کارگیری جامع سرمایه انسانی را مورد تجدید نظر قرار دهند.

گزارش جهانی سرمایه انسانی ۲۰۱۷ توسط مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست‌جمهوری ترجمه و منتشر شده است.

سال ۲۰۱۸ به پایان رسید و هنوز خبری از سازوکار ویژه مالی اروپا نیست

برجام و فرجام SPV

فرصـت امروز: در حالی کـه قرار بود تا پایان سـال ۲۰۱۸ میلادی، طرح سـازوکار ویـژه مالی اروپا (SPV) برای نجـات برجام و دور زدن تحریم‌های یکسـویه آمریکا به سـرانجام برسد، اما سـال ۲۰۱۹ از راه رسـید و اقتصاد ایران همچنان چشـم‌انتظار اجرای سازوکار ویژه مالی مانده است.

اگرچـه قـرار بود ایـن سـازوکار ویژه قبـل از ۱۳ آبان‌مـاه و موعد تحریم‌هـای آمریکا تدوین و عملیاتی شـود، اما فرآیند تعیین کشـور میزبان این سـازوکار مالی با چالش روبه‌رو شـد و همیـن امر، اجرای SPV را طولانـی کرد. با این‌همه، مقامـات اروپایی در آخرین اظهارات خود، زمان‌بندی اجرایی شـدن سـازوکار مالی را تا آخر سـال میلادی جـاری اعـلام کردند. یک ماه پیـش، فدریکا موگرینی بعد از نشسـت شـورای روابط خارجی اتحادیـه اروپا، اعلام کرد: سـازوکار ویژه مالی پیـش از پایان این سـال (۲۰۱۸) به‌عنوان راهی بـرای حفظ و ارتقای دادوستدهای مشـروع با ایران مستقر می‌شود، اما سال ۲۰۱۸ به پایان رسـید و هنوز خبری از راه‌اندازی این سازوکار مالی منتشر نشده است، درحالی‌که همکاری بسـیاری از شـرکت‌های اروپایی و ایرانی در انتظار این اتفاق، معلق مانده است.

سازوکار ویژه مالی چگونه کار می‌کند؟

SPV شـرکتی مسـتقل از هر یک از نهادهای مالی اروپایی و ایرانی است که به‌طور خصوصی ثبت و ایجاد می‌شود. یک شعبه از این شرکت در اروپا و دیگری در ایران ثبت می‌شود و تمام اطلاعات تبادلات تجاری بین شـرکت‌های ایرانی و اروپایی در این دو شرکت ثبت می‌شود. نکته مهم این اسـت که در این دو شـرکت در ایـران و اروپا، هیچ پرداختی انجام نمی‌گیرد و پولی جابه‌جا نمی‌شـود. درواقع یک شـرکت اروپایی کالایـی به ایران صادر می‌کند و یک شـرکت اروپایی کالا وارد می‌کند یا شرکت ایرانی واردات و صادرات می‌کند. نحوه پرداخت پول این‌گونه است که در ایران، پول صادرکننده ایرانی را، واردکننده ایرانی می‌پردازد و در اروپا پول صادرکننده اروپایی از واردکننده اروپایی دریافت می‌شود و همه این تبادلات و نقل‌وانتقال اسـناد و اطلاعـات به‌طور پایاپای در چارچوب SPV انجام می‌شود.

هرچنـد در ظاهر، این‌گونه به نظر می‌آیـد تمامی اقدامات در SPV پایاپـای انجام می‌گیـرد، اما منابع نزدیـک به مذاکرات ایـران و اروپا معتقدند که این روش و سـازوکار «پول در برابر کالا» یا «کالا در برابر کالا» نیسـت، بلکه روشـی جدید از تعامل و تبادل تجاری است که در عرصه روابط بین‌المللی اقتصادی و تجاری در حال شکل‌گیری است.

براساس اعلام مقامات اروپایی یکی از مهم‌ترین اهداف SPV، باز کردن مسیر فعالیت شرکت‌های کوچک اروپایی با ایران است که دامنه فعالیت‌شان چندان در آمریکا تعریف نمی‌شود و از تهدید و تحریم آمریکا خارج هستند.

با توجه به اینکه بیش‌ترین صادرات ایران به اروپا از گذشـته تاکنون در حوزه انرژی و نفت بوده اسـت و در حال حاضر فقط دو کشور ایتالیا و یونان با توجه به معافیت‌هایی که از سوی آمریکا به هشت کشور داده شده همچنان خریدار نفت ایران هستند، به نظر نمی‌آید صادرات زیادی در این حوزه از سـوی ایران در آینده به اروپا شـاهد باشیم. به‌علاوه، به نظـر نمی‌آید SPV این امید را پیشـاپیش به ایرانی‌ها و شـرکت‌های خریدار نفت ایران بدهد که می‌توانند در این چارچوب به تعامل با ایران بدون نگرانی از تحریم‌های آمریکا بپردازند یا SPV این توان را داشـته باشد که از تحریم‌های آینده آمریکا خود را مصون نگه دارد.

اروپا بازهم بدقولی کرد

در حالی که موگرینی از اجرای سازوکار مالی تسهیل تجارت با ایران تا پایان سال ۲۰۱۸ میلادی خبر داده بود، با پایان یافتن این سال هنوز خبری از گام عملی برای سـازوکار مالی جدید موسوم به SPV نیست. به گزارش ایسـنا، پـس از خروج آمریکا از برجـام و اعمال تحریم‌های جدید علیه ایران از سـوی این کشـور، سایر کشـورهایی که در برجام حضور داشـتند بر ضرورت حفظ آن و استفاده ایران از منافع اقتصادی آن تاکید کردند.

آمریکا در این مدت تلاش کرده اسـت که راه‌های دسترسی ایران به منابع مالی ارزی را محدود کند و از سوی دیگر با کاهش صادرات نفتی و غیرنفتـی ایران بتوانـد ایران را از نظر اقتصادی در فشـاری مضاعف قرار دهد.

در مقابل ایران نیز می‌کوشـد با اسـتفاده از منافـع اقتصادی برجام، جلوی این اقدامات آمریکا را بگیرد، ضمن اینکه مقامات ایران نیز بارها تاکیـد کرده‌انـد در صورتی که منافع برجام برای ایران، سـود چندانی نداشـته باشـد، ایران گزینه‌های دیگـری از جمله خـروج از برجام و بازگشت به فعالیت‌های هسته‌ای پیشین خود را خواهد داشت.

اروپا در تابسـتان امسال اعلام کرد که به دنبال ایجاد یک کانال مالی اروپایی برای تسـهیل تجارت با ایران اسـت و از راه‌اندازی این کانال تا ۱۳ آبان‌مـاه که زمان اجرای بخش دوم تحریم‌هـای آمریکا علیه ایران بود، خبر داد. با گذشت زمان، اتفاقی در ایجاد آنچه اروپا وعده داده بود نیفتـاد و پس از آن طرف‌هـای اروپایی و ایران اعلام کردند که اروپا در انتخاب میزبان این سـازوکار مالی با چالش مواجه اسـت؛ به طوری‌که کشـورهای اتریش و لوکزامبورگ در ابتدا به عنوان میزبان این سازوکار انتخاب شده بودند که هیچ‌کدام میزبانی آن را نپذیرفتند که شاید دلیل اصلی آن ترس از جریمه‌ها و تحریم‌های آمریکاست.

در نهایت قرار شده است که آلمان و فرانسه به طور مشترک، میزبانی این سازوکار را برعهده بگیرند؛ به عبارت دیگر یکی از این کشورها میزبان مکان این سازوکار است و مدیر آن از کشور دیگر انتخاب خواهد شد.

با پیشـرفت مراحل اجرایی این سـازوکار، فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا چند هفته پیش، از اجرایی‌شدن سازوکار مالی موسوم به SPV تا پایان سال ۲۰۱۸ میلادی خبر داد. راشاتودی به نقل از وی، پس از نشست شورای روابط خارجی اتحادیه اروپا، نوشته بود که «انتظار دارم سـازوکار مالی تا چند هفته آینده و پیش از پایان این سـال (۲۰۱۸) به عنوان راهی برای حفظ و ارتقای داد و ستدهای مشروع مستقر شود و کارمان به خوبی در حال پیشرفت است.»

پیش از این موگرینی زمانی که برای این سـازوکار تعیین کرده بود، ۱۳ آبـان ماه بود که اروپایی‌ها نتوانسـتند وعده خـود را عملی کنند، اما این بار به نظر می‌رسـید که اعلام زمان از سـوی وی باعث شـود تا زودتر اقدامات مربوط به اسـتفاده ایران از مزایای برجام انجام شود، اما با پایان یافتن سـال جاری میلادی، هنوز خبری از سـازوکار مالی ویژه اروپا برای ایران نیسـت و حتی گمانه‌زنی‌هایی هم درباره اجرای آن در کوتاه‌مدت نمی‌شود.

چرخش سـخنان موگرینی از مفاهیم تاریک و مبهمی که مشـخص نبود چه زمانی این پروژه به قطعیت می‌رسد به سمت اعلام شفاف زمان اجرای آن، به نظر می‌رسید که بیانگر جدیت بیشتر اروپا برای ایجاد این سازوکار و نگه‌داشتن ایران در برجام باشد، اما این دومین باری است که اروپایی‌ها زیر قول‌شـان می‌زنند و مشخص نیست که در نهایت اصلا از نظر عملی قصد انجام این کار را دارند یا خیر؟

آخرین گزارش بودجه‌ای مرکز پژوهش‌های مجلس چه می‌گوید؟

۲ سناریوی اقتصاد ایران در سال ۹۸

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس در آخرین گزارش بودجه‌ای خـود به پیش‌بینی دو سـناریوی اقتصـادی در سـال ۹۸ پرداخت و پیش‌بینی کرد رشـد اقتصادی ایران در سال آینده بین ۴,۵- درصد تا ۵,۵- درصد خواهد بود.

در گـزارش بازوی پژوهشـی مجلس آمده اسـت که عملکرد بخش حقیقی اقتصاد در سـال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ بیش از هر چیز متأثر از وضع تحریم‌های جدید و بحران ارزی اسـت. با توجه به ماهیت نسبتاً مشـابه تحریم‌های اقتصادی جدید آمریکا بـا تحریم‌های دور قبلی و واکنش‌های عملی فعالان اقتصادی کشـورهای طـرف معامله، انتظار می‌رود در سـال ۱۳۹۸ شاهد وضعیت نسبتاً مشـابهی با سال ۱۳۹۱ از حیث تأثیر بر عملکرد بخش حقیقی باشـیم. بررسـی وضعیت کلی عملکرد اقتصاد در شـش ماهه اول سـال ۱۳۹۷ این موضوع را تأیید می‌کند. در این دوره شـاهد جهش ارزی، افـت تولید برخی صنایع و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها بوده‌ایم که انتظار می‌رود، عملکرد تولید و بخش حقیقی اقتصاد را تحت تأثیر قرار دهند.

۲ سناریوی اقتصاد ۹۸

مرکز پژوهش‌ها سـپس به سـناریوهای مطرح‌شده در صادرات نفت کشـور اشاره کرده و به تشریح دو سـناریوی اقتصاد ایران در سال ۹۸ می‌پردازد:

سناریو اول: افت میانگین حدود ۸۰۰ هزار بشکه در روز برای صادرات نفت و میعانات گازی در نیمه دوم سـال ۱۳۹۷ (میانگین ۱,۹میلیون بشکه در روز صادرات نفت و میعانات در کل سال) و میانگین روزانه یک میلیون بشکه صادرات نفت و میعانات گازی در سال ۱۳۹۸.

سناریو دوم: افت میانگین حدود ۱,۶ میلیون بشکه در روز برای صادرات نفت و میعانات گازی در نیمه دوم سال ۱۳۹۷ (میانگین حدود ۱,۵ میلیون بشکه در روز صادرات نفت و میعانات در کل سال) و میانگین روزانه ۹۰۰ هزار بشکه صادرات نفت و میعانات گازی در سال ۱۳۹۸.

بـا در نظر گرفتن این سـناریوها و عملکرد مـورد انتظار بخش‌های اقتصادی، پیش‌بینی می‌شـود در سـال ۱۳۹۷ رشد اقتصادی ایران در سـناریو اول ۲/۶ -و در سناریو دوم ۵/۵ -درصد باشد. این میزان برای رشـد بدون نفت به ترتیب ۰/۵و ۱ -درصد برآورد می‌شود. همچنین با در نظـر گرفتن عواملی همچون وضعیت صـادرات نفت، بودجه دولت و در نتیجـه تأثیر آن بر بخش سـاختمان و خدمات عمومی در طرف عرضـه اقتصاد (و واردات و صادرات) و تأثیر آن بر بخش‌های صنعت و بازرگانی رشد سال ۱۳۹۸ بین ۵/۵ -تا ۴/۵-درصد پیش‌بینی می‌شود. برآوردهای انجام‌شـده در سـناریوهای یک و دو، با فرض تداوم شرایط موجـود صورت گرفته اسـت. این در حالی اسـت که به طـور بالقوه سیاست‌گذار خواهد توانسـت با اتخاذ سیاست‌های فعالانه مناسب در وضعیت جدید و کاهش تهدیدها و بهره‌گیری از فرصت‌های ناشـی از آن، تبعات منفی را کاهش دهد.

پیـش از این مرکـز پژوهش‌ها بـا در نظر گرفتن همـه تهدیدها و امکانات و فرصت‌های موجود، برنامه‌ای عملیاتی با عنوان «برنامه فعالانه ضدتحریـم» تهیه کرده و در اختیار سیاسـت‌گذاران ذی‌ربط قرار داده اسـت. برآوردهای انجام‌شده نشـان می‌دهد که با فرض اجرای برنامه مذکور، رشد اقتصادی بدون نفت تا ۱ درصد در سال ۱۳۹۷ و ۳درصد در سـال ۱۳۹۸ افزایش یابد. به عبارت دیگـر به طور بالقوه و با فرض اتخاذ تدابیر فعال سیاستی، رشد اقتصادی بدون نفت در سال جاری و سال ۱۳۹۸ می‌تواند مثبت باشد.

نرخ تورم

گزارش بازوی پژوهشـی مجلس همچنیـن درخصوص نرخ تورم در سال ۱۳۹۸ حاکی است که پس از تجربه تورم تک رقمی در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ که متأثر از سیاسـت‌های اتخاذشده در حوزه نرخ سود بانکی بود و با توجه به وضعیت نامناسب نظام بانکی و رشد نامتناسب نقدینگی، که به نوعی «تعویق انداختن تورم» محسـوب می‌شـد، نرخ تورم در سال ۱۳۹۷ روندی صعودی به خود گرفت و در آبان‌ماه ۱۳۹۷ به ۱۸/۴درصد رسـید و با توجه بـه افزایش قابل توجه نرخ تورم نقطه به نقطه (۳۹/۹درصد در آبان‌ماه) این روند صعودی در ادامه سـال نیز تداوم خواهد داشـت. بررسی‌ها نشان می‌دهد مهم‌ترین عوامل افزایش تورم در ۹ ماهه اول سـال ۱۳۹۷، تغییر در ترکیب نقدینگی و افزایش سرعت گردش پول، نقدینگی افزایش‌یافته در سال‌های اخیر و افزایش نـرخ ارز بوده اسـت. تورم در ادامه سـال می‌تواند تحـت تأثیر عوامل متعددی از جمله رشـد نقدینگی و سـرعت گردش پول، تحولات نرخ ارز، کسـری بودجه، افزایش قیمت حامل‌های انرژی باشـد. از مجموع عوامل مطرح‌شـده می‌توان نتیجه گرفت که تحولات شـاخص قیمت مصرف‌کننده در ادامه سـال۱۳۹۷ و سـال ۱۳۹۸ تا حد زیادی تحت تأثیر سیاست‌گذاری‌ها و انتظارات خواهد بود.

وزیر ارتباطات در آیین افتتاح پروژه ارتقای سه برابری هسته IP شبکه ملی اطلاعات اعلام کرد

حذف تمام محصولات آمریکایی از شبکه ملی اطلاعات

فرصت امروز: وزیر ارتباطات در مراسم افتتاح پروژه ارتقای سه برابری هسته IP شبکه ملی اطلاعات، از حذف تمام محصولات آمریکایی از این شبکه خبر داد و از مسئولان خواست شبکه ملی اطلاعات را با مسائل سیاسی آمیخته نکنند و کلمه فیلترینگ را به آن پیوند نزنند. اگرچه رشد ۳۰۰درصدی خدمات ابری، پرداخت ۳۵ میلیارد وام در یک سال گذشته به کسب و کارهای داخلی و تلاش برای توزیع محتوا و تمرکززدایی از تهران، از دیگر محورهای سخنان محمدجواد آذری‌جهرمی در این مراسم بود، اما بدون تردید، مهمترین بخش صحبت‌های او به حذف تمام محصولات آمریکایی از شبکه ملی اطلاعات اختصاص داشت.

به گفته آذری‌جهرمی و بنا بر ابلاغ مرکز ملی فضای مجازی، کل تجهیزات آمریکایی از شبکه ملی اطلاعات خارج شده و روز گذشته با افتتاح پروژه ارتقای سه برابری هسته IP شبکه ملی اطلاعات، می‌توان دیگر با اطمینان گفت که هیچ تجهیزات آمریکایی در شبکه ملی اطلاعات وجود ندارد.

وزیر ارتباطات البته خبر مهم دیگری هم با خود داشت و آن، تشکیل مرکز مشترک چهارجانبه ایران، روسیه، ترکیه و آذربایجان جهت اشتراک‌گذاری بازارهای منطقه‌ای برای استارتاپ‌ها بود. آذری‌جهرمی گفت: در حال برقراری تفاهم‌نامه‌ای برای تشکیل مرکز مشترک چهار جانبه میان ایران، روسیه، ترکیه و آذربایجان جهت بهینه‌سازی ظرفیت لازم برای به اشتراک‌گذاری بازارهای منطقه‌ای برای استارتاپ‌ها، برگزاری رویدادهای مشترک آموزشی و استفاده از ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر هستیم.

او با بیان اینکه اثرات کیفی اینترنت بر ظرفیت شبکه ملی اطلاعات اثر نخواهد داشت، افزود: ما در یک سال گذشته، افزایش پایداری ارتباطات بین‌الملل را داشتیم. پیش از این در صورت قطع شدن ارتباطات بین‌الملل کاربر احساس می‌کرد، اما اکنون ممکن است ۴۰درصد ارتباطات بین‌الملل قطع باشد اما کاربر نهایی این قطعی را احساس نمی‌کند.

وزیر ارتباطات ادامه داد: بنا بر ابلاغ مرکز ملی فضای مجازی برای حداقل‌سازی تهدیدهای تحریمی، پیرینگ با کشورهای همسایه را در دستور کار قرار دادیم. طی یک سال گذشته با ترکیه، آذربایجان و عمان این پیرینگ نهایی شده و در حال پیگیری هستیم؛ این موضوع با روسیه، عراق، پاکستان و امارات هم انجام می‌شود تا بتوانیم به‌جای اینکه ارتباطات را به کشورهای اروپایی منتقل کنیم، ارتباطات را به‌صورت منطقه‌ای تبادل کنیم.

به گزارش ایسنا، آذری‌جهرمی درباره اقدامات انجام‌شده در حوزه افزایش امنیت و سالم‌سازی فضای مجازی نیز گفت: توسعه توان رصدی مرکز ماهر جهت کشف حملات، آسیب‌پذیری‌ها و بدافزارها، توسعه حفاظت زیرساخت فضای مجازی کشور، در مقابل حملات ddos، اجرای طرح حمایت از کودکان در فضای مجازی و حمایت از تولید محتوا و برای کودکان، توسعه ابزارهای بومی و امنیت شبکه از جمله آنتی‌ویروس و ضدبدافزار و توسعه خدمات ویدئویی ott داخلی از جمله این اقدامات است.

رشد ۳۰۰درصدی خدمات ابری

وی با بیان اینکه طی یک سال گذشته، خدمات ابری ۳۰۰درصد رشد داشته است، افزود: همچنین در یک سال گذشته، شاهد شکل‌گیری و رشد انواع خدمات و کاربردهای داخلی بودیم و در حالی که در سال ۹۶ در ماکت‌های ایرانی ۱۲۰ هزار اپلیکیشن بومی وجود داشت، در سال ۹۷ این تعداد به ۲۵۰ هزار رسیده است. در لایه کاربردی و بازی نیز رشد زیادی در سال گذشته داشتیم. در سال ۹۶ حدود ۶۶ هزار اپ ایرانی تولید شده و در سال ۹۷ نیز ۱۱۴ هزار و ۹۰ اپلیکیشن تولید شده است.

وزیر ارتباطات با بیان اینکه نرخ رشد ترافیک داخلی و سهم آن از ترافیک مصرفی در یک سال گذشته افزایش داشت، گفت: از سال ۹۶ به ۹۷ رشد ۳۱۷درصدی در حوزه محتوای داخلی را شاهد بودیم و همچنین رشد محتوای داخلی ۱۶درصد و محتوای اینترنت بین‌المللی ۶درصد بوده است؛ در حالی که این ارقام در سال گذشته برعکس بود. همچنین شکل‌گیری خدمات پایه پرکاربرد و کسب و کارها و کاربران فضای مجازی نظیر نقشه و مسیریابی از صفر در سال ۹۶ به ۱۰۰ رسیده است.

پرداخت ۳۵ میلیارد وام در یک سال گذشته

او با اشاره به پرداخت وام وجوه اداره‌شده در سال گذشته گفت: ۲۰ میلیارد تومان به کسب و کارهای این بخش داده شده که با احتساب ۱۵ میلیارد تومان به پیام‌رسان‌ها، در مجموع ۳۵ میلیارد می‌شود. البته تصویب این وام‌ها بیشتر از پرداختی‌ها بوده است زیرا در مواردی شرکت‌ها نمی‌توانند هزینه پرداخت داشته باشند.

آذری‌جهرمی با اشاره به اقدامات انجام‌شده در حوزه امنیت و سالم‌سازی فضای مجازی بیان کرد: طرح کودک و اینترنت با همکاری مشترک پلیس فتا و سازمان فناوری اطلاعات، در این یک سال اجرا شده و همچنین کارگاه‌های آموزشی در این حوزه برگزار شده است. یک و نیم میلیون سیم‌کارت کودک نیز در اختیار خانواده‌ها قرار گرفته است.

وی ادامه داد: در سال ۹۶ تعداد ۹ سامانه رصدی در مرکز ماهر (مدیریت امداد و هماهنگی رخدادهای رایانه‌ای) وجود داشت که اکنون به ۱۸ سامانه رسیده است. همچنین پوشش خدمات محافظت ابری برای وب‌سایت‌های دولتی از ۲۰۰۰ به ۲۸۰۰ رسیده است. در یک سال گذشته، ۱۲۱ میلیون حمله شناسایی شده و کشف بدافزار از ۴۶۴۰ مورد در سال ۹۶ به ۴۴ هزار و ۳۹۹ در سال ۹۷ رسیده است. البته این به این معنا نیست که حملات بدافزاری افزایش یافته بلکه توانایی ما در شناسایی و کشف این بدافزارها افزایش یافته است. در سال ۹۷ همچنین آسیب‌های امنیتی ۵۰ هزار وب‌سایت را کشف و اعلام کردیم.

تلاش برای توزیع محتوا و تمرکززدایی از تهران

وزیر ارتباطات با تاکید بر لزوم کاهش هزینه توسعه خدمات ابری، توزیع محتوا و میزبانی و تمرکززدایی از تهران گفت: در حال حاضر، میزبانی بخش اعظم محتوا و خدمات شبکه ملی اطلاعات در تهران متمرکز است. بنا داریم در تبریز و شیراز نیز برای فراهم‌کنندگان خدمات ابری و خدمات محتوایی ظرفیت‌های مرکز داده‌ای را با ۹۵درصد تخفیف یعنی ۵درصد تعرفه مصوب کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات در اختیار شرکت‌ها قرار دهیم.

به گفته او، ارائه انتقال نقطه به نقطه اختصاصی تحت عنوان dci برای مراکز داده ابری با ۹۰درصد تخفیف و اتصال مشمولین طرح به آی‌پی‌های زیرساخت به‌صورت رایگان از دیگر برنامه‌های ماست.

وی با بیان اینکه ایجاد قطب‌های مراکز داده ابری بزرگ و توزیع شده حداقل در سه نقطه از کشور از برنامه‌های ماست، افزود: از طرفی، تحول در ارتباطات ثابت از مشکلات ماست و توفیق جدی در این زمینه نداشتیم. اگرچه در حال حاضر بیشتر استفاده از اینترنت ممکن است از ارتباطات سیار باشد اما شکل‌گیری دامنه وسیعی از خدمات پهن‌باند در بستر شبکه ملی اطلاعات و همچنین تحول دیجیتالی کشور نیازمند تحول در دسترسی پهن‌باند ثابت برای رسیدن به پهنای باند، بالاتر از ۲۰ مگابیت بر ثانیه برای کاربران خانگی است.

آذری‌جهرمی با اشاره به اهداف و اقدامات انجام‌شده توسعه شبکه در یک سال گذشته افزود: از ابتدای دولت دوازدهم، سند سه‌گانه‌ای از آنچه که هست و آنچه باید باشد، تهیه شد. در سند تبیین الزامات شبکه ملی اطلاعات، دسترسی پهن‌باند خانگی شامل ثابت و موبایل، شبکه‌های درون استانی و شهری توسط مخابرات و FCP ها که IXP و CDN ها از المان‌های آن است، مورد توجه قرار گرفت.

به گفته وی، از شهریور سال ۹۳ تا شهریور ۹۷ دسترسی شهرها به اینترنت نسل ۳ از ۱۰۵۷ شهر به ۱۲۴۲ شهر رسیده است. همچنین از فروردین سال ۹۳ تا مرداد ۹۷ رشد استفاده از وای فای کاهش و رشد اینترنت نسل ۳ و ۴ افزایش پیدا کرده است. همچنین در حالی که فیبر نوری بین استانی در آذر ۹۶ برابر با ۶۶ هزار و ۶۸۱ کیلومتر بود. اکنون به ۶۸ هزار و ۹۲۰ کیلومتر رسیده و شبکه IP نیز از ۶.۸ ترابیت به ۱۸.۵ ترابیت رسیده است.

دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران خبر داد

صدور کارت‌های شناسایی کارگران برای دریافت سبد کالا

دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران از پیشنهاد صدور کارت‌های شناسایی کارگران برای دریافت بسته‌های حمایت غذایی خبر داد و گفت با استفاده از این کارت‌ها کارگران می‌توانند از تمام فروشگاه‌ها و تعاونی‌های مصرف کارگری در سراسر کشور، سبد کالای خود را دریافت کنند. هادی ابوی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره توزیع بسته‌های حمایتی به کارگران که در مرحله بعد از بازنشستگان قرار دارند، گفت: درخصوص بازنشستگان تامین اجتماعی مبلغ بسته‌های غذایی به کارت‌های حقوق‌شان واریز شد تا امکان خرید داشته باشند، ولی درباره کارگران هنوز به سازوکار مشخصی نرسیده‌ایم و معلوم نیست وجه بسته‌های حمایتی به حساب حقوق کارگران واریز می‌شود یا به حساب یارانه سرپرستان خانوار؟

وی افزود: طبیعتا واریز نقدی به حساب کارگران ساز و کاری می‌خواهد که باید در کمیته‌ای در وزارت کار مورد بررسی قرار گیرد و این مساله هرچه سریع‌تر اطلاع‌رسانی شود.

دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران درباره مذاکره با اتحادیه امکان برای توزیع بسته حمایت غذایی به کارگران نیز گفت: قرار است مذاکراتی برای تامین اقلام کارگران شاغل حقوق‌بگیر از طریق «امکان» انجام شود. در حال حاضر زیرساخت سامانه و سیستم POS اتحادیه امکان آماده است و به محض مشخص شدن نحوه واریز وجه بسته‌های حمایتی، فروشگاه‌های امکان آمادگی عرضه کالا و اقلام موردنظر را دارند.

ابوی در پاسخ به این پرسش که با توجه به واریز وجه بسته‌های حمایتی به حساب‌های بازنشستگان تامین اجتماعی، تهیه و تامین اقلام و کالاهای اساسی از چه خواهد بود؟ گفت: در بسیاری از شهرها از جمله مشهد و تبریز، تعاونی‌های بازنشستگان وجود دارد و علاوه بر آن تعاونی مصرف کارگری هم هستند که بازنشستگان می‌توانند به آنها مراجعه کنند؛ در تعاونی‌های امکان هم از مدت‌ها قبل دستگاه‌های کارتخوان فعال بوده و بازنشستگان می‌توانند برای خرید اقلام و مایحتاج مورد نیاز خود به تعاونی‌های امکان مراجعه کرده و خریدشان را انجام دهند.

وی در عین حال درباره شناسایی کارگران مشمول دریافت بسته‌های حمایتی، گفت: برای این منظور پیشنهاد صدور کارت‌های شناسایی متحدالشکل را با محوریت یکی از بانک‌های کشور مطرح کرده‌ایم که مذاکرات اولیه با شرکت صادرکننده کارت‌ها صورت گرفته است. در این کارت‌ها نام و مشخصات افراد، کد ملی و میزان دریافتی درج می‌شود و یک‌سری فیلدها نظیر میزان سابقه و شماره حساب حقوق را هم ما اضافه می‌کنیم که با صدور آنها کار واریز وجوه بسته‌های حمایتی در کمترین زمان ممکن صورت می‌پذیرد.

به گفته این مقام مسئول کارگری، کارگران با استفاده از کارت‌های شارژشده می‌توانند از تمام فروشگاه‌های تعاونی‌های مصرف کارگری که عضو امکان هستند سبد کالای خود را دریافت کنند.

دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران افزود: لیست شاغلین بیمه‌شده و میزان دریافتی آنها از طریق سازمان تامین اجتماعی قابل پیگیری است ولی ساز و کار واریز وجه هنوز مشخص نشده که اگر پیشنهاد ما تایید و عملیاتی شود، کارت‌های مذکور به سرعت صادر شده و از طریق تشکل‌های کارگری و انجمن‌های صنفی در اختیار کارگران قرار می‌گیرند.

وی در مورد آن دسته کارگران فاقد بیمه که از حداقل‌های قانون کار برخوردار نیستندف گفت: اگر سامانه‌ای در این زمینه ایجاد شود می‌تواند به شناسایی آنها کمک کند و تشکل‌های کارگری آمادگی همراهی در این زمینه را دارند.

گفتنی است مذاکره با اتحادیه امکان برای توزیع اقلام بسته حمایت غذایی اولین بار از سوی وزیر کار مطرح شد تا کالاهای ارزان و باکیفیت را در اختیار کارگران قرار دهد. به اعتقاد فعالان کارگری تعاونی‌های مصرف امکان برای بیشتر کارگران شناخته‌شده هستند و دولت می‌تواند کار توزیع بسته‌های حمایت غذایی را به فروشگاه‌های امکان در سطح کشور واگذار کند.

مسکن

معاملات مسکن به یک سوم پارسال رسید

مسکن در آستانه ورود به دوره رکود تورمی

واسطه‌های ملکی از رسیدن حجم معاملات به حدود یک سوم زمان مشابه سال قبل خبر می‌دهند، اما می‌گویند که انتظار دارند در ماه‌های پیش رو با ایجاد ثبات قیمت‌های مسکن، متقاضیان به تدریج اقدام به خرید کنند. به گزارش ایسنا، در دوران اوج خرید و فروش مسکن شهر تهران در بهمن‌ماه سال ۱۳۹۱ بالغ بر ۳۶ هزار معامله انجام شد که یک رکورد برای دفاتر املاک محسوب می‌شود. پس از آن با ورود مسکن به دوران رکود، معاملات به تدریج افت کرد و تا پنج سال بعد از آن در میانگین ماهیانه ۱۵ هزار فقره قرار گرفت. تا اینکه از ابتدای سال ۱۳۹۶ در اثر افت ارزش واقعی قیمت ملک نسبت به تورم و رسیدن قیمت مسکن به کف، معاملات نیز مقدار اندکی بالا رفت و در آذرماه ۱۳۹۶ به اوج خود طی پنج سال قبل از آن رسید. در آذرماه سال گذشته ۱۷ هزار و ۸۰۰ مورد خرید و فروش مسکن در شهر تهران انجام شد که رشد ۵۰درصدی را نسبت به ماه مشابه سال قبل از آن نشان می‌داد، اما با رشد تدریجی قیمت‌ها مجددا خرید و فروش پایین آمد تا اینکه در آذرماه امسال به ۶۸۰۰ فقره یعنی کمی بیش از یک سوم مدت مشابه سال قبل رسید.

مشتری در بازار مسکن وجود ندارد

یک کارشناس دفاتر مشاور املاک واقع در منطقه یک تهران با بیان اینکه معاملات در این منطقه به حدود یک سوم سال قبل رسیده است، گفت: فروشندگان به طور دائم قیمت‌های پیشنهادی را بالا می‌برند. از طرف دیگر حجم زیادی از آپارتمان‌های کلیدنخورده که بین یک تا پنج سال از عمر آنها می‌گذرد در منطقه یک قرار دارد. با این حال قیمت‌های منطقه نسبت به آبان ماه تکان خورد و بین یک تا چهار میلیون تومان در هر متر مربع بالا رفت، اما خریدار چندانی وجود ندارد. این موضوع به کار ما لطمه می‌زند. به نظر من تا شب عید قیمت‌ها ثابت می‌شود و خرید و فروش مقداری انجام خواهد شد. در حال حاضر به جز معدود سرمایه‌دارانی که ملک را به قصد حفظ سرمایه خریداری می‌کنند، مشتری دیگری در بازار وجود ندارد. بنابر این گزارش، قیمت مسکن شهر تهران تحت تاثیر احتیاط طرف عرضه، رشد تقاضا در منطقه یک و ورود سرمایه‌های بازار ارز به بخش مسکن، برخلاف پیش‌بینی‌ها در آذرماه رشد ۴.۱درصد ماهیانه را تجربه کرد که رقم بالایی محسوب می‌شود؛ هرچند سرعت رشد ماهیانه آن نسبت به شهریورماه، مهرماه و آبان ماه ۱۳۹۷ که به ترتیب ۹.۴، ۶.۴ و ۶.۶درصد بود کاهش یافته و یک کارشناس اقتصاد مسکن از احتمال صفر شدن سرعت افزایش قیمت مسکن شهر تهران تا پایان امسال خبر می‌دهد.

