

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پس از امکان برداشت ارزی از دستگاه‌های خودپرداز

خرید سکه نیز با خودپرداز
امکان‌پذیر شد

فرصت امروز: پس از آنکه امکان برداشت دلار از خودپردازها فراهم شد و با اعلام بانک مرکزی، افرادی که سپرده ارزی در بانک‌ها دارند، می‌توانند...

۴

تندترین موضع‌گیری رئیس‌جمهور در انتقاد از عدم تصویب لوایح چهارگانه:

روایت رئیس‌جمهور
از حاشیه‌های اقتصادی

فرصت امروز: پنجاه و هشتمین مجمع عمومی بانک مرکزی، مجالی بود تا رئیس‌جمهور درباره مهمترین حاشیه‌های اقتصادی این روزهای کشور سخن بگوید؛ از ماجرای FATF و لوایح چهارگانه دولت گرفته تا خبر استعفای محمدجواد ظریف و مساله ادغام بانک‌های نیروهای مسلح. این در حالی بود که از شامگاه دوشنبه و با انتشار خبر استعفای وزیر امور خارجه در اینستاگرام، خبر داغ و مهم رسانه‌ها و افکار عمومی، دلایل استعفای...

۲

از احتمال ادامه معافیت‌های مالیاتی بورس تا سازوکار دریافت مالیات از آستان قدس

در دوازدهمین همایش
سیاست‌های مالی و مالیاتی ایران چه گذشت؟

۳

مدیریت و کسب‌وکار



پردازنده بعدی کوالکام
شبهه 5G را در سال ۲۰۲۰
عمومی‌تر از همیشه می‌کند

- کارآفرینان بزرگ با چه سلاحی به موفقیت رسیده‌اند؟
- بازاریابی به سبک نانوایی
- رازهای موفقیت از زبان ستارگان سینمای جهان
- درس‌هایی که کارآفرینان جوان را به موفقیت می‌رساند
- ۷ جزء اساسی یک استراتژی برند قدرتمند چیست؟
- نقش آمیخته بازاریابی در تبلیغات

۸ تا ۱۶



رشد ۱۲ درصدی نرخ دلار

رئیس کل بانک مرکزی از
تصمیمات جدید برای بهبود
معیشت مردم خبر داد

۲

آسیب‌شناسی مولفه‌های موثر بر حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان

بخش سوم، حمایت و رعایت حقوق مصرف‌کنندگان از منظر مصرف‌کنندگان است. در این بخش مباحث به شکل نگران‌کننده‌تری است چراکه این بخش می‌تواند موتور محرک دو بخش دیگر یعنی بنگاه‌های اقتصادی و دولت باشد. اگر مصرف‌کننده مطالبه‌گر و آشنا به حقوق قانونی وجود داشته باشد طبیعتاً هم دولت و هم بنگاه‌های اقتصادی در مواجهه با آنها، خود را مکلف به پاسخگویی و به‌رعایت حقوق آنها می‌دانند. اگرچه باید خاطرنشان کرد که دولت هم مطابق وظایف قانونی موظف است بسترها را برای ایفای نقش مصرف‌کننده از منظر اطلاع‌رسانی و آگاهی‌بخشی فراهم کند، اما باید پذیرفت که برای مصرف‌کننده بی‌تفاوت طبیعتاً حقی دیده نخواهد شد. به تعبیری دیگر بن‌مایه تولید فکر احترام به حقوق مصرف‌کنندگان باید از بطن جامعه نشأت بگیرد تا امکان رشد و تعالی پیدا کند.

در حال حاضر مصرف‌کننده کشور در مقابل سخت‌ترین فشارهای ناشی از شرایط تحریمی قرار دارد و برخی نا مهربانی‌های بنگاه‌های اقتصادی در افزایش قیمت‌های بی‌ضابطه و شانه خالی کردن تعدادی از آنها در اجرای تعهدات بر مشکلات و مصائب افزوده است.