ظرفیت بازار مسکن پر شده است

مهدی سلطان‌محمدی، کارشناس بازار مسکن افت شدید توان طرف تقاضا را در کاهش ۶۲درصدی معاملات مسکن شهر تهران در آذرماه موثر دانست و افزود: با توجه به روندی که در بازار مسکن می‌بینیم بخش تقاضا باوجود این حجم از افزایش قیمت همچنان ضعیف باقی مانده و رشد قابل توجهی که مسکن در طول یک سال گذشته داشته، همه حاکی از آن است که ظرفیت اقتصاد مسکن پر شده و یک دوره رکود نسبتا طولانی را در این بخش انتظار داریم. مصطفی قلی خسروی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک نیز پیش‌بینی کرده با توجه به کاهش نرخ ارز، بازار مسکن شهر تهران در ماه‌های پیش رو دچار ثبات شود و تلاطم قیمتی فروکش کند. تابلوی معاملات مسکن در آذرماه نشان می‌دهد که این گزاره در مسیر تحقق قرار گرفته است. در آذرماه ۱۳۹۷ بیشترین رشد ماهیانه قیمت مسکن شهر تهران به ترتیب در مناطق ۱، ۱۲ و ۷ رخ داده که نسبت به آبان ماه به ترتیب با ۱۱، ۱۱ و۹درصد رشد قیمت مواجه بودند. در سایر مناطق رشد محسوسی نسبت به آبان‌ماه مشاهده نشده و حتی در منطقه ۱۶ که البته تنها ۱۱۹ مورد معامله در آن صورت گرفته میانگین قیمت‌ها ۶.۶درصد نسبت به آبان‌ماه کاهش یافته است.

۴ سیگنال از احتمال ثبات قیمت

از سوی دیگر همانند ماه‌های گذشته سهم واحدهای نوساز در معاملات، باز هم شیب کاهشی داشت. با اینکه واحدهای تا پنج سال ساخت با ۴۳درصد بیشترین سهم از معاملات مسکن شهر تهران را در آذرماه ۱۳۹۷ به خود اختصاص داده، این سهم نسبت به ماه مشابه سال قبل ۵.۴درصد از کل قراردادها کاهش یافته و در مقابل به سهم واحدهای با قدمت شش سال به بالا ۵.۵درصد افزوده شده است. حرکت طرف تقاضا به سمت واحدهای کوچک‌تر، دیگر متغیر بازار مسکن شهر تهران است. سال گذشته در همین زمان واحدهای ۶۰ تا ۷۰ متر با سهم ۱۴.۳درصد از کل معاملات، بیشترین فروش را به خود اختصاص داده بودند. امسال این رتبه مربوط به واحدهای ۵۰ تا ۶۰ متر با ۱۴.۸درصد است. بنابراین افت شدید معاملات، وجود فضای سفته‌بازانه، رشد سهم واحدهای قدیمی از کل معاملات و افزایش سهم واحدهای کوچک متراژ چهار گزاره اصلی بازار مسکن شهر تهران را تشکیل می‌دهد که می‌تواند نشان‌دهنده قرار گرفتن بازار در بالاترین سطح ظرفیت خود باشد و از ماه‌های آینده رکود تورمی جای خود را به رکود غیرتورمی خواهد داد. بانک مرکزی تازه‌ترین گزارش خود را از تحولات قیمت مسکن در آذرماه سال جاری منتشر کرد که براساس آن، تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در آذرماه سال جاری به ۶۸۰۰ واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۶ و ۶۱.۷درصد کاهش نشان می‌دهد. براساس این گزارش، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران در آذرماه سال ۱۳۹۷ معادل ۹میلیون و ۵۵۰ هزار تومان بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۴.۱ و ۹۱.۸درصد افزایش را نشان می‌دهد.

اطلاعیه

انجمن علمی منظر ایران با مجوز رسمی از وزارت علوم تحقیقات و فن اوری در نظر دارد در راستای محقق نمودن اهداف مندرج در اساسنامه از متقاضیان عضویت در انجمن اعم از اعضای هیات علمی- دانش آموختگان- دانشجویان و کلیه کسانی که به نحوی در یکی از گرایش های وابسته به منظر مشغول به فعالیت هستند ثبت نام به عمل آورد. لذا از متقاضیان درخواست می‌شود با مراجعه به سایت www.irsla.org فرم های مربوطه را دریافت و به همراه مدارک مورد نیاز به آدرس info@irsla.org ارسال نمایند. همچنین از متقاضیان عضویت در هیئت مدیره دعوت به عمل می آید درخواست خود را به همراه رزومه حداکثر تا اول بهمن ماه به پست الکترونیک دبیرخانه انجمن (info@irsla.org) ارسال نمایند.

انجمن علمی منظر ایران ۲۴

خبرنامه

توقف سود روزشمار بازار سرمایه را رونق می‌دهد؟

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است تغییر سیاست بانک مرکزی در ماه‌شمار شدن نرخ سود سپرده‌ها، احتمالا بخشی از نقدینگی را وارد بازار سرمایه کند.

یعقوب مهدوی در گفت‌وگو با ایبنا، درباره تاثیر تصمیم جدید بانک مرکزی درباره تبدیل سود روزشمار به ماه‌شمار در بازار سرمایه، اظهار داشت: درباره بخشنامه تازه بانک مرکزی و تاثیر احتمالی آن در بازار سهام نمی‌توان به صراحت اعلام کرد، اما با عملیاتی شدن این بخشنامه که از بهمن‌ماه آغاز می‌شود می‌توان انتظار داشت که بخشی از تمایل سپرده‌گذاری مردم در بانک‌ها کاسته شود و قسمتی از نقدینگی‌های سیستم بانکی وارد بورس شود.

اهداف سرمایه‌گذاری‌ها

این کارشناس بازار سرمایه افزود: به هر حال کسب بازده همیشه یکی از اهداف هر سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی است و به همین خاطر می‌توان کاهش بازده کوتاه‌مدت سود با تبدیل شدن سود روزشمار به سود ماه‌شمار را عامل تحریک‌کننده‌ای برای تغییر نگاه سرمایه‌گذاران عنوان کرد به گونه‌ای که سرمایه‌گذاران سرمایه‌های خود را از بانک‌ها خارج و وارد بورس کنند.

عامل بازدارنده

تحلیلگر بازارهای مالی بیان کرد: البته خوش‌بینی افراطی در این زمینه نباید صورت بگیرد، به این دلیل که قطعا سپرده‌گذاران کم‌ریسک سیستم بانکی حتی در شرایط تازه نیز تمایلی به خروج نقدینگی‌های خود از بانک و ورود آن به بورس از خود نشان نخواهند داد که این مسئله می‌تواند به یک عامل بازدارنده در شکل‌گیری یک موج همه‌گیر منجر شود.

تاثیر ورود نقدینگی

مهدوی درباره تاثیر ورود بخشی از این نقدینگی‌ها به بورس نیز اشاره کرد: به صورت طبیعی ورود هر پول تازه به بازار سرمایه و بازار سهام باعث رونق‌بخشی و عمیق‌تر شدن این بازار منجر می‌شود که می‌تواند طراوت تازه‌ای را به این بازار وارد کند و این منابع جدید می‌تواند به سمت تسریع تولید صنایع به حرکت درآید و با شکل‌گیری تامین مالی کم‌هزینه و تسهیل‌شده منجر به رشد بازده شرکت‌های حاضر در تالار شیشه‌ای شود.

وضعیت ایده‌آل بورس

این کارشناس بازار سهام در نهایت اذعان داشت: به هر حال وضعیت بازار سهام باید در یک بستر متعادل و تثبیت شده قرار داشته باشد تا نیازی به محرک‌های اینچنینی نداشته باشد و هر زمان این وضعیت برقرار شد، می‌توان ادعا کرد که بورس به یکی از بازارهای اصلی در اقتصاد ایران تبدیل شده است.

زوایای پیدا و پنهان تغییر شرایط پرداخت سود بانکی

توقف سود روزشمار چه تاثیری بر بازارها دارد؟

با نزدیک شدن به بهمن‌ماه، گمانه‌زنی‌ها درباره تصمیم جدید بانک مرکزی پیرامون تبدیل سود روزشمار به ماه‌شمار بالا گرفته است و در حالی پرداخت سود روزشمار به سپرده‌های بانکی از سوی بانک مرکزی ممنوع شده که بررسی‌ها نشان می‌دهد سهم سپرده‌های کوتاه‌مدت در شبکه بانکی، افزایشی قابل ملاحظه را تجربه کرده است.

به گزارش خبرآنلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهد با وقوع شوک ارزی، تمایل به نقدشوندگی بالا رفته و در نتیجه سهم سپرده‌های کوتاه‌مدت افزایش یافته بود. پرداخت سود روزشمار به سپرده‌های کوتاه‌مدت موقعیتی خاص را برای سپرده‌گذاران فراهم می‌کرد. دسترسی سریع به نقدینگی برای تغییر و تبدیل و سرمایه‌گذاری از یک سو و پرداخت سود از طرف بانک‌ها از سوی دیگر، امکان مدیریت پولی را برای سیاست‌گذار فراهم نمی‌کرد.

حالا اما شرایط تغییر کرده است. براساس آخرین تصمیم شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی، بانک‌ها از بهمن‌ها مکلف هستند تا سود ماه‌شمار را جایگزین سودهای روزشمار کنند؛ بخشنامه‌ای که موجب واکنش‌های فراوان در میان مردم به عنوان سپرده‌گذاران، مسئولان بانک‌ها و همچنین اقتصاددانان شد.

براساس بخشنامه بانک مرکزی، بانک‌ها موظفند سود بانکی را براساس حداقل مانده در ماه محاسبه و به مشتریان خود پرداخت کنند و به نوعی نرخ سود روزشمار سپرده‌های بانکی به ماه‌شمار تبدیل شود.

به اعتقاد برخی از کارشناسان بازار پولی و مالی و اقتصاددانان تغییر شیوه پرداخت سود بانکی دارای مزایایی است که عمده‌ترین آن از بین رفتن امکان فعالیت متخلفان و سوءاستفاده‌کنندگان (دلالان و رانت‌خواران) در این پروسه می‌شود.

نگاهی به وضعیت اقتصاد و همچنین شبکه بانکی نشان می‌دهد که به دلیل پرداخت سود روزشمار، دارندگان پول و سرمایه‌های بالا ترجیح می‌دادند، در چنین حساب‌هایی سرمایه‌گذاری کرده و پول خود را برای دریافت سود بیشتر به اجبار ماه‌های طولانی نزد بانک به امانت نگذارند و به این صورت علاوه بر برخورداری از دریافت سود حساب‌های روزشمار و کوتاه‌مدت، مانع گردش مالی فراوان در حساب‌های بلند با سود منطقی می‌شدند که این مساله پرداخت تسهیلات به بخش تولید و صنعت را سخت‌تر می‌کرد.

هرچند به گفته اقتصاددانان شیوه پرداخت سودهای روزشمار در بانکداری استاندارد جهانی از جایگاهی برخوردار نیست و سپرده‌گذاران فقط می‌توانند از سودهای جاری و بلندمدت بابت سرمایه‌گذاری خود بهره ببرند.

اقدام اخیر بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار را می‌توان اقدام موثری در جهت گام برداشتن در مسیر رسیدن به شیوه استاندارد بانکداری جهانی به شمار آورد زیرا به حتم موجب محدود شدن دایره اختیار دلالان و رانت‌خواران و سوءاستفاده‌کنندگان از امکان رسیدن به سود در کوتاه‌ترین زمان ممکن خواهد شد. در ماه‌های گذشته نوسانات نرخ ارز و طلا و بالارفتن لحظه‌ای قیمت آنها سبب شده بود تا برخی از دارندگان پول‌های کلان در حساب‌های روزشمار پول خود را برای چند روز و یا حتی چند ساعت از بانک خارج کرده و پس از داد و ستد در بازار طلا و ارز و کسب سود، دوباره آن را علاوه بر سود به دست آمده به حساب خود بازگردانند و همچنان مشمول دریافت سود روزشمار باشند.

این اقدام و الزام بانک‌ها به ارائه سود ماه‌شمار این بار مانع جدی بر سر راه متخلفان است که به حتم علاوه بر سیاست‌های بانک مرکزی در حیطه کنترل نرخ ارز می‌تواند راهکاری برای ممانعت از ایجاد نوسان از سوی دلالان و ... باشد. در صورت اجرای بخشنامه جدید بانک مرکزی، این افراد دیگر به راحتی نمی‌توانند پول‌های خود را حتی برای چند ساعت از بانک خارج کنند زیرا پرداخت سود ماه‌شمار متعلق به آنها با مشکلاتی مواجه خواهد شد. کارشناسان بر این باورند که با این روش می‌توان بخشی از گردش نقدینگی را کنترل کرد و در مسیر کاهش قرار داد.

تاثیر تغییر شیوه پرداخت سود بر بازار

بررسی‌ها نشان می‌دهد تغییر شیوه پرداخت به شکلی غیرمستقیم بر بازار تاثیر می‌گذارد . بسیاری از کارشناسان معتقدند کسانی که درآمدشان از محل دریافت سود بانکی است با این تغییر ترجیح می‌دهند نسبت به افتتاح سپرده‌های بلندمدت اقدام کنند که در این صورت بازارهای موازی کانند بازار طلا و سکه با هجوم کمتر سرمایه‌ها روبه‌رو می‌شوند. در عین حال سپرده‌های کوتاه‌مدت نیز به سپرده‌هایی اختصاص پیدا می‌کند که افراد به طور روزانه با آن سر و کار دارند، به عنوان مثال حساب‌هایی که حقوق کارمندان، کارگران و ... بدان واریز می‌شود.

تقوی، استاد دانشگاه علامه می‌گوید: این تصمیم در ذات خود تصمیم خوبی است و اگر همراه با ثبات اقتصادی و اطمینان‌بخشی نسبت به آینده اجرا شود، می‌توان امیدوار بود که بازارهای موازی تاثیر نگیرند، اما اجرای این سیاست با نااطمینانی نسبت به آینده بازار و نوسان‌های چشمگیر قیمت، نگهداری پول را غیراقتصادی کرده و زمینه را برای هجوم نقدینگی به بازارهایی چون ارز و سکه و طلا فراهم می‌کند از این رو ضرورت دارد بانک مرکزی همزمان با اجرای این سیاست مولفه‌های جانبی را مد نظر قرار دهد. به گفته وی موفقیت این طرح در گرو شرایط اقتصادی خواهد بود و به خودی خود این تصمیم نمی‌تواند تاثیری بر شرایط بگذارد.

موافقان چه می‌گویند؟

احمد حاتمی‌یزد، کارشناس بانکی می‌گوید: در هیچ کشوری بانک‌ها سود روزشمار به سپرده‌گذاران سپرده‌های کوتاه‌مدت نمی‌دهند. وی افزود: بخشنامه بانک مرکزی برای منع پرداخت سود روزشمار، اقدامی بسیار مناسب است چراکه مردم نباید انتظار داشته باشند پولی را در بانک بگذارند و فقط برای یک روز آن سود بگیرند. وی گفت: پیش از این سپرده‌ها سود روزشمار از بانک‌ها می‌گرفتند اما با تصمیم جدید چه ابتدای ماه پولی را از حساب‌شان برداشت کنند و چه انتهای ماه دیگر سودی دریافت نخواهند کرد و تنها مانده حساب است که سود می‌گیرد، در این حالت بار عظیمی از دوش بانک‌ها برداشته خواهد شد.

سیدبهاءالدین حسینی‌هاشمی، دیگر کارشناس حوزه بانکی نیز معتقد است: این اقدام دو تاثیر در بازار مبادلات به ویژه بازار ارز دارد زیرا افرادی که با سپرده‌های خود در بازار دخالت کرده و به نوعی نوسان‌گیری می‌کردند، با مشکل مواجه خواهند شد.

وی افزوده است: این افراد با اقدامات خاصی، با خروج سپرده خود در اول صبح و در ارزان‌ترین نرخ آن را به بازار ارز وارد کرده و عصر در گران‌ترین قیمت نرخ را بسته و پس از فروش ارزهای خود، دوباره سپرده را به بانک واریز می‌کردند. با این اقدام هم از فعالیت در بازار ارز سود دریافت می‌کردند و هم از سود روزشمار حساب خود در بانک بهره‌مند می‌شدند.

این کارشناس پولی و بانکی بیان کرده است: این اقدام بانک مرکزی گامی در جهت کاهش سفته‌بازی و فعالیت دلالان در بازارهای مختلف به ویژه بازار ارز خواهد بود. در عین حال نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس بر این باور است: پرداخت نکردن سود روزشمار به سپرده‌های کوتاه‌مدت بساط سفته‌بازی را جمع می‌کند.

همچنین برخی از اقتصاددانان اعتقاد دارند؛ حذف پرداخت سود به سپرده‌های روزشمار می‌تواند سرعت گردش نقدینگی را کنترل کرده و مانع نوسانات بازارهای موازی مانند بازار ارز شود. آلبرت بغزیان، کارشناس اقتصادی بر این باور است: بانک‌ها تاکنون از برخی از بخشنامه‌های بانک مرکزی تمکین نکرده‌اند. به همین دلیل رقابتی ناسالم میان برخی از بانک‌ها در پرداخت سود سپرده‌ها و پرداخت سود روزشمار به بانک‌ها وجود داشته است؛ اقداماتی که بانک مرکزی در تلاش است با تدابیری جدید آن را کنترل کند. محمدرضا تابش، عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس نیز اعتقاد دارد: با تغییر رویه در سپرده‌های کوتاه‌مدت می‌توان رشد نقدینگی را مهار و سرمایه‌ها را به سمت تولید هدایت کرد.

وی تاکید کرده است: سیاست دولت، بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار این است که به هر ترتیبی نقدینگی در کشور مهار شود و سرمایه‌ها به سمت تولید سوق پیدا کند.

وی بر این باور است: با تغییر در رویه سپرده‌های کوتاه‌مدت، رشد نقدینگی مهار می‌شود و می‌توان سرمایه‌ها را به سمت سپرده‌های بلندمدت که برنامه‌ریزی برای آن وجود دارد برد و هدایت آنها به سمت تولید را رقم زد.

مخالفان چه می‌گویند؟

محمود بهمنی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس اعتقاد دارد: براساس بانکداری بدون ربا باید در پایان سال میزان سود واقعی محاسبه شود بنابراین اگر براساس روزشمار یا ماه‌شمار سود سپرده‌های بانکی مشخص شود ایراد ربوی بودن خود را نشان می‌دهد.

وی معتقد است: پرداخت سود سپرده‌ها به صورت روزشمار و یا ماه‌شمار به مصلحت نیست و با قانون عملیات بانکی بدون ربا مطابقت ندارد چراکه قانون بانکداری بدون ربا تاکید می‌کند که باید سود علی‌الحساب پرداخت شود. عزت‌الله یوسفیان ملا، عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس بر این باور است: با تصمیم شورای پول و اعتبار برای تغییر رویه سپرده‌گذاری کوتاه‌مدت در واقع مردم را از سپرده‌گذاری دور می‌کنند و این به ضرر اقتصاد کشور خواهد بود.

وی خاطرنشان کرده است: مسئولان پیش از آنکه تصمیمی برای کاهش سود سپرده‌های بانکی بگیرند باید بازار دیگری در راستای درآمدزایی مناسب برای سپرده‌گذاران در نظر گرفته شود.

به گفته وی؛ به اندازه همین تصمیمی که برای سپرده‌های کوتاه‌مدت گرفته شد، نقدینگی از بانک‌ها خارج می‌شود و به سمت و سوی سودآوری برای دارندگان نقدینگی می‌شود، در حال حاضر خرید و فروش ارز و سکه بازار سودآوری است.

«کم آبی دیکر شعار نیست»
نوبت اول
وزارت نیرو
شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (سهامی خاص)

تجدید فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه گزار در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .
موضوع مناقصه : عملیات اجرایی احداث مخزن ۲۰۰۰ متر مکعبی تنب بزرگ بندرعباس
مبلغ برآورد اولیه: ۲۳/۴۶۰/۴۵۸/۲۷۳ ریال (بیست و سه میلیارد و چهارصد و شصت میلیون و چهارصد و پنجاه و هشت هزار و دویست و هفتاد و سه ریال)
(اعتبار پروژه فوق از طریق اسناد اعتباری اوراق مشارکت و اسناد خزانه اسلامی تامین میگردد)
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۱/۱۷۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیارد و یکصد و هفتاد و چهار میلیون ریال)
رتبه و رشته مورد نظر : رتبه ۵ آب
مبلغ خرید اسناد : مبلغ ۳/۰۰۰/۰۰۰ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۲۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر جهت فروش اسناد مناقصه
مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۴ تاریخ ۹۷/۱۰/۱۵ تا ساعت ۱۵ تاریخ ۹۷/۱۰/۲۲
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۵ مورخ ۹۷/۱۱/۰۶
زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۱۰ مورخ ۹۷/۱۱/۰۸
محل بازگشایی : سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است .
امتیاز کیفی لازم : پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۵)بازگشایی خواهد گردید.
پیشنهاد دهندگان موظف می باشند اسناد مناقصه را از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir دریافت و با توجه به مندرجات اسناد مناقصه مدارک لازم شامل پاکات الف ، ب و ج تهیه و به صورت فایلهای pdf در سامانه فوق درج نمایند .
سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است .
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف و ارزیابی کیفی آدرس: بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی - شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (امور قراردادها) تلفن ۸۷-۸۶-۳۳۳۵۰۵۸۳ سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به نشانی: WWW.Abfa Hormozgan.com اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس تهران: ۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ .
روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان
۴۰

شرکت توزیع نیروی برق مازندران (سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای (نوبت دوم)

به شرح ذیل:
نام مناقصه گزار: شرکت توزیع نیروی برق مازندران
۱) موضوع مناقصه: عبارت است از:

ردیف	شماره مناقصه	شرح مناقصه	مبلغ برآوردی به ریال	مبلغ تضمین به ریال
۱	۹۷۱۰۱۰۷۸۳	پروژه عوارض برق اصلاح و بهینه سازی بند د امور توزیع برق بابلسر	۲،۰۵۸،۰۹۲،۵۸۰	۱۰۳،۰۰۰،۰۰۰
۲	۹۷۱۰۱۰۷۸۴	پروژه عوارض برق اصلاح و بهینه سازی بند د امور توزیع برق جویبار	۱،۱۵۰،۰۵۴،۴۳۳	۵۷،۵۰۳،۰۰۰
۳	۹۷۱۰۱۰۷۸۶	پروژه عوارض برق اصلاح و بهینه سازی بند د امور توزیع برق امیرکلا	۱،۲۶۲،۸۵۳،۲۵۱	۶۳،۱۴۳،۰۰۰
۴	۹۷۱۰۱۰۷۸۷	پروژه عوارض برق اصلاح و بهینه سازی بند د فاز۲ امور توزیع برق شمال بابل	۱،۱۹۶،۵۵۳،۴۶۵	۶۰،۰۰۰،۰۰۰
۵	۹۷۱۰۱۰۷۸۸	پروژه عوارض برق اصلاح و بهینه سازی بند د امور توزیع برق نکاء	۱،۷۹۹،۷۰۸،۴۸۵	۹۰،۰۰۰،۰۰۰
۶	۹۷۱۰۱۰۷۸۹	پروژه عوارض برق اصلاح و بهینه سازی بند د امور توزیع برق بهشهر	۲،۵۶۳،۵۹۰،۵۵۳	۱۲۸،۱۸۰،۰۰۰

توضیحات:
۱- تضمین شرکت در مناقصه قابل قبول کارفرما شامل «ضمانت نامه بانکی، فیش واریزی و تائیدیه مطالبات» مورد تائید می باشد.
۲- این شرکت از پذیرش چک بانکی، چک شخصی، ارائه وجه نقد و... تحت عنوان تضمین شرکت در مناقصه خودداری خواهد نمود.
۳- مقادیر و مبالغ پایه بصورت برآوردی بوده و بصورت دقیق در اسناد مناقصه اعلام می گردد.
۴- به پیشنهادهای فاقد امضاء مجاز، مشروط، مخدوش، فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر در این فراخوان واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۵- سایر شرایط و اطلاعات در اسناد مناقصه درج شده است.

۲- زمان فروش اسناد: از روز چهارشنبه تاریخ ۹۷/۱۰/۱۲ لغایت پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۷/۱۰/۱۸
۳- محل دریافت اسناد: سایت شرکت توزیع نیروی برق مازندران http://www.maztozi.ir – سیستم مناقصات- فروش مناقصه و مزایده
۴- مبلغ فروش اسناد: مبلغ ۲۱۸/۰۰۰ ریال به حساب جام شماره ۵۲۴۰۳۳۲۴۱۲ بانک ملت شعبه امیر مازندرانی ساری
۵- مهلت تحویل پیشنهاد و زمان بازگشایی پاکات: زمان تحویل اسناد حداکثر تا ساعت ۱۰ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۱ می باشد. ضمنا تاریخ گشایش پاکات الف و ب و ج در ساعت ۱۱ روز دوشنبه مورخه ۱۳۹۷/۱۱/۱ می باشد.
۶- محل تحویل و بازگشایی پیشنهاد: ساری، بلوار خزر، بعد از خیابان حزب ا... امور تدارکات شرکت توزیع برق استان مازندران
۷- نحوه اطلاع رسانی آگهی مناقصه: الف- سایت پایگاه ملی مناقصات به آدرس www.iets.Mporg.ir ب- سایت معاملات توانیر به آدرس www.Tender.Tavanir.org.ir ج- سایت شرکت توزیع برق مازندران به آدرس www.maztozi.ir د- در صورت کسب اطلاعات بیشتر، با شماره تلفن ۳۳۴۰۵۱۲۱-۰۱۱ امور تدارکات (اداره مناقصات) تماس حاصل فرمائید.
روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق مازندران
۲۲

شرکت ملی گاز ایران
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

نوبت اول

شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تامین نماید :

شماره تقاضا و مناقصه	تقاضای شماره MS -۹۷۴۰۰۷۱ مناقصه شماره ۹۷/۰۹۳
شرح اقلام درخواستی	خرید Gasket از تولید کنندگان داخلی
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	مبلغ تضمین شرکت در فرایندارجاع کار به میزان ۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال می باشد.برآورد مناقصه مبلغ ۱۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.
نوع تضمین شرکت درفرایندارجاع کار	تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار بصورت یکی از تضامین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ ه مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات وزیران می باشد.
تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	۹۷/۱۱/۲۴
اخرین مهلت ارائهٔ پیشنهادات	۹۷/۱۲/۱۵
تاریخ گشایش پاکات فنی	۹۷/۱۲/۲۵
تاریخ گشایش پاکات مالی	۹۷/۰۱/۲۷
آدرس و تلفن مناقصه گزار	استان بوشهر، عسلویه، منطقهٔ ویژهٔ اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی، فاز ۲و ۳ – مدیریت بازرگانی ، واحد خرید – تلفن ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۴۹

مناقصه گران می بایست اسناد ارزیابی کیفی را از سایت WWW.SPGC.IR دریافت و طبق توضیحات درج شده تکمیل و ارسال نمایند. مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه ویا با شماره تلفن های ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۴۹ و ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۲۳ تماس حاصل فرمایند .
تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۰/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۱۶
روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی
۴۱ مجوز ۱۳۹۷/۵۲۴۰

نماد بانک پاسارگاد بازگشایی شد

حرکت بانکی‌ها به سمت حمایت از شاخص بورس

دیروز روز به‌یادماندنی بانکی‌ها در بورس تهران بود و نمادهای بانکی به افزایش شاخص‌های بازار سهام کمک کردند. اگرچه در کنار نماد گروه‌های بانکی، پتروشیمی‌ها و برخی از فلزی‌ها هم روی شاخص‌های بازار سهام تاثیر بسزایی داشتند، اما تاثیر بانکی‌ها تاثیر ویژه‌ای بود، به طوری که بانک پاسارگاد، بانک ملت، بانک تجارت و بانک صادرات ایران هر یک به ترتیب ۴۳۶، ۱۰۷، ۸۰ و ۷۴ واحد تاثیر مثبت روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند. در این میان، بازگشایی نماد بانک پاسارگاد، اتفاق مهمی بود که پس از برگزاری موفقیت‌آمیز مجمع عمومی عادی سالیانه سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ و با انتشار عملکرد شش ماهه این بانک، نماد آن دیروز و همزمان با شروع سال ۲۰۱۹ میلادی بازگشایی شد. در نتیجه با استقبال سهامداران، تعداد یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون سهم بانک پاسارگاد با رشد ۳۳درصدی در قیمت توسط سهامداران در بورس معامله شد.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۴۳۵ واحد رشد کرد و به رقم ۱۶۱ هزار و ۸۴۰ واحدی رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با ۲۱۸ واحد رشد تا رقم ۲۷ هزار و ۹۸۶ واحدی بالا رفت. شاخص آزاد شناور با ۱۴۵۲ واحد افزایش به رقم ۱۷۶ هزار و ۶۵۷ واحدی رسید و شاخص بازار اول و دوم هر یک ۴۰۱ و ۴۶۶ واحد رشد کردند.

هرچند که در پی روزها و هفته‌های اخیر بانکی‌ها تاثیر بسزایی چه کاهشی و چه افزایشی در شاخص‌های بازار سرمایه داشتند، اما دیروز ازجمله روزهایی بود که نمادهای این گروه یکدست پشت شاخص‌های بازار می‌ایستند. در کنار نمادهای بانکی که قیمت‌شان با رشد قابل توجهی روبه‌رو شد، گروه‌های فلزات اساسی و فرآورده‌های نفتی نیز عمدتا کمتر از ۲درصد نوسان قیمت را تجربه کردند.

در طرف مقابل فولاد مبارکه اصفهان، پایش نفت بندرعباس، ملی صنایع مس ایران و معدنی و صنعت گل‌گهر ۱۵۲، ۸۴، ۶۱ و ۵۶ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار داشتند. نماد گروه‌های بانکی در حالی بیشترین تاثیر مثبت را روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند که تابلوی این نمادها یکدست سبزرنگ بود. اکثر نمادهای بانکی می‌توانستند بیش از ۲.۵درصد رشد را تجربه کنند.

در فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای روند قیمت‌ها متفاوت بود و اکثرا کمتر از ۲درصد با کاهش قیمت مواجه شدند. در این گروه ارزش معاملات به ۱۴ میلیارد تومان رسید و حجم آن از ۱۸ میلیون سهم رد شد.

در گروه فلزات اساسی نیز نوسان سهم‌ها عمدتا کمتر از یک درصد بالا و پایین بود و کانه‌های فلزی نیز به جز یک سهم که حدود ۴درصد رشد قیمت داشت مابقی کمتر از یک درصد نوسان قیمت را تجربه کرد.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۷۷۲ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۳. ۷ میلیارد سهم و اوراق مالی طی ۱۸۹ هزار و ۷۹۴ نوبت دادوستد بود. آیفکس نیز ۹.۲ واحد رشد کرد و به رقم ۱۰۸۲ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۳۲۵ میلیارد تومان دست یافت و حجم معاملات عدد ۷۴۸ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

چهارمین شرکت آماده عرضه اولیه در بورس

در حالی که امسال فقط سه شرکت در بورس تهران عرضه اولیه شدند، فروشگاه افق کوروش به عنوان چهارمین شرکت آماده عرضه در بورس است. اینطور که صورت‌های مالی این شرکت می‌گوید پیش‌بینی سود هر سهم برای امسال و سال آینده به ترتیب ۲۷۴۸ و ۳۷۸۱ ریال است.

تا امروز در سال ۱۳۹۷ سه شرکت توانسته‌اند در بورس اوراق بهادار تهران عرضه اولیه داشته باشند و به تازگی قرار شده یک شرکت جدید در حوزه فروشگاه‌های زنجیره‌ای وارد بورس شود که با این اتفاق این برای اولین بار است که چنین صنعتی وارد بازار سرمایه می‌شود.

علی ابراهیمی، نماینده سهامدار عمده و رئیس هیات مدیره این فروشگاه زنجیره‌ای طی مراسمی که با حضور برخی از فعالان بازار سرمایه برگزار شد، گفت: بازار این صنعت ۳۵۰ هزار میلیارد تومان است و این نشانه بزرگی این بازار و فرصت‌های رشد در آن است.

او خطاب به فعالان بازار سرمایه اظهار کرد: سهامدار عمده تمام حمایت خود از این سهم را خواهد کرد. امیدواریم با عرضه سهم‌مان در بورس به برنامه رشدی که داریم برسیم.

امیرخسرو فخریان، مدیرعامل فروشگاه زنجیره‌ای افق کوروش نیز خطاب به فعالان بازار سرمایه گفت: نماد ما در آذر امسال نماد افق مورد تایید بورس قرار گرفت. شرکت با سرمایه اولیه ۱۰ میلیون تومان به ثبت رسیده و سپس سرمایه طی چهار مرحله افزایش سرمایه از محل مطالبات سهامداران و آورده نقدی به ۱۰۰ میلیارد تومان در حال حاضر رسیده است. اولین واحد خرده‌فروش در سال ۱۳۸۸ تاسیس شد و تعداد فروشگاه‌های شرکت در حال حاضر بالغ بر ۱۱۰۰ فروشگاه در ۳۱ استان است. این فروشگاه در چشم‌انداز، برنامه قرار گرفتن جزو ۲۵۰ شرکت خرده‌فروشی دنیا و پنج شرکت اول منطقه را دارد.

وی با اشاره به صورت‌های مالی گفت: در سال ۱۳۹۴ مبلغ ۵۵۰ میلیارد تومان، در سال ۱۳۹۵ مبلغ ۱.۶ هزار میلیارد تومان، در سال گذشته ۲.۹ هزار میلیارد تومان و در شش ماهه سال جاری ۲.۱۵ هزار میلیارد تومان فروش داشته و پیش‌بینی شده با توجه به اینکه اکثر خریدها در سه ماهه پایانی سال انجام می‌شود، تا پایان سال جاری به مجموع درآمد فروش ۵.۳ هزار میلیارد تومانی دست یابد. فخریان درباره پیش‌بینی سود هر سهم در سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ گفت: پیش‌بینی سود هر سهم در سال جاری ۲۷۴۸ ریال است که طی شش ماهه اول سال ۹۱۷ ریال آن محقق شده است. پیش‌بینی سود هر سهم برای سال آینده نیز معادل ۳۷۸۱ ریال است.

رئیس اتحادیه فروشگاه‌های زنجیره‌ای در پاسخ به این سوال که آیا تورم یکی از دلایل افزایش فروش است؟ گفت: حتما تورم باعث رشد مبالغ فروش کالاها شده اما هزینه‌ها افزایش داشته است اما در مجموع استفاده از اهرم عملیاتی باعث رشد شده است.

این مقام مسئول درباره بروز ریسک‌های سیستماتیک و غیرسیستماتیک که از دغدغه‌های فعالان بازار سهام سرمایه است، توضیح داد: از یک طرف ورود شرکت‌های خارجی و از طرف دیگر تاسیس شرکت‌های جدید داخلی در صنعت خرده‌فروشی یکی از ریسک‌هاست که با توسعه و افتتاح فروشگاه در مناطق مختلف و شهرستان‌های بالای ۲۰۰ هزار نفر دنبال می‌شود. ریسک دوم مربوط به تحریم کالاست که سیاست خرید کالاهای تولید داخلی و افزایش تنوع کالایی در فروشگاه‌ها برای آن در نظر گرفته شده است. همچنین ریسک افزایش نرخ اجاره ملک که با تمدید یا عقد قراردادهای بلندمدت با صاحبان ملک با در نظر گرفتن نرخ رشد متعادل سالانه و توسعه اعطای نمایندگی‌ها پوشش داده می‌شود.

فخریان درباره سوالی درباره حمایت از سهام پس از عرضه گفت: حتما سهامدار عمده از سهام حمایت کامل خواهد کرد، البته بازار سرمایه خود تشخیص درستی برای هدایت سهم دارد و این سهم نیز در سطح خود حرکت خواهد کرد.

وی در پاسخ به سوالی درباره سهم بازار این صنعت اظهار کرد: در سال ۱۳۹۵ معادل ۱۰درصد سهم بازار متعلق به فروشگاه‌های زنجیره‌ای بوده که سهم ما کمتر از یک درصد بوده است. در سال گذشته این سهم به ۱.۱۷درصد و در سال جاری به ۱.۵۲درصد رسیده و برنامه رساندن این سهم به ۳درصد تا سال ۱۴۰۰ در دستور کار است.

نماگر بازار سهام

۷۷ میلیون ایرانی در لیست یارانه باقی ماندند

جزییات بسته یارانه‌ای دولت

با پیش‌بینی ۴۲۵ هزار میلیارد ریال به عنوان بودجه یارانه نقدی در سال ۹۸، دولت برنامه‌ریزی کرده تا در سال آینده به ۷۷ میلیون و ۸۳۸ هزار نفر یارانه نقدی ماهیانه به مبلغ ۴۵۵۰۰ تومان پرداخت کند.

به گزارش ایبنا، نگاهی به تبصره ۱۴ قانون هدفمند کردن یارانه‌ها نشان می‌دهد که ۱۴۲۶ هزار میلیارد ریال منابع در این بخش در نظر گرفته شده و سهم مصارف سازمان هدفمندسازی یارانه‌ها نیز ۶۲۶ هزار میلیارد ریال یعنی حدود ۴۴درصد کل منابع است.

بر پایه این گزارش، در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸، مبلغ ۴۲۵ هزار میلیارد ریال جهت پرداخت یارانه نقدی پیش‌بینی شده و در عین حال، دولت قصدی برای افزایش مبلغ یارانه نقدی ندارد و همچنان پرداخت ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر نفر در ماه را مدنظر دارد.

برخی نمایندگان مجلس و کارشناسان اقتصادی معتقدند دولت با ثابت نگه داشتن مبلغ یارانه نقدی در سال‌های گذشته، عملا قدرت خرید یارانه ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی را به زیر ۱۰ هزار تومان رسانده و در واقع یارانه نقدی دیگر توانی برای جبران بخشی از هزینه‌های خانوار را ندارد.

در دو سال پیش نیز دولت با فراخوانی به مردم خواستار لغو داوطلبانه درخواست دریافت یارانه نقدی شده بود و انتظار داشت که میلیون‌ها نفر از دریافت‌کنندگان یارانه نقدی از تصمیم قبلی خود انصراف دهند، اما چنین نشد و همچنان بیش از ۷۷ میلیون نفر از افراد جامعه متقاضی دریافت یارانه نقدی هستند.

هرچند در سال‌های اخیر، مجلس برخی تکالیف را برای حذف ثروتمندان از دریافت یارانه نقدی برعهده دولت گذاشته است، اما تاکنون در این زمینه اقدام خاصی از سوی دولت انجام نشده و همچنان می‌توان گفت تقریبا تمامی متقاضیان دریافت یارانه نقدی از آن برخوردار می‌شوند. برای سال آینده نیز هرچند دولت می‌گوید تا سه دهک از گروه‌های برخوردار را از دریافت یارانه نقدی حذف خواهد کرد، ولی احتمالا چنین اتفاقی رخ نخواهد داد.

با رقم ۴۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی که دولت برای اختصاص یارانه نقدی در سال ۹۸ در نظر گرفته، ۷۷ میلیون و ۸۳۸ هزار نفر همچنان در لیست یارانه‌بگیران باقی خواهند ماند. مرکز پژوهش‌های مجلس در تحلیلی عنوان کرده که جداول منابع و مصارف هدفمندی یارانه‌ها نشان می‌دهد که این قانون از اهداف اولیه خود به منظور واقعی کردن قیمت حامل‌های انرژی دور شده و به دلایل سیاسی، در لایحه بودجه سال آینده نیز پیشنهادی برای واقعی کردن قیمت حامل‌های انرژی ارائه نکرده است.

این موضوع عملا نشان می‌دهد که دولت با ادامه روند فعلی پرداخت یارانه نقدی و واقعی نکردن قیمت حامل‌های انرژی، به صادرات فرآورده‌های نفتی به منظور پرداخت یارانه نقدی غیرهدفمند ادامه خواهد داد.

حال باید منتظر ماند که با شرایط عنوان شده، آیا دولت در سال آینده موفق خواهد شد تا از طریق استانداران سراسر کشور و با هماهنگی وزارت کار و ایجاد پایگاه اطلاعات رفاه ایرانیان، نسبت به حذف سه دهک درآمدی بالای جامعه اقدام و منابع حاصل از آن را صرف حذف تدریجی فقر مطلق و همچنین تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام کشور کند؟

هیات اجرایی برگزاری انتخابات هیات مدیره و بازرس اتحادیه های صنفی شهرستان

آگهی فراخوان اعضای اتحادیه صنف فروشندگان و تعمیرکاران تلفن همراه شهرستان شهریار به منظور شرکت در انتخابات هیات مدیره و بازرس

در اجرای ماده ۱۱ آئین نامه اجرایی انتخابات هیات مدیره و بازرس اتحادیه های صنفی بدینوسیله از کلیه اعضاء دارای پروانه کسب آن اتحادیه دعوت می گردد با ارائه اصل پروانه کسب معتبر یا تصویر آن همراه با شناسنامه یا کارت ملی از ساعت ۱۰/۳۰ الی ۱۲ روز چهارشنبه مورخه ۱۳۹۷/۱۱/۰۳ جهت شرکت در انتخابات هیات مدیره و بازرس شخصا به نشانی: شهریار شهرک اداری اداره صنعت، معدن و تجارت مراجعه و نمایندگان مورد نظر خود را از بین افراد ذیل به تعداد ۵ نفر اعضا اصلی ۲ نفر اعضای علی البدل هیات مدیره و ۱ نفر بازرس و ۱ نفر عضو علی البدل بازرس انتخاب نمایند.

اسامی داوطلبان عضویت در هیات مدیره به ترتیب حروف الفبا به شرح جدول ذیل می باشد:

ردیف	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام ونام خانوادگی
۱	مسعود ابراهیمی	۸	حسن قملاقی
۲	حجت اله ارمغانی مشهور	۹	سید سعید موسوی
۳	سعید اسمعیل	۱۰	-
۴	سجاد بیگوند	۱۱	-
۵	محسن صاحب نظری	۱۲	-
۶	سعید علی بابایی	۱۳	-
۷	داود قزلباش	۱۴	-

اسامی داوطلبان به عنوان بازرس به ترتیب حروف الفبا به شرح جدول ذیل می باشد:

ردیف	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام و نام خانوادگی
۱	سعید رستمی	۳	بهنام وثوقی زاد
۲	محمد فرمانی بلال	۴	-

هیات اجرایی برگزاری انتخابات اتحادیه های صنفی شهرستان شهریار ۲۸

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان ایلام

آگهی مناقصه شماره ۸۷۲
احداث مخزن ۲۰۰ متر مکعبی و قسمتی از خط انتقال روستای زید

نوبت اول

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان ایلام در نظر دارد انجام پروژه زیر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران دارای صلاحیت از طرف سازمان مدیریت و برنامه ریزی واگذار نماید.لذا از پیمانکاران واجد شرایط دعوت بعمل میآید جهت دریافت و تکمیل اسناد مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس setadiran.ir مراجعه و در مناقصه پروژه به شرح مشخصات ذیل شرکت نمایند.
جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۲-۲۲۲۹۰۰۱-۰۸۴۳ واحد قراردادها تماس حاصل فرمایید.
۱-موضوع و مکان مناقصه: احداث مخزن ۲۰۰ متر مکعبی و قسمتی از خط انتقال روستای زید-(از توابع شهرستان بدره)
۲- رتبه و رشته لازم: شرکت های حداقل پایه پنج در رشته آب و اشخاص حقیقی رشته آب حداقل پایه ۱
۳- خلاصه حجم کار: لوله گذاری با لوله ۱۶۰ میلیمتر بطول تقریبی ۷۵۰ متر-احداث مخزن ۲۰۰ متر مکعبی
۴- برآورد اولیه (ریال): ۳,۰۶۸,۴۳۰,۶۴۴
۵- مبلغ تضمین بصورت ضمانت نامه بانکی مدت دار ۳ ماهه (بریال): ۱۵۳,۴۲۱,۵۳۲
۶- تاریخ آخرین مهلت فروش اسناد: ۹۷/۱۰/۱۹
۶- تاریخ آخرین مهلت تحویل پاکت (الف) حاوی دو نسخه کپی و اصل ضمانت نامه بانکی، به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب روستایی و بارگذاری پاکت های (الف) و (ب) و (ج) در سامانه ستاد: ۹۷/۱۰/۳۰

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان ایلام ۳۰

مناقصه عمومی یک مرحله ای – نوبت اول

شهرداری خرم آباد در نظر دارد مناقصه عمومی احداث سرویس های بهداشتی سطح شهر را بر اساس موافقت نامه شماره ۴۹۹۰۵۴ مورخ ۹۷/۹/۱۷ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۷/۱۰/۱۲ می باشد.
مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۹ روز چهارشنبه تاریخ ۹۷/۱۰/۱۹
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۹ روز شنبه تاریخ ۹۷/۱۰/۲۹
زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۱ روز یکشنبه تاریخ ۹۷/۱۰/۳۰
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف: آدرس لرستان – خرم آباد- خ ۱۷ شهریور شهرداری مرکزی و تلفن ۳۳۳۲۷۲۱۵ - ۰۶۶
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۴۱۹۳۴ - ۰۲۱
دفتر ثبت نام ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۱۰/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۱۰/۱۹

شهرداری خرم آباد ۲۹

اخبار

شیوه‌نامه اجرایی تشدید مبارزه با احتکار ابلاغ شد

وزیر صنعت، معدن و تجارت، جزییات شـیوه‌نامه اجرایی تشـدید مبارزه با احتکار، اختفا و امتناع از عرضه کالا و گرانفروشـی را ابلاغ کرد. به گزارش ایرنا از وزارت صنعت، معدن و تجارت، به استناد ماده ۴ قانـون تعزیرات حکومتی و ماده ۶۰ قانـون نظام صنفی، احتکار، نگهداری یا اختفای کالا به صورت عمده با تشخیص مراجع ذی‌صلاح و امتنـاع از عرضه آن به قصد گرانفروشـی یا اضرار به جامعه پس از اعلام ضرورت عرضه از سوی وزارت صنعت و سایر مراجع قانونی است. همچنین، اختفا و امتناع از عرضه نیز خودداری از عرضه کالای دارای نرخ رسمی به قصد گرانفروشی یا تبعیض در فروش تعریف شده است.

بر پایه این گزارش، گرانفروشی نیز عرضه یا فروش کالا و خدمات به بهای بیش از نرخ تعیین‌شده توسط مراجع رسمی به طور علی‌الحساب یا قطعی و اجرا نشـدن مقررات و ضوابط قیمت‌گذاری و انجام دادن هـر نوع اقدامات دیگر که منجر به افزایش بهای کالا یا خدمت برای خریدار است معنا شده است. «فهرست کالایی که ضرورت عرضه آن را دولت پیشتر در مردادماه ابلاغ کرده، در این حوزه مد نظر است.»

در این راسـتا غلات شـامل گندم، گندم دامی، جو و برنج سفید، کالاهای اساسـی شامل روغن نباتی ساخته‌شـده، روغن خام، شکر خام و شکر سفید و کره، مواد پروتئینی شامل گوشت قرمز، گوشت مرغ، تخم مرغ و شیرخشک صنعتی و نهاده‌ها شامل جوجه یکروزه، تخم مرغ نطفه‌دار، ذرت دامی، کنجاله سویا، سبوس گندم و دانه‌های روغنی شـامل سـویا، آفتابگردان، کلزا و کانولا است. همچنین مواد اولیه تولید، حبوبات، لوازم خانگی مانند یخچال، یخچال فریزر، ماشین لباسشویی، تلویزیون تولید داخلی و لوازم یدکی و لاستیک سبک و سـنگین نیز در ایـن قالب قرار دارند. این طـرح، کاغذ چاپ، تحریر و روزنامه، انواع پودر شـوینده و مصالح سـاختمانی پرمصرف مانند محصولات فلزی پرمصرف و سیمان را نیز در بر می‌گیرد. براساس این ابلاغیه، ستاد تشدید مبارزه با احتکار کالا می‌تواند بر حسب ضرورت نسبت به تغییر تعداد اقلام یعنی افزایش یا کاهش آن اقدام کند.

معاون وزیر صمت:

خرید مواد اولیه تنها با پروانه بهره‌برداری صورت می‌گیرد

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از اتصال سـامانه‌های مرتبط با خرید محصولات از بورس کالا با پروانه‌های بهره‌برداری در حال فعالیت خبر داد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، فرشاد مقیمی با بیان اینکه اگر در اجرای برخی مکانیسم‌ها همچون ادامه فعالیت واحدهای فاقد پروانه بهره‌برداری به خوبی عمل نشده، نباید ماهیت نهادهای حامی شفافیت از جمله بورس کالا را زیر سوال برد، گفت: در این شرایط، باید نسبت به شناسایی نقاط ضعف در راستای پایش واحدهای فاقد پروانه بهره‌برداری اقدام کنیم که این اقدامات در ماه‌های گذشته، در دستور کار قـرار گرفت. معاون وزیر صنعت، معدن و تجـارت افزود: در واقع بورس کالا زمینه همگرایی تا رسیدن به شفافیت را به حداکثر رساند تا مواد اولیه از این سـاختار اقتصادی به دست تولیدکنندگان واقعی که نیازمند مواد اولیه هسـتند، برسد؛ این در حالی است که با هدف شفاف‌سازی و سهولت در تامین مواد اولیه از سوی صنایع، سامانه‌های مرتبـط لینک شـده و از این پس خرید محصـولات از بورس کالا با پروانه‌های بهره‌برداری در حال فعالیت و مواد اولیه مورد نیاز درج‌شده در پروانه‌ها، انجام خواهد شد. وی یادآوری کرد: در حال حاضر تعداد قابل توجهی از واحدها، فاقد پروانه بهره‌برداری هستند و سالیان سال از فعالیت آنها در کشور می‌گذرد. هرچند ساماندهی این واحدها چندین بار در دستور کار قرار گرفت و زحمات زیادی نیز در این زمینه کشیده شـد، اما این واحدها همچنان مشغول فعالیت هستند. مقیمی اظهار کرد: با اقدامات انجام‌شده تمهیداتی اتخاذ شده است تا امکان دریافت مواد اولیه از سـوی واحدهای فاقد پروانه بهره‌برداری به حداقل برسد که این رویداد به رشد تولید و سهولت تامین مواد اولیه از سوی صنایع پایین دست کمک شـایانی می‌کند؛ این در حالی است که راه‌اندازی بورس کالا براساس یک تکلیف قانونی بوده است و براساس قانون، کالا و مواد اولیه واسطه‌ای به بورس کالا سپرده می‌شود و این تنها تجربه ایران نبوده؛ بلکه یک تجربه جهانی به منظور ایجاد نظم و شـفافیت در دادوستدهاست.

مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی:

۱۴۷هزار تن برنج، روغن و شکر در ۳ ماه پایانی سال توزیع می‌شود

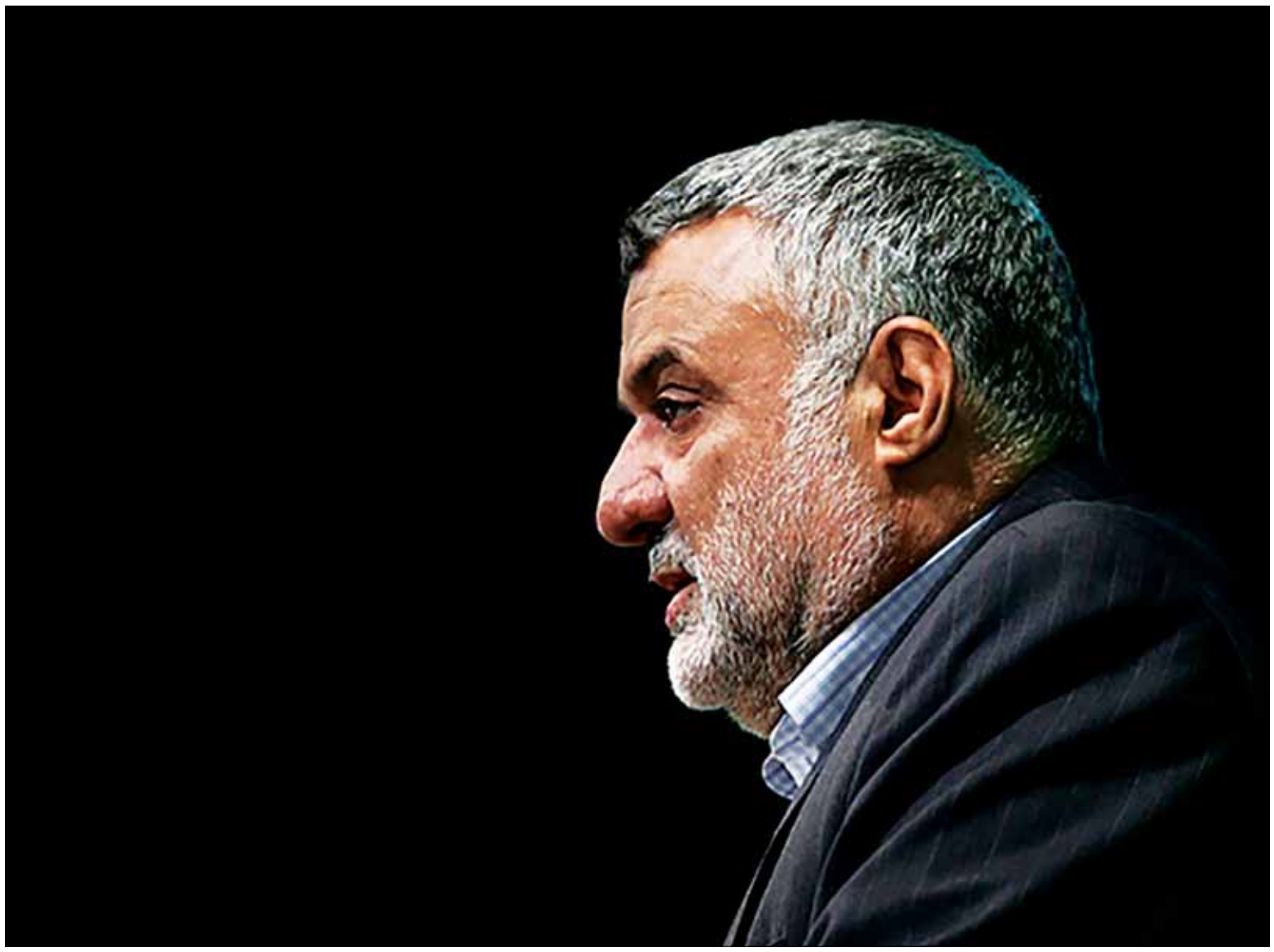
مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران از برنامه‌ریزی برای توزیع ۱۴۷ هزار تن کالای اساسـی برنج، روغن و شکر به منظور تنظیم و برقراری آرامش در بازار در سـه ماه پایانی امسال خبر داد. به گزارش ایرنا، «یزدان سیف» روز دوشنبه در نشستی خبری، افزود: مقرر شده در سـه ماه پایانی امسـال ۵۰ هزار تن برنج، ۵۷ هزار تن روغن خام برای تامین روغن خوراکی و ۴۰ هزار تن شکر برای تنظیم بازار توزیع و عرضه شـود. وی خاطرنشـان کرد: این کالاها بـا نرخ‌های مصوب تنظیم بازاری عرضه می‌شوند.

تامین ۲۰ میلیون تن کالای اساسی

وی اظهار داشت: با توجه به شرایط تحریم‌ها از آغاز سال تاکنون ۲۰ میلیون تن کالای اساسـی تامین شده است که تا به امروز فقط ۸.۵ میلیون تن به مصرف داخلی رسـیده است. سیف ادامه داد: مجموع کالاهای اساسـی مورد نیاز سال آینده نیز تامین شده است و نگرانی در این زمینه نداریم. به گفته این مقام مسئول، در طرح تنظیم بازار ماهانه ۲۰ هزار تن برنج تایلندی درجه یک(گرید A) هر کیلوگرم با قیمـت ۵هزار و ۲۰۰ تومـان و درجه دو (گریدB) با قیمت ۴ هزار و ۲۰۰ تومان در انبارهای شـرکت بازرگانی دولتی در استان‌ها عرضه می‌شود. وی بیان داشت: قیمت برنج تایلندی با مصوبه ستاد تنظیم بازار استان‌ها تعیین و به دست مصرف‌کنندگان می‌رسد. مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران در بخش دیگری از این نشست خبری به موضـوع خرید تضمینی محصولات کشـاورزی پرداخت و گفت: مقدمات آماده‌سـازی فرآیند خریـد و مراکز تحویل خرید تضمینی محصولات کشـاورزی سال زراعی ۱۳۹۷-۹۸ از روز دوشنبه به طور رسمی آغاز می‌شود.

وزیر جهاد کشاورزی:

خودکفایی آرزوی دوری نیست



وزیر جهاد کشاورزی با بیان اینکه تولید و تولیدکننده بیش از هر چیز باید مورد توجه قرار بگیرد، گفت در شرایطی که می‌توانیم نیاز کشور را در داخل تأمین کنیم، نباید در بازارهای خارجی دنبال غذا باشیم.

به گزارش مهر، محمود حجتی در سی و سومین دوره انتخاب و معرفی کشاورزان نمونه کشور اظهار داشت: اگر بتوانیم یک دوم یا یک سوم رکورد کشـاورزان نمونه را در تولید محصولات مختلف داشته باشیم، به وضعیت بسیار خوبی در تولید کشاورزی خواهیم رسید.

وی اضافه کرد: در سـال جاری شـاخص انتخاب کشاورزان نمونه فقط بحث کمیت نبود و مسـائلی مانند مباحث محیط زیستی، بهره‌وری آب، کیفیت و . . . نیز به عنوان شاخص انتخاب مطرح بود.

وزیر جهاد کشاورزی تصریح کرد: در صورتی که ما بتوانیم به یک سوم تولید کشـاورزان نمونه برسیم در صرفه جویی آب و بهره‌وری نیز ارتقای بسیار چشمگیری خواهیم داشت.

حجتی خاطرنشـان کرد: زمانی که ما می‌گفتیم محدودیت آب نداریم و بحث چگونگی مدیریت مصرف مطرح اسـت، برخی گمان می‌کردند به دنبال فشار بیشتر بر منابع آب هستیم. در حالی که کشاورزان نمونه ثابت کردند ما مشکلی در کشور نداریم و این امر تحقق‌یافتنی است.

وی یادآور شد: برخی از سر دلسوزی برای محیط زیست و مسائل مربوط به آب مباحثی را درباره محدودیت تولید و یا عدم تولید مطرح می‌کنند در حالی که اگر ما از کشاورزان نمونه الگوبرداری کنیم، مشکل آب نخواهیم داشت و این نگرانی‌ها نیز بی‌مورد است.

وزیر جهاد کشاورزی اظهار داشت: در شرایطی که برخی کشورها چشم دیـدن ایـران را ندارند چرا باید به جای تلاش بیشـتر برای تقویت تولید داخلی، به دنبال غذا در بازارهای خارجی بگردیم؟

حجتی در بخش دیگری از سـخنان خود با بیان اینکه گندمکار نمونه کشـور امسال موفق شده ۱۳ هزار و ۵۷۱ کیلوگرم گندم در هکتار تولید کند، تصریح کرد: این در حالی اسـت که متوسـط گنـدم دیم و آبی در کشـور ۳ هزار و ۱۰۰ کیلوگرم اسـت. برای گندم دیـم انتظار نداریم که بتـوان کاری انجام داد اما ما ۲میلیون و ۱۰۰ هزار هکتار گندم آبی داریم که می‌توانیم افزایش تولید در واحد سطح را ارتقا دهیم و آن را به میزان نمونه کشوری نزدیک کنیم. بنابراین مطالبی که همواره بزرگان حکومت و از جمله رهبر انقلاب بر آن تأکید دارند، تحقق‌یافتنی است و ما می‌توانیم در تولید محصولات استراتژیک خودکفا شویم.

ابتدای دهه ۹۰ سالانه ۷ میلیون تن گندم وارد می‌کردیم

وی گفت: در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰، سالانه ۶ تا ۷ میلیون گندم وارد کشـور می‌شد، اما اکنون ما وارداتی نداریم و نیازی هم به این کار نیست. امسال نیز با توجه به شرایط امیدوار هستیم که وضعیت بهتری نسبت به سال گذشته در زمینه تولید داشته باشیم.

وی با اشـاره به اینکه کشـاورز نمونه چغندرکار کشور امسال ۱۴۳ تن چغندر در هکتار تولید کرده اسـت، گفت: در سـال ۹۱ چغندرکار نمونه ۱۳۶ تن چغندر تولید کرده بود. وزیر جهاد کشاورزی خاطرنشان کرد: از سـال ۹۲ حدود ۴ میلیون تن چغندر در کشور تولید شد و سال گذشته این عدد به ۸ میلیون تن رسید که باعث شد مشکل شکر کشور حل شود و با افزایش بهره‌وری آب، ما به مرز خودکفایی در این زمینه رسیدیم.

حجتی با تأکید بر اینکه موفقیت کشاورزان نمونه به ما می‌گوید اهداف خودکفایی و تأمین امنیت قضایی تحقق‌یافتنی اسـت، تصریح کرد: اینها آرزوهای دور و دراز و عبثی نیسـت. ما «نه» و «نمی‌شـود» نداریم. بنده به همکارانم نیز می‌گویم که از واژه‌های نه و نمی‌شـود اسـتفاده نکنند و این واژه‌ها را باید از فرهنگ لغات‌مان حذف کنیم. ما همواره باید به ارباب رجوع پاسخ مثبت بدهیم.

باید تولید و تولیدکننده را قبل از هر چیزی مورد توجه قرار دهیم

وزیر جهاد کشـاورزی در بخش دیگری از سـخنان خود با بیان اینکه همواره تلاش می‌کنیم قیمت محصولات از حداقل نرخ تمام‌شده پایین‌تر نیاید که تولیدکننده آسیب نبیند، گفت ما باید تولیدکننده، مصرف‌کننده و همه را با هم ببینیم تا مشکلی ایجاد نشود.

حجتی افزود: ما قیمت‌ها را روزانه و لحظه‌ای ارزیابی و پیگیری می‌کنیم و بنده و همکارانم و همچنین دولت و رئیس جمهور و حتی شخص رئیس جمهور بالا و پایین رفتن قیمت‌ها را پیگیری می‌کند اما باید به این مسئله توجه کرد که محدودیت‌ها و گرفتاری‌ها بسیار زیاد است. وی یادآور شد: زمانی که در موضع مدیریت یک کشـور پهناور هسـتیم، محدودیت‌های زیادی داریم و باید با مدنظر قرار دادن همه، کشور را اداره کنیم.

حجتی اظهار داشـت: با این حال باید تولید و تولیدکننده را قبل از هر چیزی مورد توجه قرار بدهیم چرا که اگر اتفاقی برای تولیدکننده بیفتد، دسـت نیاز ما به سمت خارجی‌ها دراز می‌شود و گرفتاری‌ها بسیار بیشتر خواهد بود.

نیاز به واردات روغن کاهش می‌یابد

وزیر جهاد کشـاورزی با بیان اینکه کلزاکار نمونه کشـور امسال ۷ هزار و ۱۰۰ کیلوگرم کلزا تولید کرده اسـت، گفت: متوسـط کشوری ۲هزار و ۱۰۰ کیلوگرم اسـت. این در حالی اسـت که ما بیشترین وابستگی را در زمینه روغن داریم.

وی افزود: خوشبختانه امسال وضعیت بسیار خوبی در زمینه تولید کلزا داشته‌ایم به طوری که تولید این محصول نسبت به دو سال قبل شش برابر و نسبت به سال قبل دو برابر شد.

حجتی خاطرنشان کرد: با ادامه این روند بعد از چند سال نگرانی زیادی که در زمینه وابسـتگی روغن وجـود دارد، از بین می‌رود و عمل و تجربه کشاورزان این مسئله را به ما ثابت کرده است.

وزیر جهاد کشاورزی با اشاره به ظرفیت ۲میلیون تنی پرورش ماهی در قفس، اظهار داشـت: حتی اگر یک میلیون تن در این زمینه تولید داشته باشـیم رقم بسـیار خوبی است و این در حالی اسـت که کل تولید صید صیادی و پرورش ما بین یک میلیون تا یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن است.

وی بـا بیان اینکه نباید کم‌کاری‌ها و تنبلی‌هـای خود را گردن کمبود ظرفیت و اقلیم بیندازیم، تصریح کرد: برخی مطرح می‌کنند که متوسـط الگوی بارش ما از متوسط جهانی کمتر است. در این مواقع باید سوال کرد در جاهایی که میزان بارش بالاست، چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

وی با ابراز تشـکر از کشاورزان نمونه، ابراز امیدواری کرد همکارانش در بخش تحقیقات، واحدهای تولیدی کشـاورزان نمونـه را به عنوان مراکز نمونه ترویجی و آموزشی برای سایر کشاورزان تبدیل کنند.

براساس بخشنامه معاون فنی و امور گمرکی گمرک

واردات مواد اولیه به مناطق آزاد بدون ثبت سفارش مجاز شد

معاون فنی و امور گمرکی گمـرک ایران اعلام کرد واردات مواد اولیه و قطعات مورد نیاز تولید به مناطق آزاد بدون ثبت سفارش مجاز شد.

به گزارش روابط عمومی گمـرک ایران، مهرداد جمال ارونقی، معاون فنی و امور گمرکی اعلام کرد: واردات مواد اولیه و قطعات مورد نیاز تولید به مناطق آزاد بدون ثبت سفارش مجاز شد.

در این بخشـنامه فهرستی از فهرست ۳۲۴۳ ردیف تعرفه‌ای که ورود آنهـا به مناطق آزاد تجـاری - صنعتی و مناطق ویژه اقتصادی نیازی به ارائه ثبت سفارش ندارد را به گمرکات سراسر کشور ابلاغ و اعلام کرد:

به منظور تسهیل در فرآیند تولید داخلی در کشور، واردات مواد اولیه و قطعات مورد نیاز تولید به مناطق آزاد تجاری – صنعتی و ویژه اقتصادی در چارچوب فهرسـت اعلامی وزارت صنعت، معدن و تجارت، براسـاس مقـررات این مناطـق و بدون ثبت سـفارش در وزارت صنعت، معدن و تجارت، مجاز است.

این بخشنامه شـامل گمرکات اجرایی مستقر در مناطق آزاد کیش، قشـم، چابهار، اروند، انزلی، ارس و ماکو و تمامی مناطق ویژه اقتصادی می‌شود.

متن کامل بخشنامه مهرداد جمال ارونقی، معاون فنی و امور گمرکی گمرک ایران خطاب به گمرکات کشور بدین شرح است:

به پیوسـت تصویـر مصوبـه شـماره ۱۱۸۸۷۵/ت ۵۶۰۲۸ ه. مورخ ۹۷/۰۹/۱۱ هیـأت محترم وزیران درخصوص تسـهیل در فرآیند تولید داخلی در کشور و واردات مواد اولیه و قطعات مورد نیاز تولید به مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی و نامه شماره ۶۰/۲۵۷۴۳۷ مورخ ۹۷/۱۰/۵ وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت متضمن فهرسـت ۳۲۴۳ ردیف تعرفه‌هایی که ورود آنها به مناطق آزاد تجاری – صنعتی و مناطق ویژه اقتصادی نیازی به ارائه ثبت سـفارش ندارد ارسال و اعلام می‌دارد براساس مفاد بند یک مصوبه صدرالاشاره: «به منظور تسهیل در فرآیند تولید داخلی در کشـور، واردات مـواد اولیه و قطعات مورد نیاز تولید به مناطـق آزاد تجـاری – صنعتی و ویژه اقتصادی در چارچوب فهرسـت اعلامـی وزارت صنعت، معدن و تجارت، براسـاس مقـررات این مناطق و بدون ثبت سـفارش در وزارت صنعت، معدن و تجارت، مجاز اسـت.» خواهشـمند است دستور فرمایید با رعایت کامل مقررات بررسی و اقدام نمایند. بدیهی اسـت ورود کالاهای فهرسـت مزبور به سرزمین اصلی از مناطق یادشده مستلزم رعایت کامل مقررات مربوطه است.

ارونقـی، معاون فنـی و امور گمرکی گمرک ایـران همچنین از اقدام اورژانسی گمرک برای تعیین تکلیف کالاهای انباشته‌شده در بنادر خبر داد و اعلام کرد: تیم فنی دفاتر ستادی گمرک به سرپرستی اینجانب از شنبه در بندر شهید رجایی مستقر می‌شود.

وی افزود: من به همراه مدیران و معاونین دفاتر ستادی از شنبه هفته آینده در گمرک شهید رجایی حضور یافته و مشکلات و مسائل گمرک مذکور را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

ارونقی گفت: انتظار داریم صاحبان کالا و مراجعین هرگونه مشـکلی در روند انجام تشریفات کالاهای خود در تمامی رویه‌های گمرکی دارند به اینجانب منعکس یا در گمرک مذکور حضور داشـته باشند تا به این مشـکلات رسیدگی و در صورت امکان نسـبت به رفع مشکل و در غیر این‌صورت نسبت به پیگیری آنها از مراجع ذی‌ربط اقدام شود.

آیا خودروهای انحصاری مشمول قیمت‌گذاری جدید می‌شوند؟

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه نوسانات ارزی و بعد روانی باعث افزایش قیمت خودرو در ماه‌های اخیر شده است، درباره سازمانی که مسئول قیمت‌گذاری خودرو است نیز توضیحاتی ارائه داد. به گزارش خانه ملت، ولی ملکی با اشاره به تعریف خودروسازان از خودروهای انحصاری، گفت: تیپ سمند، پژو، تیبا و پراید خودروهای انحصاری هستند چراکه تنها دو شرکت خودروساز مسئولیت تولید آنها را برعهده دارند از سوی دیگر بیش از ۸۰درصد خودروی مصرفی جامعه را تشکیل داده و پرتیراژ هستند.

قیمت‌گذاری خودرو در اختیار سازمان حمایت مصرف‌کننده و ستاد تنظیم بازار است

نماینده مردم مشکین‌شهر در مجلس شورای اسلامی افزود: پیش از افزایش قیمت خودرو قیمت‌گذاری خودروهای انحصاری توسط شورای رقابت انجام می‌گرفت در حالی‌که اخیرا و براساس مصوبه شورای عالی اقتصاد قیمت‌گذارها در این حوزه در اختیار سازمان حمایت مصرف‌کننده و ستاد تنظیم بازار است.