با عنایت به مطالب پیش‌گفته در مجموع می‌توان گفت که روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان فرصتی است تا هر سه بخش مهم مرتبط با حقوق مصرف‌کننده نسبت به بررسی و تجدیدنظر در برنامه‌ها و سیاست‌ها برای تعالی و نهادینه‌شدن حقوق مصرف‌کنندگان، اقدام نمایند؛ تا همه اجزای مرتبط با فرآیند توسعه یعنی جریان تولید، جریان مصرف و نظارت حاکمیت توأمان به رشد و تعالی دست یابند، بی‌شک منافع این سه حوزه ارتباط تنگاتنگی با هم داشته و درهم تنیده است، لذا زبان و آسیب هر یک می‌تواند زمینه‌های اضمحلال دیگری را به وجود آورد در این میان نیز دولت در رسیدن به اهداف و چشم‌اندازهای مد نظر در توسعه و تکامل ایرانی اسلامی به موفقیتی دست نخواهد یافت. نه‌م اسفند، روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کننده فرصتی است ملی برای یک حرکت ملی در جهت همگرایی بیشتر میان جریان تولید، مصرف تحت تدابیر اتخاذشده براساس سیاست‌ها و برنامه‌های تدوین‌شده از سوی حاکمیت.

تسری می‌یابد. عملاً وضعیت آن در این حوزه هم با مشکلاتی مواجه می‌شود. عملکرد بنگاه‌های اقتصادی را می‌توان در رصد عملکرد آنها در زنجیره تولید تا مصرف مشاهده کرد. زنجیره‌ای که متأسفانه در اقتصاد کشور معیوب بوده و دارای نقاط ضعف زیادی است و نتیجه این ضعف‌ها نیز در یک کلام، عدم تنظیم بازار داخلی و در نهایت وجود انواع و اقسام تخلفات رایج اقتصادی مثل گرانفروشی، کم‌فروشی، عرضه خارج از شبکه، اخفا و امتناع از عرضه کالا، عدم اجرای تعهدات تولیدکننده در قبال مصرف‌کننده و مواردی از این دست محسوب می‌شود. از منظر اجرایی هم به سبب عدم وجود یک ساختار رقابتی و نبودن مشتریان و مصرف‌کنندگان مطالبه‌گر عموماً یک روند روزمره بدون خلاقیت و توسعه را دنبال کرده و خود را مکلف به پاسخگویی مناسب به مصرف‌کننده نمی‌بینند لذا تلاشی هم برای ارتقای کیفیت هم صورت نمی‌گیرد. عموماً رفتار این بنگاه‌ها با مصرف‌کنندگان تا زمان دریافت وجه و تحویل کالا تا حدودی توأم با احترام است و پس از آن تعهدی از سوی بنگاه‌های اقتصادی در خصوص کالا یا خدمت ارائه‌شده ملاحظه نمی‌شود مهمترین مشخصه این بنگاه‌ها تولید انحصاری یا تولید رقافتی میان چند تولیدکننده و نتیجه آن استثمار مصرف‌کنندگان است. خروجی این بنگاه‌ها عموماً دستیابی به منافع زودگذر، عدم دریافت اعتماد مشتری و نگاه ابزاری به آن، بی‌تدبیری در مدیریت هزینه‌ها و پرداخت آن از جیب مصرف‌کننده، است و از نشانه‌های این بازار نیز می‌توان به گستردگی بی‌ضابطه فاصله بین تولیدکننده تا مصرف‌کننده به وسیله شبکه‌های متعدد واسطه‌ای و دلالی، تولید کالا یا خدمت غیراقتصادی و غیررقابتی و عدم وجود خلاقیت در تولید دانست البته در این بخش هم تعدادی تولیدکننده و بنگاه اقتصادی، بالضاف، موفق و فعال نیز وجود دارند که از منظر شاخص‌های حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان شرایط مطلوب و مناسبی دارند، ولی متأسفانه مشکلات عارضی بر اقتصاد کشور نیز امکان توسعه این موضوع را از آنها سلب کرده است و در شرایط نابسامانی آنها نیز کیفیت خدمات خود را در حوزه مشتری‌مداری تا حدودی کاهش می‌دهند.