کدام خودروها مشمول قیمت‌گذاری نمی‌شوند؟

این نماینده مردم در مجلس دهم بیان کرد: به جز سمند، پژو، تیبا و پراید سایر خودروها مشمول قیمت‌گذاری‌ها نیستند به طور مثال خودروی L۹۰، سراتو و MVM که یک درصد بازار خودرو را در دست داشته و مصرف عامل ندارند قیمت‌گذاری نمی‌شوند.

وی با بیان اینکه در گذشته خودروهایی که کمتر از ۴۵ میلیون تومان بود مشمول قیمت‌گذاری قرار می‌گرفت اما در حال حاضر با افزایش قیمت خودرو این مبلغ حدودا ۶۰ میلیون در نظر گرفته می‌شود، اظهار کرد: به زعم وزیر صنعت، معدن و تجارت حدود یک میلیون ثبت‌نام برای خودروهای انحصاری در پیش‌فروش‌ها انجام گرفته است به همین دلیل خودروسازان موظفند ۸۰درصد تولیدات خود را برای اجرای این تعهدات اختصاص دهند و فقط می‌توانند ۲۰درصد باقی‌مانده را در پیش‌فروش‌های جدید به فروش رسانند.

ملکی با اشاره به دلایل گرانی خودرو در ماه‌های اخیر، بیان کرد: خودرو مجموعه‌ای از قطعاتی مانند موتور، گیربکس، دیفرانسیل، بدنه، لاستیک، چرخ و... است به همین دلیل نمی‌توان تنها کارخانه‌های خودروسازی را مقصر گرانی خودرو دانست.

انتشار خبر خوش برای خریداران خودرو با موعد تحویل نیمه اول سال

در طول چند ماه اخیر داستان تکراری تأخیر در تحویل خودروهای خریداری‌شده برای مشتریان مشکلات زیادی را به وجود آورده است. از یک طرف خودروساز به بهانه اعمال افزایش قیمت‌ها تمایلی به تحویل خودروها در زمان مقرر به مشتریان ندارد از طرف دیگر هم مشتریان خواستار تحویل خودروهای ثبت نامی خود هستند، اما کسی به اعتراضات آنها توجه نمی‌کند و فقط در این شرایط شاهد تجمع خریداران روبه‌روی شرکت‌های خودروساز هستیم.

به گزارش تسنیم، البته اخبارهای مختلف در اعلام قیمت‌های جدید هم بلاتکلیفی خریداران خودرو را در تحویل محصولات خود بیشتر از گذشته کرده است. عمده خریداران امروز با این پرسش روبه‌رو هستند که با چند ماه تأخیر هنوز خودروهای پیش‌خرید شده را تحویل نگرفته‌اند حال با اعمال قیمت‌های جدید چرا باید هزینه بیشتری را به خودروسازان پرداخت کنند مگر نه اینکه خودروساز در تحویل خودرو بدقول بوده چرا مشتریان باید تاوان این موضوع را با پرداخت هزینه بیشتر پرداخت کنند.

در جدیدترین اخبار گویا قرار است در غالب ابلاغیه اعمال افزایش قیمت‌ها تکلیف خریداران بلاتکلیف خودرو هم مشخص شود به نحوی که آن دسته از خریدارانی که زمان تحویل خودروهای آنها در بخش خودروهای پرتیراژ قبل از شهریورماه ۹۷ هست تحویل خودروهای آنها با قیمت‌های قبلی انجام خواهد شد، اما آن دسته از خریدارانی که تحویل خودروهای آنها بعد از شهریورماه ۹۷ است محصولات خود را با قیمت‌های جدید و البته ضمن محاسبه سود تأخیر و مشارکت تحویل بگیرند.

تولید سواری در آذرماه ۷۲درصد کاهش یافت

طبق جدیدترین آمار اعلام شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، تولید انواع خودروی سواری در آذرماه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۷۲درصد کاهش یافته است.

به گزارش ایسنا، در این مدت تولید انواع خودروی سواری از ۱۳۶ هزار و ۸۲۸ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۳۸ هزار و ۲۷۵ دستگاه در آذرماه امسال رسیده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۷۲درصد کاهش داشته است. بر این اساس تولید انواع خودروی سواری در گروه صنعتی ایران خودرو با کاهش ۷۰.۵درصدی همراه بوده و از ۶۵ هزار و ۷۶۹ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۱۹ هزار و ۳۷۲ دستگاه رسیده است.

همچنین مجموع تولید خودروهای سواری در گروه خودروسازی سایپا در آذرماه امسال ۱۳ هزار و ۵۵۲ دستگاه بوده که نسبت به تولید ۵۸ هزار و ۸۷۹ دستگاهی آذرماه سال گذشته، کاهش ۷۷درصدی تولید این شرکت را نشان می‌دهد.

بعد از آن شرکت کارمانیا با تولید ۳۵ دستگاه خودروی سواری در آذرماه سال جاری در مقابل ۱۶۰ دستگاه خودروی تولیدی در مدت مشابه سال گذشته، کاهش ۷۸.۱درصدی در تولید داشته است.

علاوه بر این تولید خودروسازی مدیران در آذرماه امسال ۱۹۱۸ دستگاه بوده است که نسبت به تولید ۷۳۳۹ دستگاهی در مدت مشابه سال گذشته، کاهش ۷۳.۹درصدی داشته است.

گروه بهمن و کرمان موتور نیز در آذرماه امسال با کاهش تولید روبه‌رو شده‌اند که بر این اساس کرمان موتور با تولید ۲۴۴۲ دستگاه خودروی سواری، کاهش تولید ۲۷.۹درصدی داشته است، چراکه در آذرماه سال گذشته میزان تولید این شرکت، ۳۳۸۸ دستگاه بوده است.

همچنین گروه بهمن نیز در آذرماه امسال کاهش تولید ۵۵درصدی داشته و ۵۵۵ دستگاه خودروی سواری تولید کرده است در حالی که در آذرماه سال گذشته ۱۲۳۴ دستگاه خودروی سواری تولید کرده بود.

در این میان صنعت خودروی آذربایجان (AZVICO) در آذرماه امسال کاهش تولید ۱۰۰درصدی داشته است چرا که این شرکت در آذرماه سال گذشته ۲۷ دستگاه سواری تولید کرده بود در حالی که در مدت مشابه امسال هیچ تولیدی نداشته است.

اخبار

سازمان حمایت به ایران خودرو و سایپا بابت افزایش قیمت اخطار داد

در هفته‌های اخیر دو شرکت ایران خودرو و سایپا با انتشار لیست جدید محصولات خود در دی‌ماه قیمت تعدادی از خودروهای خود را افزایش دادند. به نحوی که ایران خودرو در ۲ دی‌ماه امسال قیمت جدید ۵ خودروی خود شامل هایما اس۵، پژو۲۰۷ دستی، پژو پارس اتوماتیک، دانگ فنگ اچ۳۰ کراس و دنا پلاس را اعلام کرد.

به گزارش ایران جیب، علاوه بر این در ۸ دی‌ماه هم این شرکت خودروساز در ادامه تغییرات قیمت انواع محصولات خود قیمت‌های جدید دنا و سوزوکی را اعلام کرد. شرکت سایپا هم در ششم دی ماه امسال قیمت جدید ۴ خودروی سراتو ۱۶۰۰ آپشنال، سراتو ۲۰۰۰ آپشنال، چانگان و پراید ۱۵۱SE را منتشر کرد.

افزایش قیمت این خودروها توسط شرکت‌های خودروسازی در حالی انجام شده که سازمان حمایت با ارسال نامه‌ای به آنها اخطار داده است. براساس نامه اخطاری سازمان حمایت به شرکت‌های خودروساز هنوز قیمت‌های این دو شرکت با ضابطه‌های قیمت‌گذاری سازمان حمایت تطبیق داده نشده و بر همین اساس نباید اجرایی شود.

۳۶کانتیر لوازم یدکی سیتروئن C۳ از سوی سایپا وارد کشور شد

در روزهای گذشته شرکت سایپا سیتروئن تعدادی از خودروهای سیتروئن سی ۳ ثبت نامی خود را بعد از چند ماه تاخیر تحویل مشتریان داد. یکی از دلایل عدم تحویل به موقع خودرو از سوی سایپا موارد مرتبط با تحریم و تامین قطعات خودرو اعلام شد، اما آیا خودرویی که برای ساخت آن با مشکل تامین قطعات روبه‌رو شده بود برای ارائه خدمات پس از فروش در آینده دچار مشکل نخواهد شد؟

به گزارش عصر ایران، مومنی معاون بازاریابی و فروش شرکت سایپا سیتروئن در مورد موارد فوق و اینکه چه تدابیری برای ارائه خدمات پس از فروش و ارائه قطعه برای سرویس‌دهی به خودروهای سیتروئن سی ۳ اندیشه شده است، گفت: موضوع تامین قطعات و ارائه خدمات پس از فروش از جمله مواردی بود که شرکت نسبت به آن حساس بوده و لذا با پیش‌بینی این مورد ما سفارش‌گذاری قطعات را انجام داده و به میزان لازم لوازم یدکی این خودرو وارد کشور شده است.

وی ادامه داد: شرکت سایپا -سیتروئن ۳۶ کانتینر از کل قطعات یدکی سیتروئن سی ۳ را وارد ایران کرده است که این محموله داخل گمرک بوده و در مرحله ترخیص قرار دارد.

معاون بازاریابی و فروش شرکت سایپا سیتروئن با بیان اینکه با همکاری دفتر منطقه‌ای سیتروئن در زمینه سفارش‌گذاری دوباره نیز اقدام می‌کنیم، ادامه داد: قطعات و لوازم یدکی خودرو جزو مورد تحریم تلقی نمی‌شود و لذا ما برای ارائه خدمات پس از فروش علاوه بر قطعاتی که وارد کرده‌ایم با همکاری دفتر منطقه‌ای سیتروئن سفارش‌گذاری جدید نیز گذاشته‌ایم و لذا مالکان سیتروئن سی ۳ مشکلی برای ارائه خدمات پس از فروش ندارند.

مشکل ترخیص قطعات خودرو همچنان باقی است

به گفته رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی، همچنان مشکلات ترخیص قطعات خودرو از گمرک حل نشده است.

چندی پیش حجم زیادی از مواد اولیه و قطعات نیم‌ساخته قطعه‌سازان در گمرک مانده و ترخیص آنها با مشکل مواجه شده بود. این وضعیت باعث ایجاد مشکل در فرآیند تولید قطعه‌سازان و در نتیجه خودروسازان شد.

طبق پیگیری‌ها برای اطلاع از آخرین وضعیت این موضوع، محمدرضا نجفی‌منش - رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی - در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: در برخی موارد گمرک همکاری‌ها را آغاز کرده اما همچنان ترخیص قطعات از گمرک به‌طور کامل انجام نشده است.

وی افزود: البته شایان ذکر است که مشکل اصلی از سوی گمرک نبوده و مشکل مجموعه قواعدی است که برای گمرک گذاشته شده و موجب گرفتاری شده و کار را متوقف کرده است.

نجفی‌منش تصریح کرد: این موضوع «دور باطل» است. اگر کالایی وارد شود، بایستی ارز آن را بانک مرکزی تخصیص دهد. بخواهند ارز بگیرند باید به وزارت صنعت، معدن و تجارت مراجعه شود تا تخصیص صورت گیرد که البته تخصیص و دریافت ارز به بانک مرکزی ارجاع می‌شود؛ در نهایت هم بانک مرکزی یا ارز نمی‌دهد یا اصلا ندارد که تخصیص دهد؛ لذا دور، دور باطل باقی می‌ماند.

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی ادامه داد: هنگام ترخیص کالای واردشده، شماره ارز دریافت‌شده از بانک مرکزی طلب می‌شود، این شماره تنها زمانی در دست است که ارزی دریافت شده باشد، بنابراین وقتی ارزی تخصیص نیافته، شماره‌ای هم در کار نیست پس ترخیص کالا صورت نمی‌گیرد و کالا همچنان سردرگم باقی می‌ماند.

وی در رابطه با تولید ناقص خودروها نیز گفت: تولید ناقص خودرو همچنان صورت می‌گیرد ضمن اینکه البته تولید به صورت کلی بسیار کاهنده شده و شاید به یک سوم ظرفیت نیز رسیده است که اگر هرچه سریع‌تر مورد بررسی قرار نگیرد، موجب گرفتاری‌های بیشتر خواهد شد. نجفی‌منش با تاکید بر اینکه عمده فشار روی قطعه‌سازان است، اظهار کرد: طبق بررسی‌های انجام‌شده، در چند ماه اخیر حدود ۳۷درصد نیروهای مشغول در قطعه‌سازی تعدیل شده‌اند که دربردارنده خبری بسیار بد برای این صنعت و در نهایت کشور است.

جشنواره آیدیران به‌عنوان یکی از مبادی پذیرش شرکت‌های خلاق معرفی شد

جشـــنواره مســـابقات ملی طراحی صنعتی ایران «آیدیران» که ۱۴ دی ماه ۹۷ در حوزه هنری تهران برگزار می‌شـــود، به‌عنـــوان یکی از مبادی پذیرش شرکت‌های خلاق معرفی شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رســـانی معاونت علمی و فناوری ریاســـت جمهوری، جشـــنواره مســـابقات ملی طراحی صنعتی ایران «آیدیران» که در چهار دســـته لوازم منزل، تجهیزات و ابزارآلات و فضای کار، مبلمان شهری و مبلمان و دکوراسیون داخلی برگزار می‌شود، به عنوان یکی از مبادی پذیرش شـــرکت‌های خلاق به دبیرخانه برنامه توسعه زیســـت‌بوم شرکت‌های خلاق معرفی شد.

دریچـــه

زمان‌هایی که باید در کسب و کار خود پاسخ مثبت یا منفی بدهید

استارتاپ‌ها در مرحله شروع به کار با ریسک کمتری رو به رو هستند و می‌توانند تصمیمات بیشتری اتخاذ کنند، اما وقتی کسب و کار به پیشرفت می‌رسد باید کنترل بیشـــتری روی این مسئله انجام بگیرد. باید به عنوان مدیر کسب و کار بدانید چه زمانی «نه» بگویید.

برایان هالیگان، مدیرعامل و مؤســـس کمپانـــی نرم‌افزاری HubSpot، تجربـــه زیادی در امور مربوط به بازاریابی دارد و معتقد اســـت «نه» گفتن تأثیر زیادی در پیشرفت کسب و کارش داشته است. او در ادامه درباره این موضوع صحبت می‌کند.

وقتی شرکت HubSpot را تأســـیس کرده بودیم من عادت داشتم به همه چیز چون طرح‌ها و ایده‌های جدید پاسخ مثبت بدهم. این مسئله به من و کارمندان کمک کرد تا تمام کارها را با ســـرعت بیشتری جلو ببریم. ما تمام تلاش‌مـــان را به کار گرفتیم تا به جایگاه خوبی در عرصه بازاریابی محصولات دست یابیم و مشتریان بیشتری جذب کنیم. هدف‌مان این بود با ترکیب چند ویژگی به راه‌حل‌های جدیدی برسیم و این مسئله سبب شد فرصت خوبی برای یادگیری در اختیار داشته باشیم.

ابزار رتبه‌بندی سایت اصلی‌ترین محصول شرکت بود و هر پیشنهادی که برای توسعه محصول داده می‌شد را سریعاً می‌پذیرفتم. برای مثال، یکی از ویژگی‌ها امکانی بود که میزان درگیری مشـــتریان را با محصول به نمایش می‌کشید. طی زمان، انرژی‌ای که برای کار صرف کرده بودیم بیشتر خودش را نشان داد و کارمندان‌مان چند درصد افزایش یافت. در آن زمان شرکت در مرحله ابتدایی کار خود بود و «بله» گفتن به همه چیز سبب رشد فزاینده‌ای شـــد، اما باید بدانید، این اســـتراتژی در طولانی مدت جوابگو نیست و باید واژه «نـــه» را به دامنه لغات خود اضافه کنید. به همه چیز «بله» گفتن در شرکت‌های بزرگ منجر به نابودی و ورشکستگی می‌شود. من از سه راهکار استفاده کردم تا بتوانم تعادل بیشتری در تصمیماتم داشته باشم.

همه چیز را بنویسید

از بهتریـــن ابزارهایـــی که به من کمک کرد تا به عنوان مدیر اســـتارتاپ عملکـــرد بهتـــری از خود نشـــان دهم، ایجـــاد فایل یک صفحـــه‌ای با نام MSPOT بـــود. در ایـــن فایل، مأموریـــت و هدف از ایجاد کســـب و کار، زمینه‌هایـــی که در آن خدمت می‌کردیم، پروژه‌هایی که می‌خواســـتیم در آینـــده دنبال کنیم، پروژه‌هایی که قرار بود کنار بگذاریم و روند ســـنجش پیشرفت را متذکر می‌شدیم. سخت‌ترین قسمت فایل مربوط به پروژه‌هایی بود که باید کنار می‌گذاشـــتیم؛ چرا که تصمیم گرفته بودیم در انجام چند کار کوچک‌تر بهترین باشیم. برای مثال، راه‌اندازی دفتر بین‌المللی تا پایان سال از جمله پروژه‌هایی بود که باید کنار می‌گذاشتیم؛ زیرا انجام پروژه‌های بین‌المللـــی هیچ فایده‌ای نداشـــت. در آن زمان ۱۰درصد کســـب و کار ما مربوط به ۳۰۰مشتری غیرآمریکایی از ۳۰ کشور مختلف بود.

در این برهه، مشـــتریان بین‌المللی ما اســـتقبال زیـــادی کردند؛ زیرا ما خدمات موردنظرشان را با نرخ کمتری انجام می‌دادیم. تمام شواهد حاکی از آن اســـت باید بخش مربوط به مشـــتریان بین‌المللی را گسترش دهیم. مشـــتری‌های شـــرکت ما به دو دسته تقسیم می‌شدند. دسته اول کسب و کارهای کوچک و دسته دوم کسب و کارهایی با سایز متوسط که هدف‌شان این بود بازدیدکنندگان سایت را به مشتری تبدیل کنند. در آن زمان قادر نبودیم روی دو پروژه یعنی توسعه محصولات و راه‌اندازی دفتر بین‌المللی متمرکز شـــویم. علاوه بر آن، بخش مربوط به مشتریان خارجی شرکت در موقعیت خوبی بود و نمی‌توانســـتیم زندگی تعدادی از کارمندان به همراه خانواده‌های‌شـــان در شـــهر لندن را فراهم کنیم. به همین خاطر، تصمیم گرفتیم سال بعد دفتر جدیدی راه‌اندازی کنیم و تمرکز خود را روی توسعه محصولات مرتبط با بازاریابی بگذاریم. پس پروژه مربوط به تأســـیس دفتر بین‌المللی را در فایل MSPOT بدین صورت وارد کردیم:

من با اشتیاق فراوان به دنبال آن هستم دفتر بین‌المللی شرکت را تأسیس کنیم، اما اجرای این پروژه هزینه‌های زیادی دربر خواهد داشت؛ پس تصمیم گرفتم این پروژه را در ســـال بعد انجام دهم تا در ســـال جاری تمام تمرکز خود را روی یافتن بهترین روش‌های بازاریابی بگذارم. اکنون تصمیمی که برای آن احســـاس پشـــیمانی می‌کنم این است، ما تصور می‌کردیم تمرکز روی مشتریان خارجی تصمیم خوبی است، اما اکنون متوجه شدم اینچنین نبوده است.

در صورت لزوم و با جدیت «نه» بگویید

ما در شرکت از ایده‌های نو و خلاقانه استقبال می‌کنیم. به طور معمول، عملکرد خوبی در تصمیم‌گیری‌ها از خود نشان می‌دهیم و هر فردی در این تصمیم‌گیری‌ها نقش داشته باشد تلاش می‌کند عملکرد خوبی به نمایش بگذارد. با این حال گاهی برخی کارمندان به سراغم می‌آمدند و می‌گفتند می‌خواهند تغییراتی در تصمیمات اتخاذشده اعمال کنند. من هم در بیشتر مواقـــع و وقتی تمام اعضای تیم حضور نداشـــتند با آنها موافقت می‌کردم. این ســـبب می‌شد دوباره اعضای تیم دور هم جمع شوند و درباره تغییرات ایجادشـــده اظهارنظـــر کنند. بعد از مدتی دریافتم ایـــن کار بدون توجه به اینکه مربوط به کار شرکت‌های بزرگ یا کوچک باشد، هزینه اضافی برای شرکت در بر دارد. پس در تصمیم‌گیری‌ها تجدید نظر کردیم و به اهمیت «نه» گفتن پی بردیم. این رویکرد جدید به ما کمک کرد روی راه حل‌های اتخاذشده تمرکز کنیم و از اتلاف وقت و انرژی کارمندان جلوگیری کنیم. همچنین این مسئله سبب شـــد کارمندان بتوانند ایده‌های جدید خود را به فایل MSPOT اضافه کنند و به راحتی بتوانند این فایل را پر کنند.

با جدیت «بله» بگویید

بخشـــی از فایـــل MSPOT مربوط بـــه پروژه‌هایی بود کـــه هر کارمند می‌خواســـت در ســـال جدید روی آنها کار کند. پروژه‌هایی که باید با تمام جدیت دنبال شوند و هیچ راه بازگشتی هم ندارند. وقتی در مرحله ابتدایی کسب و کار بودیم شرایط متفاوت بود و بدون توجه به درست یا اشتباه بودن یک تصمیم، می‌توانیم نتیجه‌گیری سریعی داشته باشیم. ما یک تصمیم را زیر ذره بین می‌بردیم و اگر به این نتیجه می‌رســـیدیم به دستاورد مطلوب نمی‌رسد کل پروژه را منحل می‌کردیم. برای مثال، ارائه ابزار رتبه‌بندی سایت از جمله پروژه‌هایی بود که به شکست خورد و به راحتی آن را کنار گذاشتیم.

جدیت برای «بله» گفتن و استقبال از کارهای جدید، به کارآفرین کمک می‌کند بتواند محصول مناسبی وارد بازار کند، اما وقتی از مرحله استارتاپ گذر می‌کند، هر تصمیم اشـــتباه می‌تواند خســـارت‌های جبران‌ناپذیری به کســـب و کار ما وارد کند. ما می‌توانیم در مرحله اســـتارتاپ ریسک کنیم و بدون هیچ بررســـی به ســـراغ پروژه‌های جدید برویم، اما وقتی از مرحله بعد گذر می‌کنیم در تلاش هســـتیم اطلاعات را تحلیل کنیم تا با قطعیت بیشتری تصمیم‌گیری کنیم.

اســـتارتاپ HubSpot توانست با «نه» گفتن به پیشرفت قابل توجهی برسد. ما چند نرم‌افزار موفق برای بازاریابی ارائه دادیم و توانستیم در عرض یک ســـال مشـــتریان خود را ۴۲درصد افزایش دهیم. بعد از چند سال، در سال ۲۰۱۳ میلادی، پروژه بین‌المللی شدن را اجرا و دفتر جدیدی در شهر دوبلین ایرلند تأسیس کردیم.

منبع: hbr/ucan

فرصتی برای توسعه استارتاپ‌های نوپا در حوزه همگرا

حمایت از استارتاپ‌های حوزه همگرا و معرفی آنها به سرمایه‌گذاران یکی از اقداماتی اســـت که توســـط مرکز فناوری‌های همگرای معاونت علمی با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی انجام می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاســـت جمهوری، در ســـال تحقیقات زیادی توســـط محققان در کشـــور انجام می‌شـــود که اکثـــر آنها در مرحلـــه ثبت پتنـــت، تولید مقالـــه یا نمونه اولیه باقی می‌مانند. این در حالی اســـت که بســـیاری از این تحقیقات قابلیت تبدیل به محصول را دارند. البته علاوه بر این سازوکار به‌هم‌رســـانی توســـعه‌دهندگان فنـــاوری و توسعه‌دهندگان کسب و کار به غیر از حوزه ICT در سایر حوزه‌ها ایجاد نشده است.

از ایـــن رو مرکـــز فناوری‌هـــای همگرای معاونت علمی با هدف شناســـایی اســـتارتاپ‌های فعـــال در این حوزه و کمک به تجاری‌ســـازی دســـتاوردهای آنها فراخوان نوپاهای همگرا را منتشـــر کرده اســـت. با این اقدام شناسایی اســـتارتاپ‌های فعال در حوزه فناوری‌های همگرا و معرفی آنها به شتابدهنده‌ها و مراکز حامی توسعه محصول با شتاب بیشتری پیش می‌رود.

نخستین فراخوان نوپاهای فناوری‌های همگرا اواسط اردیبهشت‌ماه امسال، توسط مرکز راهبردی فناوری‌های همگـــرای معاونـــت علمـــی و بـــا حمایت ســـتاد فرهنگ‌ســـازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی منتشـــر شـــد و تا مردادماه اســـتارتاپ‌ها برای ارســـال طرح‌های خود مهلت داشـــتند. بر این اســـاس ۱۶۰ طرح از ســـوی اســـتارتاپ‌ها به دبیرخانه مرکز ارسال شد که پس از دو مرحله داوری در نهایت ۲۷ اســـتارتاپ انتخاب شدند که به صورت دو گروه مجزا که هر یک متشـــکل از ۱۴اســـتارتاپ بود دوره پیش شتابدهی را آغاز کردند. دوره پیش شـــتابدهی برای گروه اول به اتمام رســـیده که در طول آن هفت استارتاپ با موفقیت دوره را تمام کردند و شش استارتاپ موفق به جذب ســـرمایه‌گذار شدند. ۱۴ اســـتارتاپ دیگر (گروه دوم) نیز در حال گذراندن مرحله پیش شتابدهی هستند.

عزم دانشگاه‌ها مهم‌ترین لازمه تحقق زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت برای توسعه زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری، کســـب و کارهای دانش‌بنیان و استارتاپی باید دانشگاه را مهد شکل‌گیری و تحول خود بدانند و این موضوع نیازمند اراده و عزم دانشگاه‌ها است.

به گـــزارش پایـــگاه اطلاع‌رســـانی بنیاد ملی نخبگان، ســـورنا ستاری، معاون علمی و فنـــاوری رئیـــس جمهـــوری در بازدیـــد از دانشـــگاه فردوســـی مشـــهد با اشاره به ضرورت عزم جدی دانشگاه‌ها در حمایت از گسترده‌شـــدن زیست‌بوم کارآفرینی گفت: جهت‌گیری که در دانشـــگاه برای حمایت از کســـب و کارهای استارتاپی دانش‌بنیان صورت گرفته است زمینه‌ساز تحول جدی استان خواهد بود.

ســـتاری با تأکید بر اینکه دانشـــگاه باید مهـــد کســـب و کارهـــای دانش‌بنیـــان و اســـتارتاپی باشـــد، ادامه داد: در دانشگاه فردوســـی مشهد مدل‌های موفـــق و بومی حمایت دانشـــگاه از کســـب و کارهای اســـتارتاپی و دانش‌بنیان با حمایت بخش خصوصی پیاده‌ســـازی شـــده است که می‌توانـــد به عنوان الگوی مناســـبی برای مراکز علمی و دانشـــگاهی قرار گیرد.

رئیس بنیاد ملی نخبگان با اشـــاره به حمایـــت از ثبت اختراعات و پتنت‌هـــای بین‌المللی گفـــت: معاونت علمی تـــا ۹۰درصد هزینـــه ثبت پتنت بین‌المللـــی را توســـط کانون‌هـــای ثبت پتنت این معاونـــت حمایت می‌کند. این گام در راســـتای حمایـــت معاونت علمی از توســـعه فناوری‌ها و صـــادرات صورت می‌گیرد.

ســـتاری، حمایـــت معاونـــت علمـــی و فناوری از توســـعه زیســـت‌بوم کارآفرینی و نوآوری را یادآور شـــد و گفت: با وجود تمام محدودیت‌های مالی و مشکلاتی که کشـــور با آن دســـت و پنجه نرم می‌کند، وظیفه خود می‌دانم از گســـترده شدن فرش زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری زیر پای فعالان دانش‌بنیان و اســـتارتاپی حمایت کنم چراکه این موضوع یک لازمه حیاتی برای پیشرفت کشور است.

لری رابرتس از بنیانگذاران اینترنت درگذشت

اینترنت روز گذشته یکی از اولین معمارانش به نام « لری رابرتس » را از دست داد.
به گزارش دیجیاتو، رابرتس که به عنوان مدیر برنامه نسخه اولیه اینترنت به نام «پروژه ارپانت» فعالیت داشت در سن ۸۱ سالگی از دنیا رفت. اگرچه او به اندازه «تیم برنرزلی»، «باب کان» یا «وینت سرف» مشهور نشد ولی تصمیمات کلیدی‌اش بر شکل‌گیری و عملکرد اینترنت تاثیر انکارناپذیری داشته‌اند.
مفهوم شبکه‌ای متشکل از کامپیوترها پس از مطالعه مقاله «جی. سی. آر. لیکلیدر» به ذهن رابرتس خطور کرد. یادداشت‌های لیکلیدر به ایده شبکه بین کهکشانی می‌پرداخت که در آن کاربران از سراسر جهان به یکدیگر متصل شده و به برنامه‌ها و داده‌ها دسترسی پیدا می‌کردند.
در آن زمان بخش تکنیک‌های پردازش اطلاعات آرپا به دنبال لینک کردن سیستم‌های تحقیقاتی به هم بود و در نهایت رابرتس به عنوان معمار ارشد این پروژه انتخاب شد. البته وی ابتدا به مشکلاتی برخورد اما در نهایت با اتکا به پیشنهادات یکی از همکارانش شبکه اولیه را پیاده‌سازی کرد و از آن مهم‌تر به استفاده از سوییچینگ بسته‌های کوچک داده روی آورد.
در این روش مسیر خاصی برای بسته پیش‌بینی نشده و خطوط ارتباطی بین گروه‌ها به صورت مشترک مورد استفاده قرار می‌گیرند. در نتیجه هر بسته براساس اولویت‌ها مسیر مناسب را پیدا می‌کند.
رابرت در سال ۱۹۷۳ ارپا را ترک کرد اما این پایان نقش‌آفرینی او در توسعه اینترنت نبود و با تاسیس شرکتی به نام «تله‌نت» به تجاری‌سازی فناوری سوییچینگ بسته‌های داده پرداخت. وی پس از مدتی نیز روی بهبود کیفیت شبکه‌سازی اینترنت تمرکز کرد. از جمله شرکت‌های دیگر او «کاسپین نتورکس» و «اناگرام» هم به نوبه خود به ارتقای کیفیت سرویس‌های فناوری نظیر استریم ویدئو کمک کردند.
شاید بسیاری از کاربران لری رابرتس را نشناسند، اما دستاوردهای او برای همیشه در سراسر اینترنت به یادگار مانده‌اند.

بخش سنتی نمی‌تواند با ایده‌های نو مقابله کند

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت مردمی که در شهر زندگی می‌کنند باید مشکلات خود را از طریق کارآفرینی حل کنند، مسائل شهر را باید خود مردم حل کنند و شرکت‌های چند هزار میلیاردی به واسطه حل این مشکلات داشته باشند. به گزارش ایرنا، سورنا ستاری اظهار داشت: با پیروی از ایده‌های دیگران به جایی نمی‌رسیم، هنر در خلاقیت و نوآوری است و اگر مدیریت شهری و سایر مجموعه‌های شهری محیطی برای فعالیت افراد خلاق و استارتاپ‌ها فراهم کنند، ایده‌های نو و فناورانه برای حل مشکلات رشد خواهند کرد. وی ادامه داد: گردش مالی فین‌تک‌ها (استارتاپ‌های مالی و کاربرد نوآورانه فناوری در خدمات مالی) در سال گذشته به یک‌هزار و ۳۰۰میلیارد ریال رسیده است.

یادداشت

زبان فارسی رتبه نهم دنیا را در فضای مجازی دارد

معاون علمی، فناوری رئیس جمهوری گفت ایران از نظر جمعیت در رتبه شانزدهم دنیا قرار دارد، اما زبان فارسی رتبه نهم را در اینترنت و فضای مجازی از آن خود کرده است.

سورنا ستاری در شورای اقتصاد مقاومتی خراسان رضوی در مشهد افزود: بیش از ۵۰درصد تعداد نام‌های کاربری اینترنت در خاورمیانه متعلق به ایرانیان است، این در حالی است که کشورهای عرب‌زبان جمعیت بیشتری از ایران دارند.

وی اظهار داشت: ایرانیان در استارتاپ‌ها فوق‌العاده هستند و بزرگترین استارتاپ‌های منطقه خاورمیانه در حوزه‌های آی.سی.تی، نانو، سلول‌های بنیادی، تجهیزات پزشکی و امثال آن متعلق به ایران است.

وی گفت: عامل اصلی در توسعه اقتصاد نفتی، حوزه مالی و پول است، اما عامل اصلی در توسعه اقتصاد دانش‌بنیان، نیروی انسانی و کارآمد است و عامل مالی در اولویت‌های پنجم یا ششم قرار می‌گیرند.

ستاری افزود: صادرات سنگ آهن یا نفت خام در واقع خام‌فروشی است که ارزش افزوده زیاد ندارد، اما وقتی فردی شرکت دانش‌بنیانی ایجاد می‌کند که محصول این دانش صادر می‌شود ارزش آن چند برابر صادرات خام است.

وی اظهار داشت: آنچه باعث شکل‌گیری اقتصاد دانش‌بنیان در کشور می‌شود، اکوسیستم و فرهنگ کارآفرینی است لذا جوانان و نوجوانان باید به گونه‌ای تربیت شوند که کارآفرینی برای آنها ارزش شناخته شود.

معاون رئیس جمهوری گفت: هر فردی که ایده‌ای دارد باید بتواند از تسهیلات بهره ببرد و پارک علم و فناوری فقط محیط فیزیکی برای پرورش ایده‌هاست.

وی افزود: در یک شهر هوشمند، نگاه مردم متفاوت از یک شهر معمولی است، هر روز مردم چیزهای جدید در شهر هوشمند می‌آموزند و دانش وارد زندگی روزانه مردم می‌شود، در این میان استارتاپ یک تفکر فرهنگی است تا مردم معضلات جامعه را حل کنند.

وی با بیان اینکه با سرمایه‌گذاری دولت به تنهایی در بخش پژوهش به جایی نمی‌رسیم، اظهار داشت: سرمایه‌گذاری دولت در بخش پژوهش زمانی موثر واقع می‌شود که همراه با مشارکت بخش خصوصی باشد.

ستاری گفت: باید به جامعه بیاموزیم که پژوهش چقدر اقتصادی است و چگونه می‌توان در پژوهش‌ها سرمایه‌گذاری کرد.

وی افزود: هم‌اکنون استارتاپ‌هایی در کشور شکل گرفتند که چندین میلیارد تومان ارزش دارند و هیچ قانونی نمی‌تواند مانع توسعه آنها شود و مشکلاتی مانند مالیات و گمرک و بیمه در برابر توسعه آنها به مسائل جزئی تبدیل می‌شود.

ستاری اظهار داشت: باید محیطی به وجود آورد که در آن سازمان‌های مختلف محیط کسب و کار را تشکیل دهند و کارآفرینی به یک فرهنگ در جامعه تبدیل شود.