حمایت کند و هم می‌تواند مصرف‌کننده را از یک خرید مناسب از محصولات داخلی مطمئن سازد. مطابق اعلام مسئولین سازمان حمایت شاخص‌های ارزیابی طی ۱۸ سال گذشته روند تکاملی در محتوا و تعداد داشته‌اند که در مجموع هم‌اکنون بنگاه‌های متقاضی در حدود ۳۰۰ شاخص توسط حدود ۱۰ دستگاه نظارتی ارزیابی و سنجش می‌شوند و عملکرد آماری آنها نیز روند رو به رشدی را نشان می‌دهد، به نحوی که طی ۱۷ دوره گذشته متقاضیان رشد ۲۵برابری و منتخبان ۲۲برابری نسبت به دوره اول را نشان می‌دهد. درخصوص ماهیت تلاش‌های دولت در اجرای قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان می‌توان گفت که نتیجه اقدامات انجام‌شده از سوی دستگاه‌های دولتی دارای نقاط ضعف متعددی است که نمود عینی آن شرایطی موجود بازارهای کشور است، مشکلاتی از قبیل: ضعف در انطباق قانون با نیاز روز جامعه به سبب تصویب دیرنگام قانون حمایت، عدم همکاری و تشریک مساعی دستگاه دولتی و حاکمیتی برای اجرای این قانون، تشکیل دستوری انجمن‌ها و فعالیت غیرموثر آنها، عدم توانایی یا انگیزه افراد برای فعالیت در انجمن‌های حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان، عدم وجود افراد توانمند، خلاق و صاحب‌نظر در قانون حمایت، حذف موادی از قانون حمایت، توسط قانون نظام صنفی، عدم اجرای آیین‌نامه‌های اجرای قانون خصوصاً آیین‌نامه اجرایی ماده ۲۱ قانون حمایت، عدم تمکین جریان تولید از مفاد قانون خصوصاً مفاد مهمی مانند ماده ۷ و جلوگیری از تبلیغات اغواکننده و خلاف قانون و ده‌ها مورد دیگر از آسیب‌های قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در حال حاضر است که امروزه نمود عینی آن قابل مشاهده است. در مجموع با توجه به نتایج و آثار مشاهده شده از قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان می‌توان گفت این قانون دارای ماهیتی ناقص و ناکارآمد است لذا عملاً نتوانسته است به اهداف و نتایج مترتب بر آن دست یابد.

از منظر دوم یعنی رعایت این حقوق توسط بنگاه‌های اقتصادی می‌توان گفت: به سبب ضعف‌های موجود در ساختار و ماهیت اجرایی آن در حوزه دولت آسیب‌های آن در حوزه تولید نیز طبیعتاً

ادامه از همین صفحه
اول احترام و توجه به حقوق مصرف‌کنندگان از منظر حاکمیت، دوم بنگاه‌های اقتصادی و سوم مصرف‌کنندگان.

در حوزه دولت و حاکمیت، احترام به حقوق مصرف‌کنندگان در چند موضوع مهم تبلور پیدا می‌کند که عبارتند از: (ایجاد قانون و اجرای آن، اطلاع‌رسانی و آگاهی‌بخشی، نظارت و برخورد با متخلفین) در تصویب قوانین لایحه حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان، پس از قریب به ۱۶ سال سرگردانی در مجلس شورای اسلامی در سال ۱۳۸۸ تصویب و ابلاغ شد؛ قبل از تصویب این قانون سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به عنوان تنها نهاد حاکمیتی متولی پیگیری مطالبات مصرف‌کنندگان مطرح بود و در این راستا نیز فعالیت‌های مختلفی از جمله بازرسی، نظارت و کنترل بازار، قیمت‌گذاری، تهیه گزارش‌های کارشناسی از وضعیت بازار و ارائه به مراجع تصمیم‌گیری کشور، انجام می‌داد. یکی از اقدامات قابل توجه این سازمان در این خصوص و در حمایت توأمان از جریان تولید و مصرف درج روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در تقویم رسمی کشور و برگزاری روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان بود که با شناسایی، انتخاب و معرفی بنگاه‌های اقتصادی فعال و موفق در این حوزه انجام می‌شد. این فرآیند از سال ۱۳۸۰ با همکاری نهاد‌های نظارتی دیگر مانند سازمان ملی استاندارد ایران، وزارت بهداشت، وزارت جهاد کشاورزی، اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی ایران، بانک مرکزی، وزارت صمت و... طی یک فرآیند هفت ماهه با ارزیابی و سنجش عملکرد یک سال بنگاه‌های اقتصادی، طی جلسات کارشناسی و ارزیابی حضوری در چهار شاخص اصلی و مهم قیمت، کیفیت، خدمات پس از فروش و رضایتمندی مشتری ارزیابی انجام و نسبت به شناسایی و معرفی بنگاه‌های منتخب در رعایت حقوق مصرف‌کنندگان اقدام می‌کردند. اجرای این طرح قبل از تصویب قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در نوع خود اقدام قابل توجهی محسوب می‌شود و فارغ از نقاط ضعف و قوت اقدام مناسب و پسندیده‌ای است که هم می‌تواند از جریان باکیفیت داخلی

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

دریچه

۷۰درصد بودجه زیر ذره بین رفت

۱۰ گام مجلس برای شفافیت شرکت‌های دولتی

یکی از پرحاشیه‌ترین مباحث لایحه بودجه ۹۸، دخل و خرج شرکت‌های دولتی است و مجلس اسامیل برای نخستین‌بار در جریان بررسی بودجه سال آینده، بودجه شرکت‌های دولتی را زیر ذره‌بین قرار داده تا شفافیت حساب این شرکت‌ها را بررسی کند.

به گزارش مهر، از ۱۷۰۳ هزار میلیارد تومان رقم کل بودجه، ۱۲۷۴ هزار میلیارد تومان یعنی ۷۰درصد بودجه به شرکت‌های دولتی اختصاص دارد؛ بی‌آنکه شفافیت چندانی در عملکرد و جزئیات بودجه شرکت‌ها وجود داشته باشد. در واقع، بودجه ۱۲۷۴ هزار میلیاردی شرکت‌های دولتی، در حالی تقریباً دو برابر بودجه عمومی کشور است که در لایحه بودجه، جزئیاتی از دخل و خرج و نیز هزینه و درآمد این شرکت‌ها وجود ندارد.

بر این اساس، روز دوشنبه نمایندگان مجلس درخصوص شرکت‌های دولتی، تصمیمات مهمی اخذ کردند که گامی مهم در مسیر افزایش شفافیت بودجه شرکت‌های دولتی است. این ۱۰ مصوبه عبارتند از: ارائه بودجه شرکت‌ها در یک پیوست جداگانه به مجلس، تعیین و اعلام حقوق مدیران شرکت‌های دولتی، شفاف‌سازی بودجه و حقوق شرکت‌های دولتی، شفافیت میزان سهام دولت در شرکت‌ها، تعیین پاداش مدیران براساس بهره‌وری، ممنوعیت عضویت مقامات در هیات مدیره شرکت‌های دولتی، ثبت آمار نیروی انسانی شرکت‌ها در سامانه کارکنان، تعیین دستورالعمل شرایط احراز پست‌های مدیریتی در شرکت‌ها، واریز یک درصد از هزینه‌های شرکت‌های دولتی به خزانه و شفافیت مبادلات مالی شرکت‌های نفت.

در نخستین مصوبه مجلس، دولت مکلف شد بودجه تفصیلی شرکت‌های دولتی را که حداکثر تا پایان آبان‌ماه هر سال به تصویب مجامع آنها می‌رسد، در یک پیوست جداگانه تهیه و به همراه لوایح بودجه کل کشور برای بررسی به مجلس شورای اسلامی ارائه کند. مجامع عمومی شرکت‌های دولتی هم مکلفند از هر گونه تغییر در هزینه‌های پرسنلی اعم از حقوق و مزایا و سایر پرداختی رفاهی به پرسنل شرکت و کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری اجتناب کنند.

همچنین در مصوبه‌ای دیگر، دولت مکلف شد حداکثر ظرف مدت یک ماه از زمان ابلاغ این قانون نسبت به تعیین، ابلاغ و اعلام حقوق و مزایای مدیران عامل و اعضای هیات مدیره موظف و غیرموظف شرکت‌های دولتی و وابسته به نهادهای عمومی در سه سطح کوچک، متوسط و بزرگ اقدام کند و کلیشه شرکت‌های مشمول موظفند حقوق و مزایای مصوب را از ابتدای سال ۱۳۹۸ مطابق آن پرداخت کنند. تخلف از این بند در حکم تصرف در اموال عمومی است.

نمایندگان در مصوبه‌ای دیگر، وزارت اقتصاد را مکلف کردند با همکاری سازمان برنامه و بودجه حداکثر تا پایان تیر ۹۸ زیرساخت‌های لازم را جهت بهره‌برداری از سامانه یکپارچه اطلاعات شرکت‌های دولتی و نهادهای عمومی غیردولتی جهت اخذ اطلاعات فراهم کند. کلیه شرکت‌های ذکرشده در این مصوبه موظف هستند حداکثر تا شهریور ۹۸، نسبت به ثبت اطلاعات مورد تاکید قانون در سامانه مذکور، اقدام کنند. نمایندگان همچنین سازمان برنامه و بودجه را مکلف کردند امکان دسترسی به اطلاعات سامانه مذکور را به صورت برخط برای وزارت اقتصاد و دیوان محاسبات فراهم کند. عدم ارائه اطلاعات فوق و عدم اقدام دستگاه‌های مذکور، در حکم تصرف غیرقانونی در وجوه و اموال دولتی محسوب می‌شود.