وی با بیان اینکه صنعت در هر منطقه قابل توسعه نیست، گفت: همه توان خود را برای توسعه صنایع در استان اصفهان به کار بردیم، اما این استان رتبه سوم بیکاری را در کشور دارد زیرا از ظرفیت فرهنگی و بومی این منطقه برای اشتغال غافل شدیم در حالی که صنعت در چنین منطقه‌ای کاربری نداشت.

وی افزود: استارتاپ‌ها از بوم و فرهنگ جامعه بیرون می‌آیند و دولت باید زیرساخت‌ها و اکوسیستم را فراهم کند و بخش خصوصی استارتاپ‌ها در حوزه‌های مختلف را به وجود آورد.

ستاری ادامه داد شرکت‌های دانش‌بنیان فوق‌العاده‌ای در پارک علم و فناوری و شهرک صنعتی توس مستقر هستند که آینده موفقیت‌آمیزی را برای خراسان رضوی رقم خواهند زد.

وی گفت: برای اینکه مشهد به یک شهر هوشمند و فناور تبدیل شود، نیازمند توسعه فعالیت استارتاپ‌هاست، اقتصاد سنتی پاسخگوی چنین محیطی نیست و قانون فقط یک توافق در اقتصاد سنتی است.

وی افزود: خراسان رضوی ظرفیت‌های مهمی در حوزه اقتصاد از جمله مرز، نیروی انسانی کارآمد و سرمایه‌دار و فرهنگ کارآفرینی قوی دارد که می‌تواند زمینه‌ساز اقتصاد نوین در این استان باشد.

ستاری اظهار داشت: در هیچ کشوری با پول نفت و فروش ذخایر زیرزمینی نمی‌توان افرادی مانند ابن سینا تربیت کرد و دانش را خرید، تفکر نفتی کشور را دانش‌بنیان نمی‌کند و اقتصاد را رونق نمی‌دهد.

وی بر تقویت صندوق‌های نوآوری استان‌ها و مشوق‌ها برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، تغییر نگاه نسبت به پژوهش به عنوان یک مقوله لوکس تاکید کرد.

معاون رئیس جمهوری گفت: ۴۵۰ شرکت نوآور در اطراف شهر تهران مستقر شده‌اند که سود حاصل از فعالیت آنها به مردم منطقه نیز رسیده است، از سوی دیگر کارخانه نوآوری در تهران راه‌اندازی شده که یک‌هزار و ۵۰۰ نفر را جذب کرده و تا پایان سال این تعداد به ۳ هزار و ۵۰۰ نفر جوان کارآفرین خواهد رسید.

وی افزود: تاکنون هزار و ۵۰۰ ایده نوآورانه و فناورانه در دنیا احصا و در قالب هفت جلد کتاب گردآوری و توسط معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری به چاپ رسیده است که تجاری‌سازی این ایده‌ها باعث می‌شود از اقتصاد سنتی فاصله بگیریم.

ضرورت فرهنگ‌سازی برای خرید محصولات دانش‌بنیان

استفاده از محصولات دانش‌بنیان در دستگاه‌های دولتی نیازمند فرهنگ‌سازی است؛ زیرا این کالاها ابزار مسئولان برای ارائه خدمات و سرویس‌های بهتر به آحاد مردم جامعه هستند.

به گزارش ایسنا، محمدرضا کمپانی، عضو مجمع تشکل‌های دانش‌بنیان ایران بر لزوم توسعه اقتصاد دانش‌بنیان تاکید کرد و گفت: در حال حاضر ما وابسته به نفت هستیم و یک اقتصاد دولتی داریم و با خام‌فروشی، سرمایه فرزندان این سرزمین را هزینه می‌کنیم. نوسانات نرخ نفت بر بودجه و درآمد ملی ما تاثیر مستقیم دارد. درحالی‌که با اتکا بر اقتصاد دانش‌بنیان می‌توانیم مانند کشورهای پیشرفته درآمد ملی را افزایش دهیم و از تنگناهای اقتصادی خارج شویم.

وی افزود: همراهی بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌ها، جلب اعتماد برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، امنیت مالی، بهبود فضای کسب‌وکار، تسهیل در تولید همه باید با هم رخ بدهد تا منجر به تغییر شود که لازمه آن بازنگری کامل در اقتصاد و ایجاد زیرساخت‌های لازم است.

عضو مجمع تشکل‌های دانش‌بنیان یکی از مهم‌ترین عواملی را که مانع دستیابی اقتصاد دانش‌بنیان به جایگاه واقعی خود می‌شود، مقاومت دستگاه‌های دولتی برای خرید محصولات دانش‌بنیان دانست.

وی با اشاره به اینکه دولت به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین مشتریان کالاهای دانش‌بنیان به خرید محصولات خارجی عادت کرده است، گفت: این در صورتی است که هر کالایی که از سوی نهادهای ذی‌ربط مجوزهای لازم را دریافت کرده باشد، نباید مقاومتی برای خریدش وجود داشته باشد. خصوصا اینکه آن کالا تولید داخل باشد و طبق نیازهای داخلی تولید می‌شود.

کمپانی افزود: وقتی خرید اتفاق نیفتد، شرکت دانش‌بنیان رشد نمی‌کند و از میان می‌رود و دوباره وابستگی ما به محصول خارجی تشدید می‌شود.

افتتاح فاز اول مرکز نوآوری شهری مشهد

فاز اول مرکز نوآوری شهری مشهد با حضور سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، محمد کلایی، شهردار مشهد و جمعی از مدیران و مسئولین مشهد افتتاح شد.

به گزارش ایسنا، شهریار آل شیخ در مراسم افتتاح مرکز نوآوری شهری که در چارسوق هنر پارک کوهسنگی مشهد برگزار شد، اظهار کرد: امروز فاز اول مرکز نوآوری شهری افتتاح می‌شود. فاز ۲ را با هماهنگی انجام‌شده با وزارت مخابرات به‌زودی با حضور دکتر جهرمی و همچنین با همکاری یک مجموعه بخش خصوصی افتتاح خواهیم کرد. فاز ۳ را با دانشگاه فردوسی توافق کردیم. فاز ۴ برای کارآفرینی بومی است که در مجموعه دیگری در شهر جانمایی شده و مطالعات آن در حال انجام است. فاز ۵ پردیسی بزرگ است که در طرح جامع دیده شده است و در حال بررسی است.

وی با اشاره به اینکه در مجموع در مدیریت شهری با سه موضوع ایده‌ها، پیشنهادها و مسئله‌ها مواجه هستیم، گفت: ایده‌ها آن چیزی است که از جانب شهروندان در قالب نظام جمع‌آوری ایده جمع می‌شود.

پیشنهادات چیزی است که دست‌اندرکاران مدیریت شهری برای بهبود امور پیشنهاد می‌دهند و مسئله‌ها از بررسی اسناد بالادستی به دست می‌آید. تاکنون ۵۰۰ مسئله را در مدیریت شهری احصا کرده‌ایم. این مسائل بررسی می‌شود و مسائلی که نیاز به مطالعه و پژوهش دارد به بخش مطالعات و پژوهش فرستاده می‌شوند، آنها که امکان ایجاد کسب و کار دارند در قالب مرکز شتاب‌دهنده به شتاب‌دهنده‌های بخش خصوصی عرضه می‌شوند. ما خودمان شتابدهی نمی‌کنیم و وارد این موضوع نمی‌شویم بلکه از طریق بخش خصوصی و حوزه زیست‌بوم که در این مجموعه وجود دارد کار خود را توسعه می‌دهیم.

کارگاه برندینگ

کمپین تبلیغاتی سفورا با همکاری دستیار صوتی گوگل

همکاری Google Home Hub با برند آرایشی سفورا Sephora در راستای نمایش ویدئوهای آرایشی به کاربران گوگل، کمپین تبلیغاتی‌ای بود که در مدت‌زمان کوتاهی مخاطبان زیادی را به خود جذب کرد. Julia Chen Davidson مدیر بخش در گوگل در این رابطه می‌گوید: «ما به این نتیجه رسیدیم که اضافه کردن یک بعد جدید به این دیوایس جذابیت زیادی را ایجاد می‌کند. خوشحالیم که با این همکاری موفق توانستیم به مردم نشان دهیم که google Home Hub تا چه حد به آنها کمک خواهد کرد.»

به گزارش imarketor، براساس اطلاعاتی که دیویدسون در این مورد ارائه داده است، روزانه بیش از ۲۰۰هزار جست‌وجو در مورد موضوعات آرایشی در یوتیوب Youtube انجام می‌شود. او امیدوار است این کمپین تبلیغاتی آغازی برای همکاری‌های متعدد دیگر سفورا با این غول تکنولوژی باشد. این دو کمپانی در مورد دیگری نیز با هم همکاری می‌کنند. هم‌اکنون سفورا در بخش shopping Action با گوگل همکاری می‌کند تا خرده‌فروشان این برند در نتایج جست‌وجوی گوگل نمایش داده شوند.

Kristy Frivold سرپرست ارشد بخش خلاقیت در سفورا می‌گوید همکاری با گوگل در این کمپین به مشتریان این برند اجازه می‌دهد تا راحت و بدون هیچ مشکلی از محصولات آرایشی خود استفاده کنند. از آنجایی که آرایش کردن با دو دست بسیار راحت‌تر از استفاده از یک دست است، دستیار صوتی گوگل در اینجا کمک شایانی به مشتریان خواهد کرد. همچنین این فرصت برای سفورا مهیا می‌شود تا ویدئوهای آموزشی خود در زمینه‌های مختلف را به مخاطبان خود نمایش بدهد.

البته سفورا قبلا هم سابقه همراهی با تکنولوژی روز را در کارنامه خود داشته است و برنامه‌ای تحت عنوان Sephora Virtual Artist ارائه داد که در آن کاربران می‌توانند با آپلود عکس خود، مدل‌های مختلف میکاپ را روی صورت خود تست کنند.

Frivold در این رابطه می‌گوید: هدف ما این است که زیبایی را در دسترس همه قرار دهیم و آن را برای هر شخصی متناسب با چهره او بازسازی کنیم، بنابراین همواره در کمپین‌های دیجیتال خود مستقیما از تجربه مشتریان خود استفاده می‌کنیم.

در این کمپین، مشتریان در محل فروشگاه محصولات آرایشی سفورا با دستیار صوتی گوگل روبه‌رو شده و از او می‌خواستند تا آموزش آرایش مورد نظر آنها را پخش کرده و مشتری مستقیما با دیدن ویدئوی آموزشی، با محصولات سفورا خود را به همان شکل آرایش کند.

این کمپین تبلیغاتی در ۱۰ فروشگاه سفورا برگزار شد و علاقه‌مندان زیادی را به خود جذب کرد. Frivold در مورد این کمپین می‌گوید: این همکاری نه‌تنها هوشمندانه، بلکه زیبا بود. زیرا زیبایی را برای مشتریان ما به ارمغان آورد!

بنیاد فیلیپینی: هر کودک لیاقت جشن تولد دارد

هیچ کشور دیگری مثل فیلیپین کریسمس را جشن نمی‌گیرد اما براساس برآوردها برای ۷۰ هزار کودک خیابانی در منطقه «Metro Manila» پایتخت، سختی همچنان ادامه دارد. برخلاف بیشتر کودکان، به تولد آنها معمولا توجه نمی‌شود.

به گزارش mbanews، این بنیاد الهام گرفته یک سازمان غیرانتفاعی مخصوص توانمندسازی کودکان خیابانی است که به آنها در راستای برگزاری جشن تولد با دوستان و خانواده‌شان کمک می‌کند. به یاری «Museo Pambata» (موزه کودکان) و حمایت سخاوتمندانه «Red Ribbon»، یکی از بزرگ‌ترین و سریع‌ترین نانوایی‌های محلی در حال رشد، بنیاد childhope به هر برگزارکننده تولد یک کیک با سلیقه شخصی او در ماه دسامبر هدیه می‌دهد. در سال ۲۰۱۹ ماهیانه بیش از ۵۰۰ کیک دیگر تحویل داده خواهند شد.

بهترین و بدترین کمپین‌های برندینگ ۲۰۱۸

برندها هر سال میلیاردها دلار برای کمپین‌های تبلیغاتی هزینه می‌کنند اما این دلیلی بر موفقیت آنها نیست. در سالی که گذشت، کمپین کدام برندها بهترین بوده‌اند؟

هر سال میلیاردها دلار در برندینگ سرمایه‌گذاری می‌شود. برخی از آنها خوب و جذاب هستند اما برخی دیگر علاوه‌بر هزینه زیاد، عملکرد چندان خوبی ندارند. در سالی که گذشت، بسیاری از برندها روی سبک خودشان سرمایه‌گذاری کرده و برخی دیگر از روش‌های شناخته‌شده و معروف کمک گرفتند. در ادامه این مقاله به بررسی بیشتر تعدادی از بهترین و بدترین کمپین‌های تبلیغاتی در سال اخیر می‌پردازیم.

بهترین‌ها

۱- کمپین الکساندریا اوکاسیو کورتز

یکی از داستان‌های موفق سیاسی سال گذشته، موفقیت الکساندریا اوکاسیو کورتز، دموکرات سوسیالیست است. او توانست با یک بودجه ۲۰۰ هزار دلاری، رقیب خود یعنی جو کراولی را با بودجه ۳میلیون‌دلاری شکست دهد. او ۲۹سال دارد و جوان‌ترین شخصی است که تابه‌حال در کنگره حضور پیدا کرده است. دلیل موفقیت او چیست؟

یکی از دلایل موفقیت او، تبلیغات فوق‌العاده خوبی است که شرکت Tandem Design NYC برای او انجام داد. در این کمپین از زبان بصری جنبش‌های مردمی استفاده شده بود که پیش‌تر توسط فعالان مدنی و کارگری مانند دولورس هورتا و سزار چاوزی استفاده شده بود. این کمپین تبلیغاتی بعد از تبلیغات اوباما در سال ۲۰۰۸ به یکی از امیدوارکننده‌ترین، متحول‌کننده‌ترین و الهام‌بخش‌ترین کمپین‌های تبلیغاتی سیاسی تبدیل شد.

۲- اوبر

شرکت تبلیغاتی Wolff Olins، لوگوی قدیمی اوبر را به یک لوگوی قابل درک با مفهومی دوستانه تبدیل کرده است. از آنجایی که ارزش سهام این شرکت بعد از انتشار چند داستان در سال‌های گذشته به‌شدت پایین آمد و آیکون مداری‌شکل آن معنای خاصی نداشت، تغییرات جدید حرکت هوشمندانه‌ای بود که این برند را بیشتر از گذشته در دسترس کاربران نشان می‌دهد و آن را برای عرضه عمومی سهام در آینده آماده می‌کند.

۳- گوگل

چگونه متوجه شویم محصولاتی که توسط گوگل ارائه می‌شوند، واقعا توسط این شرکت منتشر شده‌اند؟ این مسئله نه‌تنها مشکل گوگل؛ بلکه یکی از بزرگ‌ترین مشکلات شرکت‌های بزرگ و در حال رشد است، اما ابزار تم متریال جدید گوگل، رنگ‌ها و انحناهایی که به نام گوگل می‌شناسید را در هر بیت از رابط آن ترجمه می‌کند. متریال تمینگ ابزاری معرفی‌شده از سوی گوگل است که تمامی برندها می‌توانند از آن استفاده کنند.

۴- اسباب‌بازی فروشی Toys «R» Us

بسته شدن فروشگاه‌های Toys «R»| Us یکی از بدترین شکست‌های برندهای دنیای خرده‌فروشی در سال ۲۰۱۸ بود، اما پیش از اینکه این غول اسباب‌بازی چند تکه شده و فروخته شود، از آژانس تبلیغاتی Lippincott برای بازسازی برند کمک گرفت. بازسازی برند با ارائه مجموعه‌ای از بازی‌های سه‌بعدی ایده بسیار خوبی بود که متأسفانه عملی نشد و شکست خورد.

۵- هواشناسی Weather Channel

ودر چنل یکی از کانال‌های معروف هواشناسی است که عده زیادی برای مشاهده پیش‌بینی وضعیت آب‌وهوای منطقه خود به آن مراجعه می‌کنند. این برند در سالی که گذشت، تصمیم گرفت ریسک بزرگی انجام دهد و پیش‌بینی آب‌وهوا را با واقعیت افزوده ترکیب کند. گردبادهایی که با واقعیت افزوده ساخته شده‌اند و دیوارهای استودیو را خراب می‌کنند، سیل‌هایی که ماشین‌ها را با خود می‌برند و آتش‌سوزی‌هایی که در دامنه کوه‌های کالیفرنیا رخ می‌دهند، از وقایعی هستند که در کمپین تبلیغاتی این برند با استفاده از تکنولوژی واقعیت افزوده طراحی شده و مردم از آن استقبال کرده‌اند.

۶- انتقام‌جویان: جنگ ابدیت

دیزنی، شرکت مارول را در سال ۲۰۰۹ خرید و تصمیم گرفت آن را به یکی از برندهای محبوب و در حال گسترش تبدیل کند. فیلم «انتقام‌جویان: جنگ ابدیت» یکی از بهترین فیلم‌هایی است که نام این شرکت را در سال جاری سر زبان‌ها انداخت. این شرکت طی ۱۰ سال ۱۸ فیلم ساخته و با ترکیب شخصیت‌ها، داستان‌ها و موسیقی متن منحصربه‌فرد به یکی از غول‌های این صنعت تبدیل شده است. جنگ ابدیت به‌تنهایی ۲میلیارد دلار در سراسر جهان فروش داشت و قسمت بعدی آن سال جدید اکران خواهد شد.

متوسط‌ها

۱- امریکن اکسپرس

امریکن‌اکسپرس بعد از گذشت ۳۰ سال تصمیم گرفت لوگوی خود را تغییر دهد و برای این کار از شرکت Pentagram کمک گرفت. در لوگوی جدید، حروف کمی تیز شده‌اند، رنگ پیش‌زمینه آبی تیره شده و نام آن به Am Ex تغییر کرده است.

۲- میل چیمپ

شاید کمتر کسی پیدا شود از تغییر لوگوی برند میمون این شرکت به نقاشی‌های سبک جدید طرفداری کند. پلتفرم بازاریابی ایمیلی این شرکت همچنان با همان لوگوی معروف کله میمون فعالیت می‌کند و می‌توان گفت این برند بین دو احساس و مفهوم متفاوت گیر افتاده است.

بدترین‌ها

۱- کمپین Be Best

این کمپین توسط بانوی اول آمریکا یعنی ملانیا ترامپ طراحی شده و هدف آن ارتقای رفاه و امنیت کودکان است. این کمپین علاوه‌بر هدف خوبی که دارد، طراحی چندان مناسبی نداشته و تبلیغات آن به‌عنوان یکی از بدترین کمپین‌ها شناخته شده است.

۲- کوکاکولا

فونت رسمی و جدید کوکاکولا نیز به‌نام Unity به‌عنوان یکی از بدترین کمپین‌های تبلیغاتی شناخته شده‌است. کارشناسان معتقدند فونت جدید باید داستان قدیمی بازاریابی این شرکت، یعنی «کوکاکولا می‌تواند جهان را متحد کند» تقویت کند. این برند نیز پیش‌تر آب‌معدنی‌های دسانی را به‌عنوان آب چشمه‌های طبیعی می‌فروخت اما مدتی بعد معلوم شد آب آن درواقع همان آب تصفیه‌شده معمولی است که با قیمت دو دلار فروخته می‌شود. با تمام این اتفاق‌ها به نظر می‌رسد شاید عمر این برند بزرگ صنعت نوشابه رو به پایان باشد.

۳- بلندینگ

بلندینگ یکی از بدترین ترندهای برندینگ سال ۲۰۱۸ و به‌معنای تقلید کورکورانه و پیروی کردن از دیگران برای بهتر دیده شدن است؛ مانند بسیاری از برندهای اینستاگرامی که همه یک شکل به نظر برسند. برندهایی که بخش قابل‌توجهی از لوگوی آنها سفید است، تنها یک محصول می‌فروشند و نام‌های عجیب‌وغریبی دارند.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

افزایش فروش بدون نیاز به هرگونه هزینه اضافی

۵ راهکار هوشمندانه برای تقویت فروش برندمان

به قلم: جف هافمن کارشناس امور فروش و کارآفرین
ترجمه: علی آل‌علی

به طور معمول مدیرهای بخش فروش کارمندان خود را با استفاده از شیوه‌های سنتی، مخصوصا برگزاری رقابت در میان فروشندگان، مدیریت می‌کنند. اگرچه در نگاه نخست استفاده از شیوه‌های قدیمی در عصر مدرن عجیب به نظر برسد، اما این شیوه هنوز هم نتیجه‌بخشی نسبتا مطلوبی دارد. ایراد اصلی شیوه سنتی برگزاری رقابت در توان درگیری ساختن فروشندگان است. بر این اساس رقابت‌های سنتی فقط فروشندگان ماهر را جذب می‌کند. بقیه فروشندگان تمایل چندانی برای شرکت در چنین چالشی نشان نخواهند داد. نتیجه استراتژی مسابقه موفقیت بیشتر ستاره‌های برندتان و بی‌تفاوتی هرچه بیشتر سایر فروشندگان خواهد بود.

خب، حالا که مسابقه‌های سنتی راهگشای مدیریت بخش فروش نیست، تکلیف برندها چه خواهد شد؟ در این مقاله من به بررسی پنج راهکار کاربردی به منظور تقویت انگیزه تیم فروش برندها خواهم پرداخت. مزیت اصلی راهکارهای مورد نظر من عدم نیاز به صرف هرگونه هزینه اضافی است. پس با ادامه این مقاله همراه باشید.

۵ راهکار خلاقانه برای تقویت فرآیند فروش

۱. فراهم‌سازی امکان مربیگری

به نظر من مفهوم «مربیگری» و «دریافت واکنش» به یک معنا نیست. اگرچه دریافت واکنش کارمندان و ارائه توضیحاتی در مورد آن نقش موثری در ارتقای یک کسب‌وکار دارد، اما به ندرت در کارمندان ایجاد انگیزه می‌کند. در طرف مقابل، مفهوم مربیگری در صورت کاربرد درست تاثیرگذاری بالایی روی انگیزه کارمندان خواهد داشت.

توصیه من به مدیرهای بخش فروش استفاده از مفهوم مربیگری به عنوان یک هدیه برای کارمندان است. بر این اساس به جای ارائه توصیه‌های مختلف در قالب مربیگری به همه کارمندان باید به گونه‌ای ویژه مربیگری هر عضو برندمان را برعهده بگیریم. شیوه انتخابی ما باید به خوبی بیانگر ارزشمندی توصیه ارائه‌شده باشد. به عنوان مثال، به جای بیان ساده عبارت «من زمانی مشخص را برای مربیگری تو در تقویم کاری‌ات قرار می‌دهم» از کارمندان‌تان به گونه‌ای خاص‌تر درخواست ارائه توصیه نمایید: من بسیار خوشحال خواهم شد تا تو را در زمینه X (بحث مورد نیاز به مربیگری شما) راهنمایی کنم. در این فرآیند هم تو چیزهایی به من یاد می‌دهی و هم من به عنوان مسئول بخش به تو کمک خواهم کرد. مطمئنم در کنار هم موفقیت بی‌نظیری را کسب می‌کنیم. به نظرت این کار برای تو فایده‌مند خواهد بود؟»

نکته مهم در اینجا تنفر اغلب ما از دریافت توصیه‌های مختلف از سوی مدیر بخش‌مان است. این کار احساس ضعف و عدم نمایش عملکرد مطلوب را در ما تقویت می‌کند. به همین دلیل توصیه من گفت‌وگوی صمیمانه با کارمندان پیش از ارائه توصیه‌های مورد نظر است. در فرآیند گفت‌وگو تلاش اصلی ما تبدیل فرآیند مربیگری از اقدامی توهین‌آمیز (برای کارمندان) به جایزه‌ای بی‌نظیر (به عنوان توصیه‌های ارزشمند) است. مزیت اصلی مربیگری به شیوه مدرن نیز در همین امر نهفته است. به عبارت ساده، مربیگری ما فرصت تصمیم‌گیری در مورد پذیرش توصیه‌ها را به کارمند یا کارمندان مورد نظر خواهد داد.

۲. استفاده از سبک رهبری درست

منظور من از بخش حاضر به دو صورت متفاوت است. نخست، درخواست از مدیران ارشد شرکت به منظور اختصاص زمان مناسب برای ملاقات و گفت‌وگو با کارمندان بخش‌مان. دوم، بهره‌گیری از امکانات رهبری بخش‌مان به منظور کمک به بهبود وضعیت کارمندان و همچنین تقویت روحیه‌شان.

در اینجا به سه ایده خلاقانه به منظور استفاده از قدرت رهبری‌مان به منظور تقویت روحیه و انگیزه فروشندگان برندمان اشاره خواهم کرد:

• رئیس شما کار تماس‌های‌تان را انجام می‌دهد: یکی از ایده‌های جالب برای برگزاری رقابت در میان فروشندگان تغییر جایزه فرد برنده است. منظور من از تغییر جایزه انتخاب خودتان به عنوان دستاورد فروشنده برنده است. بر این اساس شما به عنوان مدیر بخش پس از پایان رقابت چند ساعتی را در کنار فروشنده برنده کار خواهید کرد. در این میان جایگاه شما عوض می‌شود. بدین معنا که کارمندتان در نقش رئیس و شما در نقش کارمند قرار خواهید گرفت. در ساعت‌های همکاری‌تان شما وظیفه انجام کارهایی مورد درخواست رئیس موقت‌تان را دارید. بدون تردید انگیزه ما در صورت تعیین چنین پاداشی برای شرکت در هر نوع مسابقه‌ای افزایش خواهد یافت. به علاوه چنین جایزه‌ای بسیار سرگرم‌کننده خواهد بود. مزیت دیگر این مسابقه نمایش میزان اعتماد به نفس شما برای همکاری و ایجاد فضایی صمیمی با کارمندان‌تان است. وقتی فضای یک شرکت در حالت دوستانه قرار دارد، فرآیند تقویت انگیزه کارمندان به گونه‌ای راحت‌تر شکل می‌گیرد.

• مدیرعامل شما را به ناهار دعوت می‌کند: به عنوان یک فروشنده بیشتر زمان ما در تعامل با مدیران درجه سوم شرکت‌ها می‌گذرد. اگر قصد تعیین جایزه‌ای برای برنده مسابقه فروش را داریم، امکان افزایش هیجان با درگیر ساختن مدیران رده‌بالا وجود خواهد داشت. به این ترتیب جایزه رقابت را از همکاری شما با کارمند برنده به صرف وعده ناهار همراه با مدیرعامل شرکت در یک رستوران لوکس تغییر دهید. بی‌تردید چنین جایزه‌ای برای هر فروشنده‌ای جذاب خواهد بود. دلیل اصلی آن هم نه به دلیل صرف ناهار با مدیرعامل، بلکه امکان بهره‌مندی از نقطه نظرهای وی و همچنین ایجاد ارتباطی پایدار با وی است.

• ارائه سخنرانی در ملاقات فروش بعدی: به عنوان جایزه، از فروشنده برتر بخش‌تان درخواست ارائه سخنرانی در جلسه بعدی ملاقات فروش را کنید. این امر به ویژه برای فروشندگان جوان بسیار جذاب خواهد بود. همه ما در دوران جوانی و ابتدای شروع فعالیت حرفه‌ای‌مان به دنبال کسب موقعیتی به منظور اثبات توانایی‌های‌مان بوده‌ایم. ارائه چنین فرصتی به فروشنده برگزیده‌مان انگیزه‌های وی و سایر فروشندگان در ادامه مسیر را به شدت تقویت خواهد کرد. مزیت اصلی این ایده دستیابی به چند هدف مختلف است. به این ترتیب انگیزه فرد مورد نظر، سایر اعضای بخش فروش و همچنین کل کارمندان شرکت تقویت خواهد شد. همچنین سایر برندها نیز از فرهنگ جالب شرکت‌مان تعجب‌زده می‌شوند.

۳. مشتریان را وارد ماجرا کنید

مشتریان هر برندی نیروی تقویت انگیزه بسیار بالایی دارند. من به طور معمول با دعوت از مشتریان برای حضور در دفتر فروش به فروشندگان برتر فرصت استفاده از نقطه نظرهای آنها در مورد محصولات، شیوه رفتار و سرویس‌دهی‌شان را می‌دهم. تاثیرگذاری این کار نه‌تنها روی فروشندگان، بلکه سایر بخش‌های یک شرکت نیز محسوس است. اگر در دنیای امروز به دنبال تقویت جایگاه برندمان هستیم، باید تعامل نزدیک‌مان با مشتریان را حفظ کنیم.

وقتی ترتیب یک ملاقات میان مشتریان و اعضای تیم فروش را می‌دهید، محورهای اصلی بحث باید معطوف به واکاوی دلایل انتخاب برندمان در میان انبوه رقبا، میزان رضایت از سرویس‌دهی اعضای شرکت و محصول، انتقادات و از همه مهم‌تر پیشنهادهای لازم برای بهبود کیفیت کار برندمان است. اگر به دنبال نتیجه‌بخشی بهتر مراسم ملاقات‌تان هستید، فرآیند پرسش و پاسخ را از یاد نبرید. این فرآیند به مشتریان فرصت مناسبی در راستای بیان جزئی‌ترین نکات می‌دهد. اگر گمان می‌کنید مشتریان شما در ملاقات‌های رو در رو توان بیان تمام خواسته‌های خود را ندارند، کانال‌های ارتباطی دیگر را تقویت کنید. ایمیل و شبکه‌های اجتماعی از مهم‌ترین کانال‌های ارتباطی دنیای مدرن به حساب می‌آیند.

فرآیند ملاقات با مشتریان نه‌تنها فروشندگان را نسبت به عملکردشان آگاه می‌سازد، بلکه یک اصل مهم کسب‌وکار را نیز به آنها یادآوری می‌کند: همیشه تمام فرآیندها معطوف به مشتری و رضایت اوست. مزیت اصلی تعامل و وقت‌گذرانی با مشتریان تقویت روحیه کارمندان بخش فروش و بازگشت به کار با انگیزه مضاعف است، بنابراین هیچ‌گاه فرآیند تقویت ارتباط برندتان با مشتریان را فراموش نکنید.

۴. سرمایه‌گذاری روی آموزش

امروزه آموزش یکی از بحث‌های مهم در توسعه کسب‌وکار به حساب می‌آید. تا همین چند دهه پیش کمتر برندی به فکر آموزش کارکنانش بود. در آن زمان چنین کاری کاملا بی‌معنا تلقی می‌شد. دلیل اصلی آن نیز اعتماد مدیران به مدارک تحصیلی کارمندان‌شان بود. با این حال دنیای امروز دیگر صرفا به مدرک کارمندان اتکا ندارد. در مصاحبه‌های استخدامی بسیاری از برندهای بزرگ دیگر حتی پرسشی در مورد مدرک تحصیلی افراد نیز صورت نمی‌گیرد. دلیل این اقدام و تغییر جهت نیز کاملا واضح است: امروزه مهارت بیشتر از مدرک مورد نیاز شرکت‌هاست. وقتی از مهارت صحبت می‌کنیم، علاوه بر دانش‌های آکادمیک باید تجربه را نیز مدنظر قرار دهیم. بر این اساس شاید بسیاری از نخبه‌های دانشگاه‌های بزرگی مانند هاروارد یا آکسفورد در زمینه کسب مهارت دچار مشکلات فراوانی باشند. در اینجا نقش سازنده برندها در تقویت مهارت کارمندان‌شان به چشم می‌آید. بر این اساس هر برندی باید برنامه‌ای دقیق به منظور افزایش دانش آکادمیک و از همه مهم‌تر مهارت کارمندانش داشته باشد.

به عنوان یک برند تشنه موفقیت باید به کارمندان برجسته‌مان در راستای ادامه سیر پیشرفت‌شان کمک کنیم. در بیشتر مواقع این کمک خارج از حالت مادی (ارائه پاداش نقدی) است. بر این اساس تعیین فرصت‌های مناسب برای شرکت در کلاس‌های مهارت‌افزایی یا برگزاری چنین کلاس‌هایی ایده مناسبی خواهد بود. هماهنگی بخش فروش با دپارتمان نیروی انسانی نقش تعیین‌کننده‌ای را در این ماجرا ایفا خواهد کرد.

اگر کلاس‌های مورد علاقه فروشندگان برتر نیازمند صرف زمان نسبتا زیادی است، پیشنهاد من ارائه مرخصی چند روزه به کارمندان مستعد است. به این ترتیب آنها با خیالی راحت به افزایش مهارت‌های‌شان خواهند پرداخت.

یکی از راهکارهای جالب برخی از برندهای بزرگ تبادل کارمندان‌شان با یکدیگر است. به این ترتیب با هدف افزایش مهارت کارمندان تعدادی از آنها برای مدتی معین در برندی دیگر مشغول به فعالیت خواهند شد.

۵. فراهم‌سازی فرصت‌های اضافی

اگر یک فروشنده در حال ارائه عملکرد مناسب است، با فراهم‌سازی فرصت‌های تازه انگیزه وی برای ادامه تلاش‌اش را دوچندان کنید. به عنوان مثال، شما امکان ارائه فرصت ارتقای شغلی خارج از دستورالعمل را به فرد مورد نظر خواهید داشت. همچنین تغییر محیط کاری فرد مورد نظر نیز چالش تازه‌ای را برای تقویت عملکرد و ادامه روند رو به رشدش پیش روی وی خواهد گذاشت. به طور معمول در تغییر محیط کاری، کارمند نمونه به بخش دیگری با شرایط متفاوت منتقل می‌شود. توجه داشته باشید که بخش مورد نظر علاوه بر هماهنگی با مهارت‌های کارمند باید دارای سطح بالاتری نسبت به موقعیت قبلی وی نیز داشته باشد. هدف اصلی از چنین اقداماتی تقویت مداوم انگیزه کارمند مورد نظر است.

یکی دیگر از فرصت‌های جالب ایجاد موقعیت مساعد برای فروشنده برتر در زمینه خلق یا مشارکت در راه‌اندازی و اجرای کمپین بازاریابی آتی شرکت است. همه ما می‌دانیم که فرآیند فروش تعامل نزدیکی با حوزه بازاریابی دارد. به همین دلیل یکی از پیشنهادهای جالب برای کارمندان بخش فروش فراهم‌سازی فرصت مشارکت در کار بازاریابی برندمان است. توجه داشته باشید که حضور فروشنده مورد نظر در فرآیند بازاریابی برند باید جزو سابقه وی درج شود. این کار فقط از طریق درج نام وی در بخش تولیدکنندگان کمپین امکان‌پذیر خواهد بود.

همانطور که در ابتدای مقاله اشاره کردم، تقویت انگیزه کارمندان الزاما نیازمند صرف هزینه‌های سنگین نیست. با یک برنامه دقیق و ایجاد رابطه‌ای نزدیک و در عین حال پایدار با کارمندان بخش فروش امکان تقویت مداوم انگیزه‌شان وجود خواهد داشت. توجه داشته باشید که برخی از نمونه‌های مورد اشاره در مقاله حاضر (مانند صرف ناهار فروشندگان برتر با مدیرعامل شرکت) بسیار باارزش هستند. البته این به معنای ارزش مادی چنین ملاقات‌هایی نیست. برعکس، این دیدارها به قدری مهم هستند که امکان ارزش‌گذاری مادی روی آنها فراهم نیست.

منبع: hubspot

ایستگاه بازاریابی

خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران

تا چند سال پیش خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران فقط محدود به طراحی سایت می‌شد، اما با توسعه روزافزون اینترنت پرسرعت، موبایل‌های هوشمند و اینترنت همراه حوزه‌های متنوع‌تری در دیجیتال مارکتینگ مورد توجه واقع شدند و آژانس‌های بازاریابی نیز خدمات متنوع‌تری را به خدمات دیجیتال خود افزودند. در ادامه این مطلب به خدمات رایج دیجیتال مارکتینگ در ایران اشاره خواهیم کرد.

طراحی سایت

سایت یک شرکت، اصلی‌ترین عنصر هویتی آن شرکت در فضای دیجیتال است و از این رو می‌توان گفت طراحی سایت ابتدایی‌ترین خدمتی است که آژانس‌های دیجیتال مارکتینگ آن را ارائه می‌دهند.

تبلیغات بنری

تا چند سال پیش اولین گزینه تمام شرکت برای تبلیغات در فضای آنلاین تبلیغات، استفاده از تبلیغات بنری بود و البته الان هم این تبلیغات طرفداران بسیاری دارد. تبلیغات بنری یا به صورت پرداخت اجاره ثابت برای یک مدت مشخص انجام می‌شد و یا به صورت CPC اما در حال حاضر تبلیغات بنری در نرم‌افزارهای موبایل نیز انجام می‌شود و به علت گرایش زیاد مردم به استفاده از موبایل مورد استقبال شرکت‌ها واقع شده است.

تبلیغات همسان

تبلیغات همسان به تبلیغاتی اشاره دارد که با محتوای اصلی سایت نمایش‌دهنده آگهی تفاوت ندارد و نوعی پیوستگی موضوعی نیز با محتوای اصلی دارد، از این رو مخاطبین این نوع تبلیغات را آزاردهنده تلقی نمی‌کنند. تقریباً دو سال است که تبلیغات همسان به خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران افزوده شده است.

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

با فراگیر شدن استفاده از شبکه‌های اجتماعی، شرکت‌های ایرانی نیز به فعالیت در این شبکه‌ها روی آوردند. با توجه به محدودیت‌هایی که برای شبکه‌های اجتماعی مختلف وجود دارد، شبکه اجتماعی اینستاگرام با بیش از ۲۵ میلیون کاربر ایرانی پرطرفدارترین شبکه اجتماعی برای فعالیت‌های بازاریابی است. تولید محتوا برای شبکه‌های اجتماعی یکی از رایج‌ترین خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران است. شرکت‌ها معمولاً تولید محتوای شبکه‌های اجتماعی خود را برون‌سپاری و از خدمات آژانس‌های بازاریابی استفاده می‌کنند. شبکه اجتماعی لینکدین نیز در میان بعضی کسب‌وکارها خصوصاً کسب‌وکارهای B۲B طرفدارانی دارد.

تبلیغات در برنامه‌های موبایل

با توجه به اینکه اکثریت نسل جوان از تلفن‌های هوشمند استفاده می‌کنند، بازار تبلیغات در برنامه‌های موبایل بسیار پررونق است. تبلیغات موبایل شامل تبلیغات بنری و ویدئویی و همچنین پیام‌هایی به صورت پوش نوتیفیکیشن می‌شوند.

بهینه‌سازی موتور جست‌وجو

با فعالیت حضور شرکت‌های بیشتر در فضای مجازی و افزایش تعداد سایت‌ها، رقابت میان آنها برای نمایش در صفحه نتایج جست‌وجو نیز بالا گرفته است. خدمات سئو یا بهینه‌سازی موتور جست‌وجو از خدمات بسیار داغ حوزه دیجیتال مارکتینگ در ایران هستند. شرکت‌ها به کمک این خدمات محتوا و طراحی سایت خود را برای نمایش در نتایج موتور جست‌وجو بهینه‌سازی می‌کنند تا در جایگاه بالاتری نمایش داده شوند و در نتیجه ترافیک بیشتری جذب کنند.

تبلیغات در گوگل

تا سه سال پیش تمام لینک‌های تبلیغاتی گوگل در ایران به دلیل محدودیتی که از سوی گوگل ایجاد شده بود در ایران غیرقابل‌دسترسی بودند. اما با فراهم شدن امکان تبلیغات در گوگل، استفاده از آن رشد بسیاری داشت. این نوع از تبلیغات که باعث نمایش لینک سایت شرکت در جایگاه‌های بالای گوگل می‌شود از نظر زمانی نسبت به سئو بسیار مناسب است، اما هزینه‌های آن باعث شده تا خیلی از شرکت‌ها تمایلی به استفاده از آن نداشته باشند. در این نوع تبلیغات، تبلیغات شرکت با جست‌وجوی کلمات کلیدی که توسط خود شرکت مشخص شده در موتور جست‌وجو نمایش داده می‌شوند.

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

شرکت‌هایی که در شبکه‌های اجتماعی حضور فعال دارند برای بهتر دیده شدن محتوای خود از تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. با توجه به عدم امکان استفاده از هدف گذاری جغرافیایی تبلیغات اینستاگرام در ایران، تبلیغات در اینستاگرام به این صورت انجام می‌شود که صفحات پرطرفدار در پست یا استوری خود پیج شرکت را تبلیغ می‌کنند. بخش دیگر تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی مربوط به تبلیغات در تلگرام می‌شود. تبلیغات در تلگرام نیز توسط کانال‌های پرطرفدار انجام می‌شود.

اینفلوئنسر مارکتینگ

به علت اینکه تأثیرگذاری افراد در شبکه‌های اجتماعی بیشتر از خود برندها است، خیلی از شرکت‌ها برای رساندن پیام بازاریابی خود به گوش مخاطبین از اینفلوئنسر مارکتینگ استفاده می‌کنند. تنها شبکه اجتماعی به معنای واقعی که دسترسی به آن در ایران محدود نیست، اینستاگرام است و از این رو شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران بیشتر تمرکز خود را روی اینفلوئنسرها در اینستاگرام گذاشته‌اند. البته کمپین‌های اینفلوئنسر در تعداد کمتر در توئیتر نیز اجرا می‌شوند.

بازاریابی محتوا

این دسته از خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران شامل تولید محتوا برای شبکه‌های اجتماعی (شامل عکس، ویدئو و متن) و همچنین تولید محتوای بلاگ و یا انواع کتاب‌های الکترونیکی و مواردی از این دست برای شرکت‌ها می‌شود. امروزه شرکت‌ها به علت حضور در شبکه‌های اجتماعی و برای گسترش ارتباطات خود با کاربران بیش از پیش به تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی و بلاگ اهمیت می‌دهند.

ویدئو مارکتینگ

ویدئو مارکتینگ به بخشی از اقدامات بازاریابی دیجیتال گفته می‌شود که با تولید و نشر محتوای ویدئویی پیام بازاریابی را به مخاطبین منتقل می‌کند. امروزه با گسترش شبکه‌های اجتماعی ویدئومحور اهمیت این بخش نسبت به گذشته دوچندان شده است.

رپورتاژ آگهی

یکی از راه‌های ارتقای سئوی سایت استفاده از بک‌لینک‌هاست. بک‌لینک، لینکی است که از یک سایت دیگر به سایت شما متصل می‌شود. یکی از راه‌های ایجاد بک‌لینک استفاده از رپورتاژ آگهی است. رپورتاژ آگهی معمولاً در سایت‌های خبری معتبر و درباره خدمات، محصولات و یا رویدادها منتشر می‌شود. این روش از مؤثرترین خدمات دیجیتال مارکتینگ در ایران برای ایجاد بک‌لینک است.

ایمیل مارکتینگ

رهبری

استارتاپ‌ها چطور از پیشنهادات مشاوران کاربلد استفاده می‌کنند؟

خیلی از افرادی که سابقه کاری بالایی دارند، مهارت‌های خود را به‌عنوان مشاور در اختیار استارتاپ‌ها قرار می‌دهند، اما تنها شرکت‌های بزرگ از خدمات مشاوران بهره می‌برند. به ندرت پیش می‌آید کسب و کارهای کوچک و استارتاپ‌ها به دنبال مشاوره گرفتن از افراد حرفه‌ای باشند. اکنون قصد داریم روش‌هایی برای ارائه مشاوره به استارتاپ‌ها بیان کنیم.

مشاور، فرد کاربلدی است که می‌تواند گزارش تهیه کند، ارائه خوبی داشته باشد و اعضای هیات مدیره را به انجام کاری مجاب کند. به دلیل اینکه استارتاپ‌ها در ابتدای کار خود کارمندان زیادی ندارند و هر روز مشکلات جدیدی جلوی‌شان ظاهر می‌شود؛ تمایل چندانی به استفاده از خدمات مشاوران متخصص ندارند.

مارتین زویلینگ، مؤسس و مدیرعامل شرکت مشاوره به استارتاپ‌ها و کسب و کارهای نوپاست. او چند سال قبل در شرکت IBM کار می‌کرد و تجربیات ارزشمندی به دست آورده است، اکنون به‌عنوان مشاور در استارتاپ‌های سیلیکون ولی فعالیت دارد، اما بعد از مدتی دریافت آنها خیلی به دنبال مشاور نیستند و حتی از کسانی که مدت زیادی در کسب و کارهای بزرگ فعالیت داشته‌اند فاصله می‌گیرند. استارتاپ‌ها به دنبال استخدام افرادی هستند که بتواند چالش‌های جدید کسب و کار را برای‌شان حل کند. زویلینگ تجربه کافی در مدیریت، بازاریابی و سرمایه‌گذاری دارد و در نظر دارد به جای مشاوره دادن، خدمات چالش‌برانگیز بیشتری به کسب و کارها ارائه دهد. افراد زیادی هستند که می‌خواهند از دنیای کسب و کارهای بزرگ بیرون بیایند و روانه دنیای استارتاپ‌ها شوند. در ادامه مقاله، مواردی را معرفی می‌کنیم که به ملحق شدن شما به دنیای استارتاپ‌ها کمک می‌کند.

مشغول آزادکاری شوید

آزادکاری یا فعالیت با قرارداد پیمانی نیازمند نقش اجرایی به جای نقش مشاوره‌ای است. استارتاپ‌ها و کسب و کارهای کوچک همیشه نیاز به مدیر اجرایی موقت دارند. فرد متخصصی که به دنبال شغل‌هایی با قرارداد طولانی‌مدت نیست، اصطلاحاً آزادکار نامیده می‌شود.

در هر کاری که مهارت دارید، خود را متخصص بنامید

اینکه خود را به‌عنوان متخصص بازاریابی، طراحی یا مدیر پروژه معرفی کنید برای فعالیت به‌عنوان مشاور کافی نیست. متخصصان کسانی هستند که کارهای مفید انجام می‌دهند نه اینکه تنها به دیگران پیشنهاد بدهند. پس فعالیت بیشتری در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید تا به‌عنوان فردی فعال در حوزه کاری خود شناخته شوید.

برای ارائه گزارش از اعداد و ارقام استفاده کنید

قراردادها و توافقات آن در مدت‌زمان مشخص نوشته می‌شوند. پس همیشه کاری که می‌توانید در مدت‌زمان مشخص انجام دهید را در نظر بگیرید؛ مثلاً فردی که به عنوان بازاریاب فعالیت دارد، باید بگوید در پروژه‌های قبلی چه تعداد مشتری را از طریق تبلیغات وارد سایت کرده و چند نفر از بازدیدکنندگان از سایت خرید کرده‌اند. ارائه پیشنهاد برای بهبود فرآیند کار کافی نیست و باید همراه با اعداد و ارقام باشد.

فعالیت خود را به بخشی از شرکت محدود نکنید

رهبری کردن در یک شرکت تنها به شغل‌های مهم محدود نیست بلکه تمام مراحل را در بر می‌گیرد. آزادکارها می‌توانند میزان حقوق درخواستی خود را براساس خدماتی در نظر بگیرند که برای هر بخش از شرکت انجام می‌دهند.

کسب و کارها را به‌عنوان مشتری در نظر بگیرید

معمولاً فرد مشاور به‌عنوان یک متخصص همه کاره معرفی می‌شود، اما وقتی که کسب و کار به‌عنوان مشتری لحاظ شود، نظرش اهمیت بیشتری خواهد داشت. چنین رابطه‌ای تمام جنبه‌های موردنیاز چون اعلام رضایت، تایید کردن و پیشنهاد دادن مشاور به دیگر کسب و کارها را شامل می‌شود.

از تمام مدل‌های ارتباطی استفاده کنید

خیلی از مشاوران تنها از یک روش ارتباطی استفاده می‌کنند و برنامه زمانی مرتبی برای صحبت با مشتریان خود دارند. شاید این روش در گذشته جواب می‌داد، اما امروزه راه‌های بیشتری برای برقراری ارتباط وجود دارد. ایمیل، پیامک، تلفن و شبکه‌های اجتماعی از جمله راه‌های ارتباطی هستند که مورد استفاده قرار می‌گیرند. پس خود را به یک روش محدود نکنید و از روشی استفاده کنید که مشتریان دوست دارند.

از مدل‌های جدید کسب و کار استفاده کنید

اگر مشتری می‌خواهد فرآیندها را به طور غیررسمی انجام دهد، باید خود را با شرایط وفق دهید؛ در غیر این صورت همانند فردی جدا از فرهنگ سازمانی استارتاپ به نظر خواهید رسید. اگر کارمندان استارتاپ در شهر یا کشورهای دیگر هستند، باید براساس روش کاری آنها عمل کنید نه اینکه از آنها بخواهید استراتژی‌شان را به خاطر شما تغییر دهند.

به جای پیشنهاد دادن، نتیجه ارائه بدهید

تنها ارائه پاورپوینت به‌عنوان نتیجه یک کار شناخته نمی‌شود. اگر مشتری به خدمات و پشتیبانی نیاز دارد، باید کاری تحویل دهید که شامل خدمات سفارشی‌سازی‌شده، پیاده‌سازی‌شده و آموزش آنها باشد. پس تنها ارائه پیشنهادات ساده هیچ فایده‌ای نخواهد داشت. یادتان باشد هر فرد آزادکار به تنهایی یک برند است و نمی‌تواند از اعتبار نام شرکت استفاده کند. راه‌اندازی یک وب‌سایت حرفه‌ای، فعالیت در شبکه‌های اجتماعی و شرکت در کنفرانس‌ها راهی جدید برای تبلیغات و ایجاد ارتباط با دیگران است و خودتان باید به دنبال تبلیغ کردن خودتان باشید.

امروزه تعداد استارتاپ‌ها و کسب و کارهای کوچک رو به فزونی است و فرصت زیادی برای ارائه خدمات مشاوره به شرکت‌های بزرگ وجود دارد، اما یادتان نرود استارتاپ‌ها و کسب و کارهای کوچک به دنبال استخدام افرادی هستند که بخشی از کار را به عهده بگیرند، نه اینکه فقط چند پیشنهاد ساده و مفید ارائه دهند. کار کردن در کسب و کارهای نوپا تجربیات جالب و ارزشمندی به دنبال دارد.

منبع: inc/ucan

برنده‌ها و بازنده‌های دنیای کارآفرینی سال ۲۰۱۸

به قلم: جنیفر وانگ نویسنده حوزه کارآفرینی و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

در سال ۲۰۱۸ دنیای اقتصاد و کسب‌وکار دچار تحولات بسیاری شد. در رابطه با دلیل این امر نیز نظرات مختلفی وجود دارد که بیشتر آنها به تنش‌های تجاری آمریکا و چین برمی‌گردد. همین امر نیز باعث شده است تا سالی سخت برای کارآفرینان رقم بخورد. با این حال برخی از کارآفرینان به خوبی توانستند تا با شرایط جدید خود را وفق داده و از تهدید پیش روی خود، یک فرصت طلایی را به وجود آورند. در سوی دیگر نیز افرادی نظیر مارک زاکربرگ، سالی کابوس‌وار را سپری کردند. در همین راستا و در ادامه به بررسی برنده‌ها و بازنده‌های دنیای کارآفرینی سال ۲۰۱۸ خواهیم پرداخت.

برنده‌ها

۱-جف بزوس
دارایی: ۱۲۶/۲ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۲۷/۹ میلیارد دلار

جف بزوس، موسس ابر شرکت آمازون است که در بزرگترین فروشگاه آنلاین جهان محسوب می‌شود. امسال برای این شرکت فوق‌العاده تمام شد و سهام آن به بالاترین حد تاریخ خود رسید. همچنین در کشورهایی نظیر هند و ترکیه نیز نمایندگی‌های خود را احداث کرد که این خود موفقیت بزرگی به حسب می‌آید. اگرچه این شرکت در ماه‌های پایانی سال با مشکلاتی در زمینه فروش مواجه بود، با این حال در کل روند رشد ۲۰درصدی، بیانگر موفقیت کلی جف بزوس و تیم وی است. همین امر نیز باعث شده است تا در صدر فهرست امسال قرار گیرد.

۲-تاداشی یانای
دارایی: ۲۷/۱ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۷ میلیارد دلار

تاداشی یانای، کارآفرین ژاپنی و موسس برند unique است که در زمینه فروش لباس فعالیت دارد. در حال حاضر نیز وی به عنوان ثروتمندترین فرد کشور خود محسوب می‌شود. جالب است بدانید که روند صعوی شرکت وی تنها در امسال شروع نشده و در سال ۲۰۱۷ نیز سهام آن یک سوم افزایش را تجربه کرده است. توجه به بازار خارجی نیز باعث شده است تا میزان فروش جهانی آن از مقدار داخلی افزایش یابد که خود موفقیتی بزرگ محسوب شده و سود فراوانی را برای شرکت به همراه داشته است.

۳-واگیت الکپروف
دارایی: ۱۹/۵ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۴/۶ میلیارد دلار

وی یک تاجر، کارآفرین روس/آذربایجانی است که بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت نفتی لوک اویل محسوب می‌شود. وی در حال حاضر جزو ۱۰ فرد ثروتمند کشور روسیه محسوب شده و در فهرست ثروتمندترین افراد جهان نیز در رده ۵۰ قرار دارد. علت اصلی موفقیت این شرکت را در سال ۲۰۱۸ باید در افزایش ناگهانی قیمت نفت و گاز و کاهش ارزش پول روسیه جست‌وجو کرد که افزایش ۲۹درصدی سهام را برای آن به همراه داشت.

۴-روپرت مرداک
دارایی: ۱۹/۳ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۴/۶ میلیارد دلار

از وی به عنوان سلطان رسانه‌ای جهان نام برده می‌شود. اگرچه روزنامه‌های تحت کنترل وی نظیر وال استریت ژورنال و نیویورک پست با کاهش ارزش سهام نسبتا قابل توجهی مواجه شدند، با این حال کمپانی فیلم‌سازی وی(21st century fox) در گامی رو به جلو با برند دیزنی ادغام شد که افزایش ۴۲درصدی بازار سهام را برای آن به همراه داشت. به همین خاطر نیز سود قابل توجهی متوجه روپرت مرداک شده است.

۵-لئونید میخلسون
دارایی: ۲۱/۴ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۴ میلیارد دلار

وی ثروتمندترین فرد کشور روسیه محسوب می‌شود. در حال حاضر نیز مدیریت شرکت نفت و گاز نوواتک را برعهده دارد. این شرکت دومین تولیدکننده گاز پس از ابر برند گازپروم است. درست به مانند شرکت لوک اویل، این برند نیز با توجه به افزایش قیمت جهانی نفت و گاز و همچنین بالا بردن میزان فروش خود در مقایسه با سال گذشته، موفق شد تا سودآوری فوق‌العاده‌ای را تجربه کند.

۶-گنادی تیموشنکو
دارایی: ۱۸/۹ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۳/۸ میلیارد دلار

وی از جمله بزرگترین سهامدارانی است که در زمینه‌های مختلف تجاری فعالیت دارد. برای مثال وی ۲۳درصد از سهام شرکت نوواتک و همچنین ۱۷درصد شرکت پتروشیمی سیبور را در اختیار دارد که از جمله بزرگ‌ترین سهام‌های وی محسوب می‌شوند. با توجه به افزایش قیمت نفت و گاز در سال ۲۰۱۸، ارزش سهام گنادی تیموشنکو نیز افزایشی چشمگیر را تجربه کرد. وی همچنین به علت روابط نزدیکی که به پوتین، رئیس جمهور کشور روسیه دارد، از بسیاری از امتیازات ویژه برخوردار است.

۷-استیو بالمر
دارایی: ۴۰/۷ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۳/۴ میلیارد دلار

وی تا سال ۲۰۱۴ مدیرعامل شرکت مایکروسافت بوده و جزو معدود مدیران‌عاملی محسوب می‌شود که بدون اینکه شرکت خود را تاسیس کرده و رابطه خویشاوندی با موسس شرکت داشته باشد، موفق شده است تا به ثروت قابل توجهی دست پیدا کند. وی در شرکت مایکروسافت در بخش‌های متعددی کار کرده و پس از کنار رفتن بیل گیتس در سال ۲۰۰۰ به این سمت برگزیده شد. اگرچه وی بیشتر سهام خود را در مایکروسافت و توییتر به فروش رسانده است، با این حال حضور وی به عنوان سهامدار در این دو برند و سرمایه‌گذاری در تیم‌های مختلف بسکتبال، باعث شده است تا با رشد آنها در سال ۲۰۱۸، استیو بالمر نیز به سود قابل توجهی دست پیدا کند.

۸-موکش آمبانی
دارایی: ۴۴/۴ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۳ میلیارد دلار

وی به عنوان ثروتمندترین فرد آسیا معرفی می‌شود که مدیرعاملی شرکت ریلاینس(بزرگترین شرکت خصوصی در هند) را برعهده دارد. این شرکت در زمینه‌های مختلف صنعتی و تجاری فعالیت دارد و در حال حاضر تمرکز اصلی آن معطوف به حوزه نفت و گاز است. با این حال فعالیت‌های وی تنها محدود به این شرکت نشده و در سال ۲۰۱۶ نیز شرکت مخابراتی خود را با نام جیو تاسیس کرد که در مدت تنها دو سال به بزرگترین شرکت هند در این عرصه تبدیل شد. همه این موارد از جمله دلایل سودآوری فوق‌العاده وی در سال ۲۰۱۸ محسوب می‌شوند.

۹-بیل گیتس
دارایی: ۹۳/۹ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۲/۹ میلیارد دلار

بدون شک بیل گیتس شناخته‌شده‌ترین نام در عرصه کارآفرینی محسوب می‌شود. وی در سال ۱۹۷۵ شرکت مایکروسافت را تاسیس کرد. همچنین وی رکورددار قرار گرفتن در جایگاه نخست ثروتمندترین فرد جهان را در اختیار دارد. اگرچه در سال جاری این عنوان به جف بزوس رسید، با این حال وی پس از سال‌ها کناره‌گیری از سمت و همچنین فروش بخش اعظمی از سهام خود در شرکت، همچنان با سود قابل توجهی مواجه است.

۱۰-ایلان ماسک
دارایی: ۲۲/۵ میلیارد دلار
میزان افزایش: ۲/۸ میلیارد دلار

وی موسس ابر شرکت‌های تسلا، پی‌پال و اسپیس ایکس است که در سال جاری با افزایش چشمگیر میزان فروش خودروهای برقی خود و همچنین افزایش چشمگیر سهام شرکت فضایی اسپیس ایکس مواجه شد. همین امر نیز خود دلیل کافی برای برنده دانستن وی در سال ۲۰۱۸ است.

بازنده‌ها

۱-مارک زاکربرگ
دارایی: ۵۲/۵ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۱۸/۷ میلیارد دلار

هیچ سالی بدتر از سال ۲۰۱۸ برای موسس فیس‌بوک نبوده است. درواقع آمارهای فیس‌بوک در امسال کاملا ناامیدکننده بوده و ارزش سهام آن ۱۹درصد کاهش یافته است که خود ضرر ۱۵/۴ میلیاردی را برای مارک زاکربرگ به همراه داشته است. همچنین بازخواست شدن وی توسط کنگره آمریکا به علت اتهام اطلاعات کاربران نیز از از دیگر عواملی است که به کاهش دارایی وی منجر شده است.

۲-آمانسیو اورتگا
دارایی: ۵۹/۶ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۱۶/۲ میلیارد دلار

از وی به عنوان سلطان پوشاک نام برده می‌شود که چندین برند مطرح جهان نظیر زارا و دولچه گابانا را در اختیار دارد. دیگر شرکت وی ایندیتکس نام دارد که به عنوان بزرگترین شرکت در صنعت مد شناخته می‌شود. همین امر نیز باعث شده است تا وی به عنوان ثروتمندترین فرد کشور اسپانیا شناخته شود. با این حال به علت مشکلاتی که این برند در زمینه فروش محصولات با آن مواجه شده است، ضرری سنگین متوجه آمانسیو اورتگا در سال ۲۰۱۸ شد.

۳-جورج شافلر
دارایی: ۱۲/۴ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۱۴ میلیارد دلار

وی به عنوان ثروتمندترین فرد کشور آلمان معرفی می‌شود که در حال حاضر رئیس هیات مدیره برند گروه شافلر است. با توجه به این امر که شرکت وی یک هلدینگ محسوب می‌شود و در زمینه لوازم خودرو نیز فعالیت دارد، کاهش میزان فروش خودرو در اروپا و کشور چین خود ضرری جدی را متوجه این شرکت کرده است.

۴-ما هوانتگ
دارایی: ۳۵/۱ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۱۰/۱ میلیارد دلار

وی موسس شرکت چینی تنست محسوب می‌شود که در زمینه‌های متعددی نظیر رسانه، تجارت الکترونیک، شبکه‌های اجتماعی و... فعالیت دارد. علت اصلی افت این شرکت را باید در عدم صدور مجوز ساخت بازی‌های رایانه‌ای دانست که منجر به کاهش ۲۵درصدی سهام آن شد.

۵-کارلوس اسلیم
دارایی: ۵۶/۸ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۹/۳ میلیارد دلار

وی در زمینه صنایع ارتباطی در مکزیک و آمریکای لاتین فعالیت دارد و چندین شرکت را در این حوزه تاسیس کرده است. با افزایش قیمت دلار، ارزش پول کشورهای آمریکای لاتین با کاهشی چشمگیر مواجه شد که در این بین شرکت‌های مخابراتی کارلوس اسلیم نیز ضرری جدی را متحمل شدند.

۶-خورخه پائولو لمان
دارایی: ۲۰ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۹/۲ میلیارد دلار

وی عنوان ثروتمندترین فرد برزیل را یدک می‌کشد و مالکیت دو برند انهایرز بوش اینبیف(تولیدکننده نوشیدنی) و لوجاس آمریکاناس(خرده‌فروشی) را در اختیار دارد. وی همچنین اقدام به خرید سهام چندین شرکت نیز کرده است که در سال ۲۰۱۸ شرکت مواد غذایی کرفت هینتز، با سقوطی چشمگیر مواجه شد و ارزش سهام آن ۳۳درصد کاهش یافت.

۷- کاروئن سیریوادهاناباکدای
دارایی: ۱۲/۸ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۷/۲۴ میلیارد دلار

ثروتمندترین فرد کشور تایلند مالک برند نوشیدنی Fraser and Neave است که در سال ۲۰۱۸ به علت کاهش تقاضا، با کاهش ۳۹درصدی ارزش سهام مواجه شد.

۸-پولینا چو
دارایی: ۲ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۷/۲ میلیارد دلار

وی نخستین کارآفرین زن لیست محسوب می‌شود که شرکت او به نام کینگستون در زمینه خدمات مالی فعالیت دارد. در سال ۲۰۱۸ این شرکت با کاهش چشمگیر درآمد مواجه شد که به کاهش بیش از نیمی از ارزش سهام آن منجر شد.

۹-وانگ وی
دارایی: ۱۳ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۶/۷ میلیارد دلار

وی موسس برند SF Express است که در زمینه تجارت الکترونیک در کشور چین فعالیت دارد. با این حال در سال ۲۰۱۸ با توجه به مشکلات متعددی که متوجه این شرکت شده است، کاهش ۳۰درصدی ارزش سهام را تجربه کرده است. به همین خاطر نیز وانگ وی که سهامدار اصلی شرکت نیز محسوب می‌شود، متحمل ضرری هنگفت شده است.

۱۰-ژو کانفی
دارایی: ۳/۵ میلیارد دلار
میزان کاهش: ۶/۳ میلیارد دلار

وی دیگر کارآفرین زن موجود در لیست است که موسس شرکت چینی لنز تکنولوژی است. با توجه به این امر که محصولات تولیدی این شرکت توسط ابر برندهایی نظیر اپل، سامسونگ، تسلا و مایکروسافت مورد استفاده قرار می‌گیرد، کاربرد آن کاملا جهانی است. با توجه به درگیری دو کشور چین و آمریکا در سال ۲۰۱۸ این برند نیز متحمل ضررهایی شد و سهام آن با افت ۶۴درصدی مواجه شد.

منبع: forbes

نقش انکارناپذیر استارتاپ‌ها در ایجاد اشتغال و رشد اقتصادی کشور

سرمایه انسانی خلاق و نوآور از اساسی‌ترین زیرساخت‌های اقتصاد دانش‌بنیان و کارآفرین است که به عنوان بزرگترین و باارزش‌ترین دارایی کشور، باید مورد توجه قرار گیرد. در این میان توجه به استارتاپ‌های نوپا و بهره‌گیری از تجارت دیگر جوامع در چارچوب منافع ملی می‌تواند موجبات رشد و تعالی اقتصاد در بهره‌گیری از این قابلیت‌ها را فراهم آورد.

به گزارش گروه اطلاع‌رسانی ایرنا، استارتاپ‌ها نقش بی‌بدیلی در رشد و توسعه جوامع در دنیای کنونی ایفا می‌کنند. خلق اندیشه، کارآفرینی، رشد صنعت گردشگری، کسب وکارهای متنوع جدید، فناوری‌های نوآورانه و ظهور اقتصاد جدید مبتنی بر آن، نقطه عطفی در عرصه اقتصاد به شمار می‌رود که پنجره جدیدی برای کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه باز کرده است تا اینگونه بتوانند بهره‌مندی بیشتری از توسعه در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان به دست بیاورد.

با نگاهی به روند رو به رشد سرمایه‌گذاری جهانی روی استارتاپ‌ها در دو دهه اخیر می‌توان گفت یکی از مهم‌ترین ارکان موثر بر زیست بوم این مقوله، سرمایه و وجود موسسات و نهادهای سرمایه‌گذاری است که نقش روانی و عملیاتی مهمی در شکل‌گیری، رشد و موفقیت کسب و کارهای نوپا دارند.

از این رو، دولت باید با فراهم آوردن راهبردهای صحیح و مناسب برای گذار سریع در همه زمینه‌ها، تسهیلات لازم را برای ارتقای شرکت‌های دانش‌بنیان و استارتاپ‌ها ایجاد کند تا به رشدی چشمگیر در مدت زمانی کوتاه برسد.

در همین راستا پژوهشگر گروه اطلاع‌رسانی ایرنا، در ارتباط با رشد استارتاپ‌ها و تاثیر آن بر حوزه‌های کسب و کار، سرمایه‌گذاری و گردشگری به گفت وگو با «مرتضی یادگاری» استاد دانشگاه تهران، کارشناس حوزه It و استارتاپ پرداخت و این مهم را از زوایای مختلف بررسی کرد.

استفاده از توان استارتاپ‌ها در جهت بهبود فضای کسب‌وکار، افزایش سرمایه‌گذاری و توسعه فعالیت‌های مکمل

مطلوبیت فضای کسب و کار از جمله شاخص‌های تعیین‌کننده وضعیت اقتصادی هر کشوری به شمار می‌رود که هرچه این فضا شفاف‌تر و رقابتی‌تری باشد، سریع‌تر به طرف رونق اقتصادی پیش خواهد رفت. بر پایه گزارش رسمی بانک جهانی در ۲۰۱۸ میلادی، ایران در رتبه ۱۲۴ از میان ۱۹۰ کشور قرار گرفته است که این رتبه در منطقه خاورمیانه نسبت به دیگر کشورهای عربی وضعیت مطلوبی نیست. اینک ایران برای دستیابی به رفاه، کارآفرینی، نوآوری و اشتغال باید مقررات مربوط به کسب و کارها را اصلاح کند. در همین راستا توجه به استارتاپ‌ها که نماد موفقی از کسب و کارهای نوین هستند گام بزرگی در راستای شکوفایی اقتصادی به شمار می‌رود که با مدیریت صحیح به خودکفایی‌هایی منتج می‌شود.

بر پایه اطلاعات منتشره رسمی از طرف وزارت ارتباطات، هر استارتاپ به طور میانگین توانسته است هفت تن نیروی متخصص را مشغول به کار کند. این در حالی است که در سال‌های اخیر تعداد زیادی استارتاپ تخصصی فعالیت خود را آغاز کرده‌اند و در صورت ادامه فعالیت می‌توانند همچنان نقش بسزایی در افزایش اشتغال ایفا کنند. عدم قطعیت در شکل‌گیری استارتاپ‌ها به مانند شمشیر دولبه‌ای است که می‌تواند تهدید باشد اما هنر صاحبان آن می‌تواند این تهدید را به یک فرصت بزرگ تبدیل کند. گواه این ادعا استارتاپ‌هایی چون گوگل، مایکروسافت و اپل هستند که این دغدغه را به مزیتی بزرگ تبدیل کرده‌اند.

اقدام‌های ضروری برای بهبود اکوسیستم استارتاپی در ایران

ترغیب شرکت‌ها و سازمان‌ها برای اضافه شدن به جمع شتاب‌دهنده‌ها، تعدیل برخی قوانین دست و پاگیر در حوزه راه‌اندازی استارتاپ‌ها، کاهش زمان و هزینه‌های مرتبط با راه‌اندازی و ادامه فعالیت استارتاپ‌ها، تدوین نقشه راه جامع و متناسب به وسیله دولت در ارتباط با سرمایه‌گذاری، تنظیم یک برنامه کوتاه‌مدت و میان مدت روشن با تکیه بر افزایش اشتغال، ایجاد امکان دسترسی کامل به وضعیت بازارهای مالی، پولی و سرمایه، ایجاد واحدهای حمایتی در دانشگاه‌ها و بسته‌های حمایتی برای دانشجویان کارآفرین، راه‌اندازی سازوکار بهره‌برداری از ایده‌های جوانان خلاق از جمله دانش‌آموزان، حمایت بدون قید و شرط از استارتاپ‌ها و بنگاه‌های کسب و کار و هدایت نظام‌مند بخش خصوصی به طرف حمایت از استارتاپ‌ها از جمله اقدام‌های ضروری برای بهبود اکوسیستم استارتاپی در ایران به شمار می‌روند.

در بحث راه‌اندازی استارتاپ از نظر اقتصادی بهترین گزینه، حضور یک سرمایه‌گذار بزرگ است که در این صورت خیال کارآفرین از تأمین منابع مالی آسوده خواهد بود، اما تجربه نشان داده است که بیشتر استارتاپ‌هایی که با سرمایه‌گذاری شخصی شروع به کار کرده‌اند، زودتر به موفقیت می‌رسند. تا وقتی که هنوز ایده اصلی خام است و وضعیت کسب و کار به سطح مناسبی نرسیده باشد، سرمایه‌گذار انگیزه بالایی در سرمایه‌گذاری ندارد و به همین دلیل به انتظار پیداشدن سرمایه‌گذار نباید دست روی دست گذاشت زیرا به احتمال زیاد به از دست دادن زمان منجر خواهد شد. طبق آنچه گفته شد و برخلاف تصور غالب، می‌توان بزرگ‌ترین عامل موفقیت استارتاپ‌ها را خلاقیت درونی و نوآوری دانست.