براساس مصوبه دیگری، دولت (خزانه‌داری کل کشور) مکلف به «ارائه و به‌روزرسانی سود و زیان ریافتی و میزان سهام دولت در این شرکت‌ها را به تفکیک هر شرکت در گزارش‌های عملکرد مالی دولت» شد.

وکلای ملت در مصوبه‌ای دیگری، در راستای افزایش بهره‌وری در شرکت‌های دولتی و استفاده بهینه از سرمایه‌ها و نقدینگی توسط مدیریت شرکت‌های دولتی، پرداخت هرگونه پاداش سالانه به اعضای هیات مدیره و مدیرعامل شرکت‌های دولتی در سال ۹۸ را صرفاً براساس افزایش بهره‌وری (افزایش سود، کاهش زیان انباشته، افزایش دارایی‌های جاری و ثابت، کاهش بدهی‌ها اعم از بازپرداخت تسهیلات و سایر بدهی‌ها) اعلام کردند. در غیر این صورت، هرگونه پرداخت پاداش به اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل، در حکم تصرف غیرقانونی در وجوه و اموال دولتی محسوب می‌شود. براساس مصوبه دیگر، عضویت کلیه مقامات و مسئولان در هیأت مدیره شرکت‌های دولتی و نهادهای عمومی غیردولتی نیز ممنوع شد. همچنین مطابق با مصوبه مجلس، هرگونه فعالیت خارج از وظایف مندرج در اساسنامه و اهداف تعیین‌شده برای شرکت‌های دولتی، ممنوع اعلام شد. همچنین شرکت‌های دولتی مکلفند با هماهنگی سازمان اداری و استخدامی کشور، آمار نیروی انسانی خود را در سامانه کارکنان نظام اداری کشور ثبت کنند و تأییدیه مربوط را حداکثر تا آخر تیر ۹۸ به سازمان برنامه و بودجه ارائه کنند تا مبنای محاسبه هزینه‌های پرسنلی در اصلاحیه احتمالی قانون بودجه سال ۱۳۹۸ کل کشور و لایحه بودجه سال ۱۳۹۹ کل کشور قرار گیرد. نمایندگان در مصوبه دیگری به منظور تقویت نظام مدیریت، سازمان اداری و استخدامی کشور را مکلف کردند با همکاری سازمان برنامه و بودجه و وزارت اقتصاد، دستورالعمل شرایط احراز پست‌های مدیریتی کلیه مدیران عامل و اعضای هیأت مدیره شرکت‌های دولتی و وابسته به دولت و شرکت‌ها و افرادی که به نمایندگی صاحب سهم در شرکت‌ها به عنوان عضو هیأت مدیره معرفی می‌شوند را حداکثر تا پایان تیرماه ۹۸، تهیه و ابلاغ کند. دستگاه‌های مذکور موظفند ظرف مدت سه ماه بعد از ابلاغ این دستورالعمل، جایگزین کلیه افرادی که شرایط مندرج در این دستورالعمل را ندارند تعیین کنند. وکلای ملت در یک مصوبه دیگر همچنین دولت را مکلف کردند از طریق خزانه‌داری کل کشور ماهانه معادل یک‌درصد از یک‌دوازدهم هزینه شرکت‌های دولتی، بانک‌ها و مؤسسات انتفاعی سودده وابسته به دولت را به استثنای هزینه‌های استهلاک تا مبلغ هفتاد و پنج هزار و دویست میلیارد ریال از حساب‌های آنها برداشت و به حساب درآمد عمومی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز کند. در عین حال، براساس مصوبه دیگر مجلس، سازمان برنامه و بودجه موظف است با همکاری وزارت نفت، نسبت به تنظیم روابط مالی جدید بین دولت و شرکت‌های اصلی وزارت نفت ظرف شش ماهه اول سال ۹۸ اقدام و پس از اخذ مجوزهای قانونی، در پیوست جداگانه‌ای، مبنای تهیه بودجه سال ۱۳۹۹ قرار دهد. روابط مالی جدید باید علاوه بر ایجاد شفافیت در رابطه دولت و شرکت‌های مذکور، همه منابع و مصارف مرتبط با نفت و گاز و مشتقات مربوطه را دربرگیرد و موجب تقویت عملکرد و هویت شرکتی آنها شود.