نقش استارتاپ‌ها بر رشد و ارتقای صنعت گردشگری

بر پایه گزارش سازمان جهانی گردشگری، ایران رتبه دهم جاذبه‌های باستانی و تاریخی و رتبه پنجم جاذبه‌های طبیعی را در جهان دارد و مهم‌تر اینکه یکی از امن‌ترین کشورهای منطقه و جهان از لحاظ امنیت برای گردشگران خارجی محسوب می‌شود. متاسفانه بر پایه آمارهای رسمی، سهم ایران از درآمدهای جهانی صنعت گردشگری کمتر از یک درصد است. در اینجا باید بحث اهمیت حضور استارتاپ‌ها در حوزه گردشگری به طور جدی مطرح می‌شود زیرا همانطور که فعالیت استارتاپ‌ها نقش بزرگی در رونق اقتصادی دارد، طبق آمار به ازای ورود هر گردشگر، ۹ فرصت شغلی ایجاد می‌شود و این امر به طور مستقیم بر اقتصاد تاثیر بسزایی می‌گذارد. این همکاری مشترک صاحبان کسب و کار و ایده‌پردازان حوزه گردشگری می‌تواند تحول بزرگی در صنعت گردشگری کشور و رونق اقتصادی ایجاد کند. حوزه‌های کارآفرینی در گردشگری و فرصت‌های مناسب استارتاپی در ایران شامل هتلداری(رزرو اقامتگاه)، خدمات مسافرتی، بازاریابی‌های مربوط به صنعت گردشگری (فروش اینترنتی)، اطلاع‌رسانی‌ها و تبلیغات مختلف در حوزه بازاریابی است. علاوه بر این موارد گردشگری سلامت و گردشگری زیارت(مذهبی) در ایران از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و می‌تواند دلیل بزرگی برای آغاز فعالیت استارتاپی در این حوزه باشد.

اشتغال‌زایی در جهت توسعه کشور با استفاده از ظرفیت استارتاپ‌ها

ظرفیت اشتغال شرکت‌های دانش‌بنیان نسبت به تعداد فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها بسیار پایین است، بنابراین در راستای ایجاد توسعه در کشور باید به طرف اشتغال‌زایی پیش رفت. یکی از عوامل بهبود وضعیت اشتغال در شرایط کنونی، استفاده از ظرفیت همین شرکت‌های دانش‌بنیان، کارآفرین و در صدر آنها اهمیت دادن به راه‌اندازی و توسعه استارتاپ‌ها است. نگاه ویژه به استارتاپ‌ها با توجه به پویایی، انعطاف‌پذیری بالا و تطبیق با شرایط محیطی، تحولی عظیم در اشتغال‌زایی ایجاد خواهد کرد. علاوه بر این، این کسب و کارها ظرفیت مناسبی برای روبه‌رو شدن با شرایط تحریم را نیز دارا هستند. عدم تمرکز فعالیت‌های تولیدی در شرکت‌های منتخب وابسته به دولت، مانع از تحریم آسان محصولات و مواد اولیه شرکت‌ها نیز می‌شود.

یکی از اساسی‌ترین زیرساخت‌های اقتصاد دانش‌بنیان و کارآفرین، سرمایه انسانی خلاق، نوآور و دانشی است که به عنوان بزرگ‌ترین و باارزش‌ترین سرمایه کشور، باید مورد توجه قرار گیرد و بدین ترتیب با توانمند کردن، تشویق و زمینه‌سازی فعالیت آنان در قالب شرکت‌های دانش‌بنیان، کشور توان رویارویی با هرگونه تهدید و تحریم اقتصادی را خواهد داشت.

اساسی‌ترین چالش‌ها و مشکلات استارتاپ‌ها

فضای استارتاپی، فضایی در حال رشد است و طبیعی به نظر می‌رسد که این فضا با مشکلات و چالش‌هایی روبه‌رو باشد اما نکته حائز اهمیت تلاش در حل این مشکلات در سریع‌ترین زمان ممکن است. بزرگترین چالشی که استارتاپ‌های ایرانی با آن مواجه هستند، تامین مالی و سرمایه‌گذاری است. همچنین عدم شناخت و آگاهی سرمایه‌گذاران بخش خصوصی نسبت به فضای کسب و کارهای اینترنتی باعث عدم اطمینان و اعتماد سرمایه‌گذاران در این زمینه می‌شود. مشکل بعدی نبود وجود نهادهای پشتیبان و کمبود شرکت‌هایی است که خدمات کسب و کاری و تجاری به استارتاپ‌ها ارائه می‌کنند. نداشتن تمایل استارتاپ‌های موفق و شرکت‌های بزرگتر برای همکاری و مشارکت با استارتاپ‌های جدید و کوچک‌تر که با برقراری ارتباطات بیشتر می‌توانند به رونق گرفتن فضای کسب و کار کمک کنند و نداشتن دسترسی به زیرساخت‌های فنی مناسب، هزینه دسترسی به زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات، بی‌توجهی به فرهنگ کارآفرینی، نداشتن ریسک‌پذیری و سیاست‌گذاری‌های دولت از دیگر چالش‌های موجود بر سر راه استارتاپ‌ها به شمار می‌روند.

گواهی حصر وراثت

آقای تقی برجی به وکالت از علی کوه نژاد دارای شناسنامه شماره ۱۴۲ به شرح دادخواست به کلاسه – از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان پروین کوه نژادپاشکم بشناسنامه ۱ در تاریخ ۱۳۹۶/۷/۱۶ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- محمدصادق عزت پناه مقدم قومنی بشناسنامه ۵۰۶۴ همسر متوفیه ۲- علی کوه نژاد پاشکم بشناسنامه ۱۴۲ پدر متوفیه و اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هرکسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یکماه به دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد. تاریخ انتشار:۱۳۹۷/۱۰/۱۲

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف قومن

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

برابررای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۱۷۶ مورخ ۱۳۹۷/۸/۱ پرونده کلاسه ۱۳۹۵۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۱۰۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای اصغر اسداله ئی فرزند حسینعلی به شماره شناسنامه ۲۵ صادره از اقبالیه در یک باب خانه به مساحت ۹۳.۳۶ مترمربع قطعه سوم افرازی ازپلاک ۵ اصلی بخش ۵ قزوین خریداری از مالک رسمی آقای غلامحسین عباسقلیان محرزگردیده است.لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۷/۱۰/۱۲ تاریخ انتشاردوم : ۹۷/۱۰/۲۹

علی شهسواری–رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین -۱۰۰۶۰ ام الف

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره ابلاغنامه : ۹۷۱۰۱۰۱۷۲۵۴۰۳۸۶۴ شماره پرونده :۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۶۳۶ ش بایگانی : ۹۷۰۶۵۸ / آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای اخانم اکبر اقدامی مایان فرزند شاهباز / خواهان آقا/ خانم نخشین قادری فرزند رسول با وکالت خانم آسیه جارنایی مفرد دادخواستی به طرفیت خوانده آقای اکبر اقدامی مایان به خواسته مطالبه وجه سفته به شماره ۰۲۲۷۲۲۹ تاریخ ۱۳۹۳/۱۲/۲۶ مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۶۳۶ شعبه چهاردهم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان ثبت و وقت رسیدگی آن مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۱۵ و ساعت ۰۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفترداگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

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

آگهی تغییرات شرکت نوآوران زندگی آرمانی شرکت با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۹۲۹۰۱ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۸۹۲۳۲۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷.۰۹.۰۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : شرکت مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام گردیددر نتیجه محسن پورجولا ک.م ۱۷۴۱۰۰۴۳۳۰ به سمت مدیر تصفیه انتخاب گردید. نشانی محل تصفیه استان تهران شهر تهران سعادت آباد ، بلوار شهید فرحزادی، خیابان سرو غربی پلاک ۹۸ – واحد ۸ – کد پستی ۱۹۹۸۹۹۴۴۴۶ می باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۳۶۴۰۵)

آگهی تغییرات موسسه صندوق سرمایه گذاری مشترک اندیشمندان پارس نگر خبره به شماره ثبت ۳۳۹۱۳ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۰۵۵۰۷۴

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷.۰۷.۲۱ و مجوز شماره ۱۲۲.۴۰۵۶۶مورخ ۹۷.۸.۱ سازمان بورس و اوراق بهادار تصمیمات ذیل اتخاذ شد: دوره فعالیت صندوق سرمایه گذاری تا تاریخ ۹۷.۸.۸ تمدید گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۳۶۴۰۳)

مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۴۲۷۰۶۸۲ متعلق به کامیون هوو به شماره انتظامی ۵۵۱ ع ۹۷ ایران ۱۱ تعویض پلاک به شماره ۷۱۷ ع ۴۹ ایران ۸۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است.

زنجان

۲۷

مفقودی

سند برگ سبزوسند برگ کمپانی وکلیه مدارک بغیر کارت ماشین خودروی یک دستگاه سواری سیستم پژو ۴۰۵ GLX-XU۷ مدل ۱۳۹۲ رنگ نقره ای –متالیک شماره موتور K۰۱۵۶۶۴۰ ۱۲۲شماره شاسی NAAM۰۱CA۲DH۴۰۱۱۹۵شماره انتظامی ایران ۹۴ -۹۶۳ ب ۸۳ بنام محمد درویشی مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط می باشد.

قزوین

آگهی مزایده اموال غیرمنقول - مرحله اول

در پرونده کلاسه ۹۷۰۵۸۵ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان مطابق اجرائی صادره از شعبه ۳۲ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران به شماره دادنامه ۰۲۲ مورخ ۹۴/۱۰/۳۰ محکوم علیه آقای سعید عظیمی فرزند محمد محکوم است به پرداخت مبلغ ششصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۳۰/۸۰۲/۶۰۰ ریال بابت هزینه واخواست و دادرسی و خسارت تاخیر تادیه در مبنای شاخص اعلامی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از تاریخ واخواست (۱۳۹۳/۰۸/۲۴) تا زمان وصول در حق آقای بهرام خان کشی پور فرزند حسین و نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت می باشد. محکوم علیه جهت استیفای محکومیت خویش و بدوا تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش اموال غیرمنقول به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجرا قصد دارد در مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۳۰ ساعت ۹:۰۰ الی ۱۰:۰۰ صبح در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را بفروش برساند. طالبین و خریداران می توانند همه روز تا پنج روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضور اشرکت نمایند و خریدار می بایست ۱۰درصد مبلغ پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه بحساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادرکننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و در صورت عدم تایید مزایده مبلغ ۱۰ درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد و در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر بحساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ۱۰درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه ی مزایده به نفع صندوق دولت ضبط و خریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت. مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا، خواهد شد. اموال مزایده غیرمنقول شامل: در خصوص ارزیابی ششدانگ ملک کشاورزی آقای سعید عظیمی از پلاک ۲۱ اصلی و از ۱۰ فرعی واقع در بخش ۸ قزوین به شماره ثبت ۹۲۴۶۱ صفحه ۳۳۷ دفتر شماره ۲۱۰ با عنایت به اینکه صاحب ملک مذکور آقای سعید عظیمی در دسترس نبود لذا جهت شناسایی و ارزیابی مال معرفی شده در تاریخ ۹۷/۰۵/۰۸ با تعرفه و راهنمایی آقایان: خانکشی پور، حیدری، نافعلی سلیمانپور، امامعلی سلیمانپور و سایر مطلعین * شرح گزارش: با عنایت به اظهارات مطلعین، اراضی فوق به مساحت ۲۷ هکتار بوده که در حال حاضر در حدود ۷ هکتار از اراضی مذکور توسط تعدادی از کشاورزان روستا تحت کشت رفته است و بقیه اراضی بصورت نکاشت می باشد. برابر اظهارات مطلعین این اراضی از دو جاه حقابه دارند. نتیجه گیری با توجه به محتویات پرونده و طبق فتوکپی اسناد مالکیت موجود در پرونده در صورتی که اراضی مذکور توسط صاحب ملک(آقای سعید عظیمی) واگذار نشده باشند از ۲۷ هکتار اراضی مذکور در حدود ۱/۵ هکتار باغ نگور و درختان هلو و شلیل غرس گردیده است و در حال حاضر بدلیل عدم رسیدگی باغ انگور و درختان هلو (عدم آبیاری و عدم رسیدگی و مراقبت و نگهداری) بوته های انگور و درختان انگور و درختان هلو و شلیل خشک گردیده است و یک واحد دامداری دارای مستحدثات بوده که در حدود ۳۰۰ متر مربع ساختمان قدیمی در حدود ۴۰۰ متر مربع فنس کشی و حصارکشی شده است و در داخل زمین جهت احداث یک واحد استخر ذخیره آب گودبرداری شده و بصورت نیمه کاره رها شده است. چون صاحب ملک مذکور در دسترس نبود تا مشخص گردد آیا برای یک واحد دامداری موجود در داخل زمین کشاورزی مجوز و یا پروانه بهره برداری اخذ گردیده است یا خیر؟ با این اوصاف چون تاکنون در خصوص وضعیت یک واحد دامداری مذکور هیچگونه مدرکی به اینجانب ارائه نشده است لذا ارزش زمین مذکور (زمین زراعی و باغات) و مستحدثات به شرح ذیل ارزیابی می گردد. الف) ارزش کل ۲۷ هکتار اراضی فوق (در صورتیکه از مقدار اراضی و میزان حقابه توسط ملک به افراد غیر واگذار نشده باشند) ارزش پایه زمین زراعی فوق الذکر با حقابه جمعا به مبلغ کل ۲/۹۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل(دویست و نود و هفت میلیون تومان) تخمین و برآورد می گردد. ب) چون تاکنون در خصوص مجوز یک واحد دامداری هیچگونه مدرکی به اینجانب ارائه نشده است لذا ارزش ۲۰۰ متر مربع ساختمان قدیمی (مستحدثات دامداری) که اطراف دامداری در حدود ۴۰۰ متر مربع فنس کشی و حصارکشی شده است به همراه یک واحد استخر گودبرداری شده است و در حال حاضر بصورت نیمه تمام رها شده است به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل (بیست میلیون تومان) تخمین و برآورد می گردد. با عنایت به اینکه برابر نامه مدیر اجرای اسناد رسمی تاکستان به تاریخ ۹۷/۰۳/۲۰ در مورد ملک کشاورزی آقای سعید عظیمی از پلاک ۲۱ اصلی و از ۱۰ فرعی واقع در بخش هشت قزوین در قبال دو فقره چک برگشتی به مبلغ ۳۷۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال و ۳۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال پس از طی مراحل قانونی جهت قروض به مزایده گذاشته شده و کسی جهت خرید مورد مزایده مراجعه ننموده است لذا در مجموع ارزش ششدانگ زمین زراعی، باغی و مستحدثات در جمیع جهات جمعا به مبلغ کل ۳/۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل (سیصد و هفده میلیون تومان) تخمین و برآورد می گردد. بازداشت ش ۱۳۹۳۰۰۰۷۴۹ مورخ ۱۳۹۳/۰۸/۱۵مبلغ ۳۷۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال اجرای ثبت

مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری تاکستان - رحمانی

۹۹۸

ابلاغ اجرائیه

شماره نامه : ۱۳۹۷۰۴۹۱۰۳۷۳۰۰۱۷۳۲ شماره پرونده : ۱۳۹۷۰۴۰۱۰۳۷۳۰۰۰۳۵۷/۱ شماره بایگانی پرونده : ۹۷۰۰۴۳۲ بدینوسیله به آقای محمد امی احمدی فرزند قدیر به شماره ملی ۶۲۶۹۹۸۱۳۱۱ به نشانی : کلارآباد بالا – چارز – کوچه شالیزار ۲ –انتهای کوچه و خانم مریم محمدی فرزند حسین به شماره ۲۲۱۷۹۷۵۷۱۴ به نشانی : عباس آباد خ شهدا مغازه لوازم ورزشی دنیای گل ابلاغ می گردد که صندوق کار آفرینی امید به استناد قرارداد داخلی شماره ۸۸۰۸۰۱۱۶۶ راجع به وصول مبلغ ۶۶۲۱۵۲۳۳ ریال بابت اصل طلب و خسارات تا روز درخواست اجرائیه علیه شما اقدام به صدور اجرائیه نموده و پرونده به کلاسه ۹۷۰۰۴۳۲ در شعبه اجرای ثبت تنکابن تشکیل گردید و طبق گزارش مامور آدرس شما مورد شناسائی قرار نگرفت لذا مراتب طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا به شما ابلاغ می گردد تا ظرف مهلت ده روز پس از انتشار نسبت به پرداخت بدهی اقدام نمائید در غیر اینصورت نسبت به توقیف اموال شما و ضامنین اقدام خواهد شد.

الیاس صیهما- معاون مدیر کل و سرپرست ثبت تنکابن

آگهی رونوشت حصر وراثت

پرونده سالاریه دارای شناسنامه ۲۱۴۳ فرزند نصرت اله متولد ۱۳۴۳ صادره از بیجار بشرح درخواست و به کلاسه ۶۷۰/۹۷ از این شورا درخواست حصروراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سیاوش کوه نور اسفندیاری فرزند علی به شماره شناسنامه ۲۷۰ در تاریخ ۹۷/۱۰/۱ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- سنبل کوه نور اسفندیاری نام پدر: سیاوش ش ش ۹۰۳ دختر متوفی ۲- سارا کوه نور اسفندیاری نام پدر سیاوش به ش ش ۱۷۹ دختر متوفی ۳- سارنگ کوه نور اسفندیاری نام پدر سیاوش به ش ش ۸۲۰ دختر متوفی اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۱۸

آگهی ابلاغ

در خصوص دادخواست تقدیمی خانم فاطمه لشگری رمضان به طرفیت آقای علیرضا مرادی فرزند قربانعلی با موضوع صدور گواهی عدم امکان سازش به دلیل ترک انفاق و عسر حرج و ثبت دادخواست نامبرده به شماره ۹۷۱۰۹۰ وقت رسیدگی به تاریخ ۱۳۹۷/۱۱/۲۴ ساعت ۱۲ ظهر تعیین گردیده است لذا مقتضی است نامبرده می تواند ظرف یکماه از انتشار آگهی به دفتر دادگاه عمومی بخش ضیاء آباد مراجعه و نسبت به اخذ ضمائم دادخواست تقدیمی اقدام و در زمان تعیین شده در دادگاه حضور یابد.

مدیر دفتر دادگاه شعبه دادگاه عمومی بخش ضیاء آباد - غفوری

۱۶

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

برابررای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۱۹۶۲ مورخه ۹۷/۹/۱۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقردرواحدثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۱۳۶ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمدرضا خلیلی فرزند بداله بشماره شناسنامه ۱۰۶۴۹ صادره ازقزوین درشش دانگ یک قطعه باغ به مساحت ۵۷۴۰ مترمربع پلاک ۵۱ اصلی واقع در قریه زرشک بخش چهارده قزوین خریداری از مالک رسمی آقای عبداله خلیلی محرزگردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد 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 این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۷/۹/۲۴ تاریخ انتشاردوم : ۹۷/۱۰/۱۲

حسن غلامحسینی –رئیس ثبت اسنادواملاک منطقه یک قزوین–۹۶۳/م الف

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

برابررای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۱۹۰۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین موضوع پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۲۰۷ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای عباس رزاقی راد فرزند حسین به شماره شناسنامه ۹۷۶ صادره از قزوین درچهار دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه باغ بمساحت ۲۸۵۹.۶۰ مترمربع پلاک ۶ فرعی از ۱۹ اصلی واقع دربخش چهار جنوبغرب قزوین خریداری از مالک رسمی آقای حسین دباغ معروف به رزاقی محرزگردیده است.لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۷/۱۰/۱۲ تاریخ انتشاردوم : ۹۷/۱۰/۲۹

حسن غلامحسینی –رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۱ قزوین –۱۰۰۷ ام الف

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره ابلاغنامه : ۹۷۱۰۱۰۱۷۲۵۴۰۳۹۲۰ شماره پرونده ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۶۸۶ ش بایگانی : ۹۷۰۷۰۸ / آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای قربان گلزاده / خواهان پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۶۸۶ به بایگانی ۹۷۰۷۰۸ آقای محمد کشیری با وکالت حمزه ویزواری دادخواستی به طرفیت خوانده آقای قربان گلزاده به خواسته جلب ثالث مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۶۸۶ به بایگانی ۹۷۰۷۰۸ شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان ثبت و وقت رسیدگی آن مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۱۷ و ساعت ۰۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفترداگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

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

آگهی حصر وراثت ش ب : ۹۷۰۷۳۱

آقای امحمد ملا موسی فرزند محمد حسن به شرح درخواستی که به کلاسه ۹۷۰۷۳۱ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی انحصاروراثت نموده و اعلام داشته که محمدحسن ملاموسی فرزند سیف اله به شماره شناسنامه ۷۲۰ صادره از گرگان در تاریخ ۹۷/۹/۱۲ دراقامتگاه دائمی خود شهرستان گرگان فوت نموده و ورثه / وراث حین الفوت وی عبارتند از: ۱- محمد ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۲۸۲۷ متولد ۱۳۴۷ پسر مرحوم ۲. علی ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۱۴ متولد ۱۳۴۸ پسر مرحوم ۳- بداله ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۲ متولد ۱۳۵۱ پسر مرحوم ۴- حجت اله ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۷ متولد ۱۳۵۸ پسر مرحوم ۵- حبیب اله ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۵۱ متولد ۱۳۶۲ پسر مرحوم ۶- ابوالفضل ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۲۱۷ متولد ۱۳۶۷ پسر مرحوم ۷- محمدحسین ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۳ متولد ۱۳۴۴ پسر مرحوم ۸- فاطمه ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۳ متولد ۱۳۵۴ دختر مرحوم ۹- خدیجه ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۵۲ متولد ۱۳۶۲ دختر مرحوم ۱۰- صدیقه ملاموسی فرزند محمدحسن شماره شناسنامه ۲۱۱۰۲۷۸۵۰۱ متولد ۱۳۷۰ دختر مرحوم ۱۱- رقیه تیرسایی قلی آباد فرزند قربان متولد ۱۳۳۷ شماره شناسنامه ۵ همسر مرحوم / و لا غیراینک شورا پس از انجام تشریفات مقدماتی درخواست مذبور را یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این شورا مراجعه وتقدیم نماید والا گواهی صادر خواهد شد .

شعبه پانزدهم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان

اخبار

سند هویتی حضرت آیت الله العظمی سید محمود حسینی شاهرودی وتمبر یادبود ایشان درشاهرود پرده برداری شد

شاهرود – حسین بابامحمدی: با حضور بیت آیت الله سید محمود حسینی شاهرودی در تالار ولایت فرمانداری ویژه شهرستان شاهرود از سند هویتی این مرجع تقلید رونمایی شد. مرجع بزرگ شیعیان در سال ۱۲۹۳ ه. ق. در روستای قلعه آقا عبد الله، از توابع شهر بسطام در خانواده‌ای اصیل و مذهبی، قدم به عرصه گیتی نهاد. محمد کرم محمدی فرماندار شاهرود در این آیین گفت: خانواده حسینی شاهرودی همان شجره طیبه‌ای است که در قرآن به آن اشاره شده است و درخت مرجعیت در این خانواده نشان دهنده یکی از مصادیق دینی و اعتقادی ماست. محمدی بابیان اینکه خانواده آیت الله حسینی شاهرودی در بحران‌ها منطقه‌ای هادی و حامی جهان تشیع بوده اند، افزود: این خانواده که خاستگاهشان شاهرود بوده روشنی بخش جهان تشیع بود و آیت الله العظمی شاهرودی در نجف به شیخ العلماء و سید الفق‌ها معروف شدوعالمان بزرگی چون، آخوند خراسانی، میرزای نائینی به او لقب 'ذو شهادتین' دادند و اجازه اجتهاد افراد را به ایشان محول کردند. فرماندارشاهرود درادامه افزود:آن مرجع بزرگ شیعیان در سال ۱۲۹۳ ه. ق. در روستای قلعه آقا عبد الله، از توابع شهر بسطام در خانواده‌ای اصیل و مذهبی، قدم به عرصه گیتی نهادواین ازافتخارات مردم این خطه است . وی با ابراز امیدواری از برگزاری کنگره‌ای خوب و در شان ایشان در شهر شاهرود، گفت: از همه مسوولان می‌خواهیم برای ادای دین به این عالم جلیل و عالیقدر در برگزاری این کنگره به ما کمک کنند. حجت الاسلام عباس امینی در آیین رونمایی از سند سه جلدی و هویتی مرجع تقلید شیعه مرحوم آیت الله العظمی سید محمود حسینی شاهرودی، اظهار کرد:آن فقیه بزرگ به ساده زیستی معروف بوده و باید به نسل جدید و آیندگان شناسانده شود تا چراغ راه زندگی آنان شود.

حسینی‌پور خبر داد:

مسیر شمال به جنوب تقاطع فاطمیه تا ابوذر یک طرفه شد

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز – رییس سازمان مدیریت حمل و نقل بار مسافر شهرداری بندرعباس گفت: مسیر تردد خودروها از شمال به جنوب چهارراه فاطمیه تا چهارراه ابوذر یک طرفه شد. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس، سعید حسینی‌پور در این رابطه اظهار کرد: با مطالعه و بررسی انجام شده بر روی خیابان‌های این منطقه و با تغییر مسیر تردد خودروها، بار ترافیکی وارد شده بر این خیابان کاهش می‌یابد. وی افزود: در همین راستا و با هدف سهولت در رفت و آمد وسایط نقلیه شهروندان و کنترل ترافیک چهارراه فاطمیه و ابوذر چراغدار شده‌اند. حسینی‌پور با بیان اینکه با چراغ‌دار شدن این تقاطع، حرکت وسایل نقلیه و عابران ساماندهی می شود، خاطر نشان کرد: نظم بخشیدن به رفت آمدها و روان سازی و انضباط ترافیکی را از دیگر اهداف مهم این طرح بیان کرد. رییس سازمان حمل و نقل اظهار کرد: باید از تمام پتانسیل‌ها و زیرساخت‌های بندرعباس برای رفاه شهروندان و سهولت در رفت و آمد خصوصا در مسیرهای پرتردد که بار ترافیکی زیادی را در ساعاتی خاص متحمل می‌شوند، استفاده کرد.

۱۱ و نیم میلیون تن کالا از طریق استان مرکزی جابه جا شد

اراک – مینو رستمی – مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی گفت: ۱۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تن کالا امسال از طریق راه های این استان به نقاط مختلف کشور جابه جا شده است. «علی زندی فر» افزود: جابه جایی کالاها از این استان امسال نسبت به مدت مشابه قبل هفت درصد افزایش یافته است. وی ادامه داد: این کالاها در قالب ۷۸۶ هزار به نقاط مختلف کشور جابه جا شده و حجم این سفرها نسبت به مدت مشابه سال گذشته پنج درصد افزایش دارد. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی متوسط وزن هر محموله باری در این استان را ۱۵ تن عنوان کرد و گفت: متوسط کشوری هر محموله حدود چهار تن است. زندی فر خاطرنشان کرد: ۸۰ درصد بار جابه جا شده استان مرکزی از سه شهرستان اراک، دلیجان و ساوه بارگیری شده است. وی گفت: انواع سیمان با ۱۷ درصد، نفت کوره و گازوئیل با ۱۵ درصد و انواع سنگ معدنی با هشت درصد بیشترین کالای حمل شده از استان در این مدت بوده است. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی، افزود: بیشترین حجم کالاهای جابه جا شده از این استان به مقصد استان های تهران، خوزستان، اصفهان و قم حمل شده است.

مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی:

۸ میلیارد و ۸۴۷ میلیون مترمکعب گاز طی ۹ ماهه اول امسال مصرف شد

مشهد – صابر ابراهیم بای – سیدحمیدفانی با اعلام این مطلب افزود: میزان مصرف گاز در ۹ ماهه اول سال گذشته، هشت میلیارد و ۱۲۸ میلیون مترمکعب بوده که این مهم نشانگر افزایش ۹ درصدی مصرف گاز در سال ۹۷ نسبت به مدت مشابه سال قبل است. وی افزود: در همین مدت سه میلیارد و ۳۲۶ میلیون مترمکعب گاز طبیعی از مجموع مصرف کلان استان تحویل بخش نیروگاهی شده که این رقم معادل ۳۸ درصد مصرف را تشکیل می دهد. فانی با بیان اینکه استان خراسان رضوی با ۳۱ هزار و ۳۲۵ کیلومتر شبکه گاز و دو میلیون و ۲۰۹ هزار و ۸۴۴ مشترک به ترتیب رتبه های اول و دوم این حوزه را در کشور به خود اختصاص داده است، افزود: پیش بینی های لازم برای تامین حداکثری انرژی گرمایشی گاز مشترکین اندیشیده شده و امیدواریم شهروندان نیز با مدیریت مصرف ایمن و بهینه، زمینه خدمت رسانی مطلوب را برای خادمان خود فراهم کنند. مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی، با اشاره به ضریب نفوذ ۹۹/۹ درصدی گاز در بخش شهری و ۸۵ درصدی در حوزه روستایی گفت: بطور میانگین سالانه ۱۱ و نیم میلیارد مترمکعب گاز در خراسان رضوی مصرف می شود که این رقم معادل ۶ درصد مصرف گاز کل کشور است.

مدیرکل تبلیغات اسلامی لرستان مطرح کرد؛

برگزاری برنامه‌های دهه فجر تبلیغات اسلامی با رویکرد «فجر فاطمی»

خرم‌آباد – خبرنگار فرصت امروز – مدیرکل تبلیغات اسلامی لرستان از برگزاری برنامه‌های دهه فجر این اداره کل با رویکرد «فجر فاطمی» در استان خبر داد. حجت الاسلام سعید مهدوی در نشست با فعالان اقتصادی لرستان با اشاره به برنامه های مختلف اداره کل تبلیغات اسلامی لرستان همزمان با چهلمین سال پیروزی انقلاب اسلامی، اظهار داشت: در این رابطه کمیته های تخصصی لازم را راه اندازی کرده ایم. وی با تاکید بر برنامه ریزی برای اجرای کیفی و مطلوب برنامه ها و فعالیت های دهه فجر در استان، عنوان کرد: در این راستا کمیته های تشکل های دینی و مردمی، قرآنی و ... در استان راه اندازی شده است. مدیرکل تبلیغات اسلامی لرستان همچنین با اشاره به فعالیت زیرمجموعه های این کمیته ها در استان، تصریح کرد: یکی از ویژگی های ایام دهه فجر امسال با سال قبل، همزمانی با ایام فاطمیه بوده که در این راستا برنامه ها با محوریت ایام فاطمیه برگزار خواهند شد. وی با تاکید بر لزوم بهره گیری از آموزه های دینی و به خصوص آموزه های حضرت فاطمه(س)، تصریح کرد: ما باید از این آموزه ها برای دفاع از حریم امامت، ولایت فقیه و حکومت اسلامی استفاده کنیم.

بیش از ۱۲۰ کیلومتر عملیات شبکه گذاری گاز در گیلان

رشت – زینب قلیپور – حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام این موضوع که در پاییز امسال ۱۲۰ کیلومتر عملیات شبکه گذاری گاز در استان انجام شده است اظهار داشت: ۹۰ درصد از این مقدار شبکه گذاری در راستای اجرای پروه‌ه های بند «ق» صورت پذیرفته و در حدود ۱۰ درصد از این میزان مربوط به اجرای حفرات خالی شهرها و روستاها می باشد.وی ادامه داد: علیرغم اینکه قبل از انقلاب اسلامی خط لوله سراسری گاز برای انتقال گاز جنوب کشور به شوروی سابق از استان گیلان عبور کرده بود لیکن هیچگونه عملیات گازرسانی در سطح استان به انجام نرسیده بود ولی بحمدالله پس از انقلاب شکوهمند اسلامی شرکت گاز بیش از ۲۰ هزار و ۴۰۰ کیلومتر عملیات شبکه گذاری در اقصی نقاط استان به انجام رسانده است.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در ادامه با بیان اینکه در پاییز امسال بیش از ۳ هزار و ۷۰۰ انشعاب گاز در استان نصب شده است اظهار داشت: با نصب این تعداد انشعاب مجموع انشعابات گاز در استان گیلان به ۵۷۶ هزار انشعاب افزایش یافته است و این مسئله وظیفه همکاران ما را در زمینه نگهداری و تعمیرات خطیرتر از گذشته می سازد.مهندس اکبر در پایان از همه مشترکین شرکت گاز درخواست نمود تا با صرفه جویی و استفاده از پوشش مناسب در فصل زمستان امکان بهره مندی پایدار از گاز طبیعی را برای تمامی حوزه های مصرف فراهم سازند.

آبفار مازندران اجرا کرد :

برگزاری « جشنواره اولین واژه آب » در ساری

ساری – دهقان – جشنواره اولین واژه آب به همت شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران در یکی از دبستانهای دخترانه شهرستان ساری برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران؛ در کشور ما اولین واژه ای که هر فرد در ابتدای مسیر دانش آموزی فرا می گیرد «آب» این مایه حیات است به همین مناسبت هر ساله شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران و امورات تابعه به منظور ترویج فرهنگ مدیریت مصرف اقدام به برپایی جشنواره اولین واژه آب می کنند این بار در دبستان دخترانه فرهنگ ساری این جشنواره برگزار شد. در این مراسم مهندس سید مظاهر حسینی مدیر امور آب و فاضلاب روستایی شهرستان ساری ضمن تبریک دانش آموزی به نوآموزان و قدردانی از زحمات معلمین آنها با زبان کودکانه اهمیت آب در زندگی ، لزوم صرفه جویی و مدیریت مصرف را برای دانش آموزان برشمرد و از آنها خواست صرفه جویی در مصرف آب را در خانواده و جامعه پیاده کنند.

با حضور رئیس قوه مقننه، ۱۵نفراز نمایندگان مجلس، استاندار تهران، ائمه جماعات، شهرداران و فرمانداران درشهرقدس برگزار شد:

بررسی نیازهای شهری و اجتماعی شهرستانهای غرب استان تهران

غرب استان تهران – غلامرضا جباری – محمودی شاه‌نشین نماینده مردم حوزه مشق در گردهمایی اقوام غرب استان تهران که با حضور رئیس قوه مقننه، ۱۵ نفراز نمایندگان مجلس، استاندار تهران، ائمه جماعات، شهرداران، فرمانداران، روسای ادارات ، اعضای شوراهای شهر و روستا، بخشداران، دهیاران و مردم از قومیت های مختلف درشهرقدس برگزارشد، اظهار داشت: سه شهرستان شهریار، ملارد و قدس دارای ۱،۵ میلیون نفر جمعیت، ۱۰ شهر و ۱۰۳ روستا است. برخی نقاط حوزه مشق در طول انقلاب تاکنون جمعیت آن ۲۰ برابر شده است. جمعیتی که به این شهرها آمدند به امید دسترسی به شغل، آموزش، بهداشت و مسکن مناسب به این مناطق آمدند که تاامروز به دلایل گوناگون منطقه ای، استانی و کشوری وهمچنین کم کاری برخی مدیران این مهم محقق نشده است. وی افزود؛ در شهرستان ملارد با ۴۰۰ هزار جمعیت حتی یک تخت بیمارستانی وجودندارد .این شهرستان با ضعف زیرساخت روبرو است که باید هرچه سریعتر آنرا برطرف کرد. محمودی بابیان اینکه با دریافت ارزش های افزوده که توسط مجلس تصویب شده است ، علمیات ساخت سه بیمارستان در شهریار، ملارد و قدس سرعت بیشتری گرفته و پیشرفت خوبی داشته است. نماینده مردم در حوزه مشق تصریح نمود؛ مناطق ما عموما خوابگاه تهران است و مردم بیشتر در تهران شاغل هستند که برای حضور در تهران و البرز می بایست روزانه به این مناطق تردد داشته باشند، پس نیاز مبرم به حمل و نقل ریلی می باشد تا هرچه بهتر به این اقشار خدمات دهی صورت گیرد. وی همچنین گفت: ضریب برگشت مالیات شهرستان های استان تهران کم است و مانند شهر تهران نیست. لازم است ضریب بازگشت مالیاتی برای شهرستان های استان تهران جهت توسعه هر چه بیشتر، افزایش پیدا کند. محمودی در بخش دیگری از صحبت های خود ابراز داشت : در مجلس برای هر ۲۵۰ هزار جمعیت، یک نماینده مجلس وجود دارد ولی برای جمعیت ۱.۵ میلیونی سه شهرستان حوزه مشق فقط یک نماینده وجود دارد که افزایش نماینده در این حوزه از مطالبات اصلی مردم است .

در ۹ ماهه سال جاری؛

اورژانس آذربایجان شرقی قریب به ۸۰ هزار ماموریت انجام داد

تبریز – ماهان فلاح – رئیس مرکز اورژانس پیش بیمارستانی و مدیریت حوادث دانشگاه علوم پزشکی تبریز گفت: در ۹ ماهه امسال ۵۰ هزار و ۵۵۶ ماموریت توسط اورژانس تبریز و ۲۶ هزار و ۷۲۷ ماموریت در شهرستانها انجام شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر فرزاد رحمانی افزود: در ۹ ماهه سال جاری ۷۷ هزار و ۲۸۳ ماموریت تصادفی و غیرتصادفی توسط کارشناسان اورژانس ۱۱۵ استان انجام شد. وی ادامه داد: از این تعداد ۶۰ هزار و ۵۴۱ مورد ماموریت غیرتصادفی و ۱۶ هزار و ۷۴۲ ماموریت تصادفی بود. این مقام مسوول افزود: ۵۰ هزار و ۵۵۶ ماموریت اورژانس استان در ۹ ماهه سال جاری در شهر تبریز و ۲۶ هزار و ۷۲۷ ماموریت در سایر شهرستان ها انجام شده است. دکتر فرزاد رحمانی اضافه کرد: از مجموع ماموریت های غیرتصادفی، ۴۲ هزار و ۷۳۹ مورد در تبریز و ۱۷ هزار و ۸۰۲ ماموریت در سایر شهرستان های آذربایجان شرقی انجام شد. وی ادامه داد: از مجموع ماموریت های غیرتصادفی ۳۰ هزار و ۲۳۶ نفر به مراکز درمانی منتقل و ۱۷ هزار و ۲۳۵ نفر نیز در محل درمان شدند. رئیس مرکز اورژانس پیش بیمارستانی و مدیریت حوادث دانشگاه علوم پزشکی تبریز افزود: ۱۶ هزار و ۴۲۶ نفر از مصدومان تصادفی به مراکز درمانی منتقل شدند و یک هزار و ۴۹۴ مصدوم نیز در محل درمان شدند. وی ادامه داد: کارشناسان این مرکز مرگ ۲۴۶ نفر را در ماموریت های تصادفی و ۲ هزار و ۵۹ نفر را در ماموریت های غیرتصادفی در محل تایید کردند. دکترفرزاد رحمانی همچنین اعلام کرد: نیروهای اورژانس استان طی این مدت ۴ هزار و ۳۶۶ مورد ماموریت قلبی، ۶۴۵ مورد سکته مغزی، ۲ هزار و ۱۶۰ مورد مشکل تنفسی، ۲۸۵ مورد سوختگی، ۴۵۹ مورد نیز ماموریت مربوط به مسمومیت با مونوکسید کربن انجام دادند.

معاون مهندسی و توسعه شرکت پالایش گاز ایلام عنوان کرد:

پالایش گاز ایلام موفق به کسب سطح پیشرو در استقرار نظام مدیریت بهره وری شد

ایلام–هدی منصوری – معاون مهندسی و توسعه شرکت پالایش گاز ایلام گفت:این شرکت در هشتمین دوره جایزه ملی بهره وری ، موفق به کسب سطح پیشرو در استقرار نظام مدیریت بهره وری شد. مهندس "حامد علی شیری "افزود:در امتداد حرکت در مسیر تعالی و تحقق چشم انداز موردنظر در این راستا یعنی " سازمان بهره ور در استقرار نظام مدیریت بهره وری در افق ۱۴۰۴" برنامه ریزی های لازم صورت گرفته و اقدامات متناسب در دست اجرا قرار گرفته است. وی اظهار داشت:برگزاری دوره آموزش برای کمیته های بهره وری،تهیه و تدوین سند راهبردی بهره وری، تعیین شورای راهبری، کمیته اجرایی،دبیرخانه بهره وری و کارگروه های تخصصی از اقدامات مهم برای کسب این موفقیت بوده است. وی بررسی و تدوین نظام نامه بهره وری و تهیه بروشور بهره وری در راستای فرهنگ سازی و آشنایی پرسنل با موضوع بهره وری را از دیگر اقدامات انجام شده برشمرد و تصریح کرد: تدوین دستورالعمل های محاسبه شاخص های بهره وری و محاسبه شاخص های عمومی از جمله بهره وری کار، سرمایه ،انرژی، تولید و بهره وری کل از دیگر اقدامات مهم انجام شده برای کسب این موفقیت بوده است. معاون مهندسی و توسعه شرکت پالایش گاز ایلام با بیان اینکه شرکت در هشتمین دوره جایزه ملی بهره وری و کسب سطح پیشرو در استقرار نظام مدیریت بهره وری از دیگر اقدامات بوده است،خاطرنشان کرد: ارزیابی وضعیت موجود بر اساس شاخص های اندازه گیری شده ، صورت گرفته و عارضه یابی بر مبنای تجزیه و تحلیل انجام شده و بالغ بر ۵۰ پروژه های بهبود در شش حوزه تولید،انرژی، نگهداری و تعمیرات،تامین و نگهداشت کالا، HSE و مدیریت تعریف شده است.

پیاده سازی دو سیستم مدیریت استراتژیک و مدیریت یکپارچه در برق منطقه ای خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند – معاون منابع انسانی شرکت برق منطقه ای خوزستان از پیاده سازی دو سیستم مدیریت استراتژیک و مدیریت یکپارچه در شرکت تا پایان سال جاری خبر داد. کیوان خورسند تدوین نقشه استراتژیک شرکت را مهم ترین هدف استقرار سیستم مدیریت استراتژیک در شرکت دانست و اظهار داشت: هدف از استقرار سیستم مدیریت استراتژیک در شرکت بررسی وضعیت موجود، جمع آوری داده های عملکردی و بررسی شاخص های کلیدی مهم ترین چالش های شرکت و در نهایت تدوین نقشه استراتژیک از طریق کارت امتیازهای متوازن برای کمی کردن اهداف شرکت است. کیوان خورسند بیان کرد: برای پیاده سازی این سیستم از مشاوری قوی در زمینه برنامه ریزی استراتژیک در حوزه برق استفاده شده و تا اواسط ماه جاری پروژه اتمام و جشن استقرار آن در شرکت برگزار خواهد شد. وی تصریح کرد: انجام این پروژه به مدت یکسال پیش بینی شده که مطابق با برنامه زمان بندی به اجرا درآمده است. معاون منابع انسانی شرکت برق منطقه ای خوزستان در خصوص استقرار سیستم مدیریت یکپارچه در شرکت، افزود: روان سازی انجام کارها (سیستمی شدن فعالیت ها) و بهبود وضعیت شرکت در رسیدن به اهداف، مزایای استقرار سیستم مدیریت یکپارچه است. خورسند ادامه داد: این سیستم با هدف بازنگری برنامه ها و نظام نامه، شاخص ها و تدوین فرایندها، روش ها و دستورالعمل اجرایی و سایر مستندات مورد نیاز سازمان، عملیاتی می شود. وی گفت: از ابتدای امسال کارهای اجرایی پروژه مدیریت یکپارچه در شرکت آغاز شده و تا پایان سال جاری جشن استقرار آن برگزار خواهد شد.

راهکارهای افزایش ضریب ایمنی و امنیتی متروی اصفهان بررسی شد؛

مترو اصفهان امن ترین مترو کشور است

اصفهان – قاسم اسد – جلسه بررسی سطح ایمنی مترو اصفهان و مقایسه آن با سایر شهرها با حضور شهردار اصفهان، جمعی از مدیران شهری، مدیران نهادهای استانی، اجرایی و عوامل امنیتی و انتظامی استان برگزار شد. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان، قدرت الله نوروزی در این جلسه با بیان اینکه متروی اصفهان حدود ۱۸ سال قبل کار اجرایی خود را آغاز کرد و آرمانی همگانی برای اصفهانی ها بود تا یک شهر زیر زمین ساخته شود، اظهار کرد: از همان زمان اگر بودجه ها به طور دقیق اختصاص داده می شد و توجه بیشتری به این موضوع صورت می گرفت امروز برای احداث هر کیلومتر تونل مترو به جای ۱۴ میلیارد تومان آن زمان لازم نبود مبلغی در حدود ۲۰۰ تا ۲۵۰ میلیارد تومان برای خط یک و برای خط دو بابت هر کیلومتر مبلغی بالغ بر ۴۰۰ میلیارد تومان هزینه شود. وی با بیان اینکه این اعداد نشان می دهد در صورتیکه اقدام به موقع انجام نشود، هزینه های هنگفتی به شهروندان تحمیل می شود، تصریح کرد: در سال ۹۴ بخشی از مترو کار خود را با حدود یک هزار مسافر آغاز کرد. قطار شهری در سال ۹۵ به تختی و در سال ۹۶ به میدان آزادی البته بدون داشتن برخی ایستگاه ها رسید. شهردار اصفهان ادامه داد: از زمان روی کار آمدن مدیریت جدید در شهرداری ۱۸ ماه زمان نیاز بود تا کار احداث خط یک مترو تکمیل شود. از همان روز مترو حدود ۱۶ هزار نفر مسافر را در طول روز با ۱۳ درصد کار باقی مانده تا تکمیل این خط جا به جا می کرد. تکمیل این ۱۳ درصد انرژی زیادی به دلیل نبود بودجه، عدم وجود امکانات، طلب شرکت های پیمانکار و ... نیاز داشت. از همین رو با همراهی همگان و همت مدیران قطار شهری تصمیم بر این شد به جای یک شیفت کار سه شیفت کاری و به جای زمان ۱۸ ماهه سه ماه برای تکمیل خط یک در نظر گرفته شود. وی با بیان اینکه با اقدامات انجام شده در اسفندماه ۹۶ خط یک مترو به صفه رسید، اضافه کرد: از آن زمان تاکنون آمار استفاده کنندگان از مترو به میانگین ۶۵ هزار نفر در روز رسیده است که نشان دهنده افزایش ۵۰ هزار نفری از زمان روی کار آمدن تیم جدید مدیریتی شهرداری است. نوروزی با بیان اینکه شهری بسیار زیبا، بدون ترافیک و امن در زیر زمین ساخته شده است، گفت: تمام کارها انجام می شود تا واگن های مترو اصفهان با ظرفیت کامل تردد کنند. تردد ۶۰ هزار نفر در روز نشان می دهد نیاز به تکمیل ظرفیت ۴۰ هزار نفری باقی مانده مسافران داریم. برای هر مسافر ۷۰۰ تومان دریافت اما ۵ هزار تومان هزینه می کنیم که با حساب رفت و برگشت مسافر حدود ۸ هزار و ۶۰۰ تومان سوبسید از سوی شهرداری برای هر مسافر پرداخت می شود. این مبلغ سنگینی برای شهرداری و حیف است که همچنان ۴۰ هزار نفر از مترو استفاده نکرده و سوار خودروهای شخصی می شوند.

افتخاری برای ورزش قم؛

دبیر کمیته ورزش آبفای قم داور المپیکی شد

قم – خبرنگار فرصت امروز – دبیر کمیته ورزش شرکت آب و فاضلاب استان قم با دریافت مدرک درجه S1 موفق داور المپیکی کشتی شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قم، سعید عباسی دبیر کمیته ورزش شرکت پس از ۱۱ سال قضاوت در رقابت‌های بین‌المللی کشتی، موفق به کسب مدرک درجه S1 شود. بر این اساس وی حق قضاوت در رقابت‌های کشتی المپیک ۲۰۲۰ را به دست آورد و در صورت موفقیت در مسابقات گزینشی المپیک مسافر توکیو خواهد شد. سعید عباسی از سال ۲۰۰۷ داور بین‌المللی کشتی ایران شد و از آن تاریخ تا کنون رقابت‌های بین‌المللی مختلفی از جمله مسابقات المپیک جوانان ۲۰۱۴، نوجوانان آسیا ۲۰۱۴، قهرمانی اروپا نوجوانان ۲۰۱۱، قهرمانی نوجوانان اروپا ۲۰۱۵، قهرمانی نوجوانان جهان ۲۰۱۶، قهرمانی جوانان جهان اسلواکی ۲۰۱۷ و... قضاوت کرده است. وی در زمان دریافت مجوز قضاوت در رقابت‌های بین‌المللی به عنوان جوانترین داور بین‌المللی ایران بود و اکنون نیز یکی از جوانترین داوران المپیکی کشور به شمار می‌رود. سعید عباسی که ریاست کمیته داوران هیئت کشتی قم را نیز بر عهده دارد امیدوار است با کار و تلاش دوچندان خود مجوز قضاوت در مسابقات کشتی المپیک ۲۰۲۰ توکیو را به دست آورد. در حال حاضر ایران چهار داور المپیکی کشتی دارد.

درنـــگ

چرا یک ضد استارتاپ هستم؟

امیر گیلانپور: همه ما با تعداد بیشماری از استارتاپ‌ها در یکی دو سال اخیر آشنا شدیم و می‌توان گفت اگر چند دسته اصلی بسازیم، تعداد دسته‌بندی‌های حیطه فعالیت این استارتاپ‌ها به بیش از ۲۰ گروه نمی‌رسد. یعنی در هر دسته شغلی مشابه بیش از صدها استارتاپ هم شکل داریم که بیشتر آنها وجه تمایز خاصی نسبت به یکدیگر ندارند. بیشـــتر این اســـتارتاپ‌ها از زمانی که وارد بازار شدند عمرشان به چند ماه هم نمی‌رسد و فقط می‌توانند هزینه‌های اجاره، مبلمان، کامپیوتر را برای مدت کوتاهی تحمل کنند و سپس بدون هیچ نتیجه‌ای از دور خارج شوند. بیشتر استارتاپ‌ها همچون یک اژدهای چند سر، میل زیادی به جذب سرمایه دارند؛ سرمایه‌هایی که با هدف‌های مشخص اما بی‌نتیجه و بدون بازخوردهای پایدار از بین می‌روند و نتیجه آنها را نمی‌بینیم. حالا چرا من یک ضد اســـتارتاپ هستم؟ چون استارتاپ‌ها، حداقل در ایران، روحیه کار تیمی را از بین برده است. این حرف شاید با باور عموم چندان همسو نباشد ولی بگذارید در این یادداشت کوتاه بگویم که چرا به این باور رسیده‌ام. داستان را از اینجا شروع می‌کنم که قبل از پیدایش حباب استارتاپ‌ها و یا به بیانی دیگر، جو استارتاپ‌زدگی چند فرد قوی و تاثیرگذار و با پشتکار بالا، اقدام به تشکیل تیم یا شرکت و یا هر عنوان دیگری می‌زدند و این تیم‌ها خروجی قابل قبولی داشتند. مراحل آنطور که باید پیش می‌رفت و کمتر با عنوان شکســـت روبه‌رو بودیم. در ابعاد جهانی، شرکت اپل یا مایکروسافت را در نظر بگیرید که چند نفر نخبه قوی با پشتکار بالا جمع شده‌اند تا محصولی در این حد، با کیفیت ارائه دهند. این سوال در ذهن شما ایجاد نشده است که آیا هر کدام از کارمندان نابغه این سازمان نمی‌توانند اقدام به تاسیس یک استارتاپ کنند؟ پس چرا این کار را نمی‌کنند؟ به نظرم استارتاپ‌های کنونی ایران، باعث شده‌اند که ماندگاری افراد تاثیرگذار کنار هم بسیار کم شود و مجموعه‌های بزرگ با وجود پتانسیل آدم‌های قوی روز به روز کم و کمتر شود؛ به طوری که هر کدام از افراد تاثیرگذار اقدام به تاسیس یک استارتاپ با پتانسیل پایین کرده‌اند و در یک مجموعه قرار ندارند تا شـــرکتی عظیم را به وجود بیاورند. اگر اســـتارتاپ‌ها هم‌راســـتا شوند و شروع یک طرح قوی کلید زده شود، با وجود مسئولین هر کدام از آنها دچار یک هم‌افزایی بسیار بالا خواهند شد که می‌تواند بخش عمده‌ای از بازار را در بر گیرد و به دلیل هم‌افزایی بالا، می‌تواند از پتانسیل و تخصص نیروهای مجرب‌تر استفاده کند، اما این اتفاق رخ نمی‌دهد، چراکه استارتاپ‌های کنونی دچار یک حباب بزرگ شده‌اند که خروج از آن سال‌ها طول می‌کشد. در حال حاضر بیشتر آنها بدون نتیجه و بازخورد مثبت از دور رقابت حذف می‌شوند. در حقیقت نیروی کاری فوق‌العاده با این وضعیت صرف فعالیت‌های کوچک شـــده اســـت آن هم به جای آنکه نیروها جمع شوند و از هم برای پیشبرد کارهای فوق‌العاده و تاثیرگذار استفاده کنند. از نظر من یک کار می‌تواند منافع ده‌ها نفر سرمایه‌گذار را پوشش دهد، ولی برعکس ده‌ها کار داشتن نمی‌تواند حتی منافع یک نفر را پوشش دهد. البته در میان بازار کنونی کسب‌وکارهای نوپا می‌توان استارتاپ‌هایی را مثال زد که خیلی متفاوت و قوی و با برنامه پیش می‌روند، چون نیروهای تاثیرگذاری برای هدف بزرگی دور هم جمع شده‌اند، اما در واقع باید آنها را استثناهایی نامید که قابل قیاس با رشد غیرمنطقی استارتاپ‌های کنونی نیستند و در حقیقت می‌توان اسم‌شان را یک مجموعه گذاشت تا استارتاپ. **منبع: digiato**

مدرسه مدیریت

یک فروشنده تلفنی موفق از چه عباراتی استفاده نمی‌کند؟

برخی عبارات و جملات وجود دارند که سرانجامی جز افزایش حالت تدافعی مشتری و بن‌بست در روند فروش ندارد. شاید عجیب نباشد که بگوییم: دستیابی به موفقیت در فروش تلفنی بیشتر به چیزهایی مربوط می‌شود که فروشنده تلفنی بیان نمی‌کند و نه بیان آنچه که فکر می‌کند درست است. گاهی اوقات به‌کارگیری برخی عبارات به‌جای اینکه موجب شوند اطلاعات بیشتر در جهتی که می‌خواهید به دست آورید، به ارتباط‌تان با مشتری پایان خواهد داد.

آیا وقت دارید با هم صحبت کنیم؟

درســـت اســـت که فروشنده تلفنی با این سؤال قصد دارد به مشـــتری احترام بگذارد ولی این سؤال خوبی برای شروع نیست، چراکه ممکن است با پاسخ منفی مواجه شود. در این موارد بهتر است از نمونه‌های زیر استفاده کنید:

- می‌دانم شما برای امروزتان برنامه‌هایی دارید، پس عرضم را خیلی مختصر خدمت‌تان می‌گویم.
- من از محدودیت‌های زمانی شما آگاهم، پس خیلی سریع سراغ اصل مطلب می‌روم.

من ... را برای شما فرستاده‌ام و می‌خواهم بدانم به دست‌تان رسیده است یا نه

این سؤال نیز شروع خوبی نیست و ممکن است فروشنده تلفنی با پاسخ منفی مواجه شود. چراکه ممکن است فایل را دریافت نکرده و یا به فرد دیگری ارجاع شده باشد. پس بهتر است به اصل موضوع بپردازید. البته این تکنیک که به‌صورت انبوه ایمیل ارسال شود و سپس با این روش پیگیری فروش صورت پذیرد نیز به‌ندرت مؤثر واقع می‌شود.

کنترل مســـیر مکالمه را در دست بگیرید و با رویکردی مستقیم‌تر شروع کنید: حیدری هستم از شرکت پویان تماس می‌گیرم، دلیل تلفن ... است.

شما یک ... می‌خواستید، درست است؟

در جای خالی می‌تواند هر چیزی قرار بگیرد. مثلاً یک کپسول آتش‌نشانی، بیمه عمر، محصول جدیدمان و .... این مورد نیز فرض منفی است که ممکن است منجر به نتیجه منفی شود و مشتری نه بگوید.

اما ...

شاید فکر کنید اما کم‌ضررترین لغت برای اتصال فکری به فکر دیگر باشد، ولی باید به خاطر بسپارید که «اما، با وجود این، ولی، درعین‌حال، لکن» تمام تلاش‌های‌تان را بر باد می‌دهد. فرقی نمی‌کند که چه کلمه‌ای به دنبال آن به کار می‌برید در هر صورت یک تصویر در ذهن مخاطب شکل می‌گیرد و آن این است که «شما اشتباه می‌کنید». بهتر است برای جایگزین از «و» استفاده کنید. نمونه‌های زیر را بررسی کنید:

- من از دیدگاه‌های شما تقدیر می‌کنم، اما ... (شما اشتباه می‌کنید)
- من نگرانی‌های شما را درک می‌کنم اما ... (می‌خواهم از شما با خرید محصولم به هر ترتیبی که شده به نفع خودم استفاده کنم)

ما همیشه با این ... مشکل داشته‌ایم

به‌جای خالی می‌توانید از سازمان، شرکت، بخش، همکار و ... استفاده کنید. شما باید یک حامی داخلی باشید، هم به خاطر محصولات‌تان و حس اعتماد و خلق روابط بلندمدت و محترمانه با مشتری. سرزنش کردن سازمانی دیگر، شرکت زیرمجموعه، بخش دیگر و یا همکار دیگر نتیجه‌ای جز بی‌اعتمادی مشتریان را به دنبال نخواهد داشت و مشتری دیگر با شما کار نخواهد کرد حتی اگر درست بگویید. پس مسئولیت نارضایتی مشتری را بپذیرید و با بیشترین توان برای حل آن اقدام کنید.

من تلفن می‌کنم چون ما یک ... جدید داریم

این مورد نیز شـــامل احتمال پاســـخ منفی از سمت مشتری می‌شود پس از آن پرهیز کنید چراکه معمولاً پاسخ «متشـــکرم، نیازی به آن ندارم» از قبل در ذهن مشـــتری نقش بسته است. پس بهتر است به‌جای باز کردن راهی میانبر برای امکان پاسخ مشتری به بیان فواید محصول‌تان بپردازید.

بیشتر از این وقت‌تان را نمی‌گیرم

با بیان عبارت «بیشتر از این وقت‌تان را نمی‌گیرم» شما به مشتری می‌گویید که در مورد چیزی صحبت کرده‌اید که خیلی هم مهم نبود! به‌جای اینکه حرف‌تان را با عبارتی شبیه به این تمام کنید با «خیلی از شما به خاطر در اختیار گذاشتن زمان‌تان متشکرم» به پایان ببرید. **منبع: hormond**

فرصت امروز

روزنامـــه مدیریتـــی - اقتصـــادی

| چهارشنبه | ۱۲ دی ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۳۳ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

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.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغـات خلاق

مسیر موفقیـت

نگرش شما همه چیز است

اگر در زندگی نگرش مثبت داشته باشید اتفاقات مثبتی برای‌تان رخ خواهد داد و اگر نگرش‌تان منفی باشد هیچ‌گاه به موفقیت نمی‌رســـید. کیث هرل ۱۰ نکته برای داشـــتن نگرش مثبت و رســـیدن به بهترین پتانسیل خود را با شما به اشتراک می‌گذارد.

یکـــی از مهم‌تریـــن اقداماتـــی کـــه می‌توانیـــد در جهت دســـتیابی به بهترین پتانســـیل زندگی خود بـــه کار برید، یادگیری نظارت بر نگرش و تأثیر آن بر عملکرد کار، روابط و افراد اطراف شماست.

من به طور کلی کارگاه‌های آموزشی و سمینارهای خود را با پرســـش یک سؤال اساســـی آغاز می‌کنم: چه نگرشی شما را به این جلسه آورده است؟ اغلب با نگاه‌های سردرگم مواجه می‌شـــوم. در حقیقت، مردم معمولاً سطح بالایی از آگاهی دربـــاره نگرش خود ندارند. آنها زمانی که گرســـنه باشـــند و یا صدمه دیده باشـــند را می‌داننـــد، اما معمولاً از نگرش خـــود اطلاعی ندارند. این یک اشـــتباه اســـت زیرا نگرش همه چیز اســـت. نگرش شـــیوه‌ای که شـــما جهان را درک می‌کنیـــد و جهان شـــما را درک می‌کند را تعیین می‌کند.

همه ما یک انتخـــاب داریم ما می‌توانیم یک گفت‌وگوی درونـــی تشـــویق و انگیزه را انتخـــاب کنیم، یـــا می‌توانیم شکســـت و دلسوزی برای خود داشته باشـــیم. این قدرتی است که همه ما داریم. همه ما با زمان‌های سخت، احساس درد فیزیکی و عاطفی روبه‌رو می‌شویم. کلید این است که متوجه شویم اتفاقی که افتاده مهم نیست؛ عکس‌العمل ما به این اتفاق است که اهمیت دارد.

ذهن شـــما یک کامپیوتر اســـت که می‌تواند برنامه‌ریزی شـــود. شـــما می‌توانید انتخاب کنید که آیـــا نرم‌افزار نصب شـــده کارآمد باشـــد یا غیرکارآمد. گفت‌وگوی درونی شما، نرم‌افزاری اســـت که نگرش شما را تنظیم می‌کند و تعیین می‌کند که چگونه خود را به جهان اطراف ارائه دهید. شما بر برنامه‌نویسی کنترل دارید. آنچه که در آن قرار می‌دهید، در دنیای بیرون، منعکس می‌شود.

بســـیاری از ما الگوهای رفتاری دنبـــال می‌کنیم که در ســـن بســـیار کم در ذهن ما برنامه‌ریزی شده‌اند. اطلاعاتی که توســـط مغز ما ثبت شده‌اند می‌توانند کاملاً نادرست یا بی‌رحمانه باشـــند. واقعیت غم‌انگیز زندگی این است که ما همچنان به شـــنیدن اطلاعات منفی ادامه خواهیم داد، اما مجبور نیستیم آنها را در مغزمان برنامه‌ریزی کنیم.

بلندتریـــن و بانفوذتریـــن صدایی که می‌شـــنوید صدای درونی خود شماســـت. پیام‌هایی که شما اجازه وجودشان را می‌دهید، می‌تواند برای شـــما یا بر علیه شـــما کار کنند. می‌توانند خوش‌بین یا بدبین باشند. می‌توانند شما را پایین بیاورند یا تشـــویق کنند. شما فرستنده و گیرنده را کنترل می‌کنید، اما فقط اگر به طور آگاهانه مســـئولیت و کنترل مکالمه داخلی خود را برعهده داشته باشید.

عـــادت بدبینی اغلـــب محصول تجربیـــات و رویدادهای گذشـــته اســـت. علل رایـــج عبارتند از عزت نفـــس پایین، اســـترس، ترس، ناراحتی، خشـــم و عـــدم توانایی در ایجاد تغییرات. بررســـی ریشه‌های نگرش مضر کار بسیار سختی است، اما پاداش رهایی خود از این بار سنگین در تمام عمر با شما خواهد بود.

در اینجا ۱۰ اســـتراتژی از جعبه ابزار نگرش برای بهبود نگرش شما معرفی می‌کنیم:

۱. مربیگری خود از طریق تایید

تایید روزانه و چندین بار در روز منجر به خلق آثار مثبت در ناخودآگاه شـــما می‌شـــود. در تایید از کلمات قدرتی، اعتقادی و ایمانی اســـتفاده می‌شود. شـــما پاسخ مثبت به ناخـــودآگاه خـــود ارســـال می‌کنید، که هر آنچـــه را به آن می‌گویید، قبول می‌کند. اگر به درســـتی انجام شـــود، این باعث احساسات مثبت می‌شوند، که به نوبه خود، به مرحله عمل می‌رسد.

۲. انگیزش خود از طریق کشف انگیزه‌های‌تان

کشـــف کنید چه چیزی به شـــما انگیـــزه می‌دهد - چه چیزی شـــما را به اقدام برای تغییر زندگی هدایت می‌کند. انگیزه‌های اصلی شـــامل عشـــق، حفاظت از خود، خشـــم، منافـــع مالی و ترس هســـتند. انگیزش خود نیاز به شـــور و شـــوق، چشـــم‌انداز مثبت، فیزیولوژی مثبـــت (راه رفتن ســـریع‌تر، لبخند، نشســـتن) و اعتقاد به خود و پتانســـیل خدادادی‌تان دارد.

۳. قدرت تجسم

مطالعات روانشناســـی عملکرد نشـــان می‌دهد که بیشتر ورزشـــکاران، جراحان، مهندســـان و هنرمنـــدان از تایید و تجســـم به صورت آگاهانه یا ناخودآگاه برای بهبود و تمرکز مهارت‌های خود اســـتفاده می‌کنند. نلســـون ماندلا به طور گســـترده‌ای در مورد اینکه چگونه تجسم‌سازی به او کمک کرد تا در ۲۷ سال زندانی، نگرش مثبت خود را حفظ کند نوشـــته اســـت. او در زندگینامه خود نوشـــت «من به طور مـــداوم روزی که آزادانه راه خواهم رفت را تصور می‌کردم. آنچه که می‌خواســـتم انجـــام دهم را مجســـم می‌کردم.» تجسم برای بهبود نگرش به خوبی جواب می‌دهد.

۴. گفت‌وگوی نگرش برای گفت‌وگوی مثبت داخلی

گفت‌وگـــوی نگرش راهی اســـت بـــرای نادیـــده گرفتن برنامه‌نویســـی منفی گذشته با پاک کردن یا جایگزینی آن با صدای آگاهانه و مثبت داخلی که به شـــما کمک می‌کند مســـیرهای جدیدی را پیش بگیرید. مکالمه داخلی شما - صدایـــی که تمام روز به آن گـــوش می‌دهید، مانند دانه‌ای عمل می‌کند که مغز شما را برنامه‌ریزی می‌کند و بر رفتار شـــما تأثیر می‌گذارد. بـــه آنچه که به خودتـــان می‌گویید نگاهی دقیق‌تر بیندازید.

۵. قدرت کلمات

پس از رها شـــدن کلمات در جهـــان، دیگر نمی‌توان آنها را پـــس گرفت. آنچه مـــا می‌گوییم، نشـــان‌دهنده چیزی اســـت که در حال حاضر در قلب خود داریم براساس همه چیزهایی که ما در مورد خودمان به آن معتقد هستیم. اگر با قضاوت و ناســـازگاری در مورد شـــرایط خود و یا کسانی که در اطراف ما هستند سخن بگوییم، می‌دانیم که شرایط قلب‌هـــای ما نیاز به تغییر دارد. شـــما می‌توانید با آنچه که می‌گویید، مسیر مستقیم موفقیت را ایجاد کنید.

۶. قدرت در احوال‌پرسی مثبت

وقتی مردم از من می‌پرســـند حالم چطور است، من می‌گویم «فوق‌العـــاده». اکثر مردم از کار و زندگی با کســـانی که ســـعی می‌کنند با زندگی مانند یک هدیه زیبا برخورد کنند لذت می‌برند.

۷. شور و شوق، ابزار حیاتی برای باانگیزه ماندن

شور و شوق به نگرش مانند تنفس به زندگی است. شور و شوق شما را قادر می‌سازد هدایای خود را به طور مؤثرتر اعمال کنید. این میل سوزان است که ارتباط تعهد، عزت و روح را می‌طلبد. شـــور و شوق به معنای قرار دادن خود در حرکت است. یک روحیه داخلی است که از طریق اقدامات شـــما به تعهدتـــان و اعتقاد بـــه آنچه که انجـــام می‌دهید صحبـــت می‌کند. شـــور و شـــوق یکـــی از قدرتمندترین و جذاب‌ترین ویژگی‌هایی است که می‌توانید داشته باشید.

۸. پیوستن به توانمندسازی روحانی خود

ســـطح نهایی نیاز انســـان بـــه قلمرو معنوی گســـترش می‌یابد. درســـت همان‌طـــور که بدن خود را در پاســـخ به نیازهـــای اصلی‌مـــان برای زنـــده ماندن از لحاظ جســـمی تغذیه می‌کنیم، باید روحیه خـــود را نیز تغذیه کنیم، زیرا ما موجوداتی معنوی هستیم. بسیاری از مردم انگیزه قوی و مثبت خود را در ایمان‌شان پیدا می‌کنند.

۹. زندگی خود را با طنز شادتر کنید

طنز یک انگیزه‌دهنده قوی است. هرچه شوخ‌طبعی و خنده در زندگی شما بیشتر باشد، استرس‌تان کمتر خواهد بود، که به معنای انرژی مثبت بیشتری برای قرار دادن نگرش به عمل است. در شاد زندگی کردن مزایای سلامتی نیز وجود دارد.

۱۰. ورزش به شما کمک خواهد کرد که انگیزه داشته باشید

یکی از بهترین راه‌ها برای حرکت به چارچوب ذهنی مثبت و باانگیزه، ورزش اســـت. یک تمرین منظم ورزشـــی می‌تواند بازخورد مثبت نســـبتاً ســـریع در قالب کاهش وزن، رشـــد عضلانی و حس انجام کاری مثبت برای خود را فراهم کند.

با اســـتفاده از ابزارهـــای موجود در جعبه ابـــزار نگرش، موفقیت شـــخصی و حرفه‌ای خود را دنبـــال کنید. به نظر می‌رسد زندگی بیشـــتر زمانی که با نگرش مثبت با جهان روبه‌رو شویم به ما پاداش می‌دهد.

منبع: Success/ucan