فرصت امروز: پنجاه و هشتمین مجمع عمومی بانک مرکزی، مجالی بود تا رئیس‌جمهور درباره مهمترین حاشیه‌های اقتصادی این روزهای کشور سخن بگوید؛ از ماجرای FATF و لوایح چهارگانه دولت گرفته تا خبر استعفای محمدجواد ظریف و مساله ادغام بانک‌های نیروهای مسلح. این در حالی بود که از شامگاه دوشنبه و با انتشار خبر استعفای وزیر امور خارجه در اینستاگرام، خبر داغ و مهم رسانه‌ها و افکار عمومی، دلایل استعفای ظریف بوده است. همین ماجرا باعث شد تا حسن روحانی در لایه‌ای سخنانش در مجمع عمومی بانک مرکزی و در پاسخ به هجمه منتقدان داخلی، از ظریف، زنگنه و همتی بابت تحمل فشار و مقاومت خوب‌شان تقدیر کند و آنها را سربازان خط مقدم کابینه بنامد. رئیس‌جمهور که ۱۲ ساعت پس از استعفای خبرساز محمدجواد ظریف از وزارت امور خارجه به این مسئله واکنش نشان می‌داد، از ظریف دلجویی کرد و گفت: «از ظریف، همتی و زنگنه به خاطر تحمل و مقاومت در فشارها به عنوان کسانی که در خط حمله ایستاده بودند و ایستاده هستند تشکر می‌کنم. عمدتاً فشار بر این سه بخش بوده است و شکر خدا با وجود سختی‌های بسیاری که به ما وارد بوده آنها را تحمل کردیم و موفقیت‌های خوبی داشته‌ایم».

موضوع مهم اما در صحبت‌های روحانی، ماجرای افای‌تی‌ای بود و رئیس‌جمهور صریح‌ترین سخنانش را خطاب به مخالفان و منتقدان داخلی بر زبان آورد. او با حمله به خط خبری منتقدان و مخالفان اف ای تی اف، گفت: «در این کشور تصمیم‌گیر یا دولت است یا مجلس یا رهبری؛ نمی‌شود کشور را دست ۱۰ تا ۲۰ نفر بدهیم و بگوییم هر تصمیمی گرفتند تابعیم؛ صاحب این کشور ملت است و حتما حرف می‌زنند. بانک مرکزی حرف می‌زند. اگر مشکل ایجاد شد و نتوانستیم روابطمان را با دنیا به خوبی پیش ببریم چه کسی جوابگوست؟»

به گزارش خبرآنلاین، به نظر می‌رسد روی صحبت روحانی با دلواپسانی است که از عدم تصویب پارمرو در مجمع تشخیص مصلحت سخن می‌گویند و معتقدند عدم تصویب لوایح نه‌تنها وضع را بدتر نمی‌کند، بلکه مقابل بدتر شدن اوضاع را می‌گیرد. پیشتر برخی از مخالفان پیوستن به اف ای تی اف گفته بودند این اقدام تنها روزنه باقیمانده ایران را خواهد بست. رئیس‌جمهور اما موضعی صریح و متفاوت داشت و در سخنان خود تاکید کرد: «رهبری چند بار به من گفتند با لوایح چهارگانه مخالفتی ندارم. این از رهبری. دولت نیز لایحه داده و مجلس تصویب کرده پس چه کسی مخالف است؟ می‌خواهیم چه کار کنیم. وقتی من حرف می‌زنم اگر معتقدید به حرف من و درست می‌گم همه صحبت کنید و مصاحبه کنید تا از مشکلات عبور کنیم».

به گفته روحانی، «یک تحریم را آمریکا برای ما درست کرده و یک

اقتصاد امروز

تندترین موضع گیری رئیس‌جمهور در انتقاد از عدم تصویب لوایح چهار گانه:

روایت رئیس‌جمهور از حاشیه‌های اقتصادی



بانک‌ها مقصر افزایش پایه پولی هستند

رئیس‌جمهور به نقدها پیرامون افزایش سرسام‌آور نقدینگی نیز اشاره کرد و افزود: «رشد نقدینگی ۲۷درصد بوده است که از ابتدای دولت یازدهم تا امروز به ۲۳.۸درصد کاهش یافته است. قبلاً بخش مهمی از پایه پولی بر مبنای استقراض دولت از بانک مرکزی بوده است، ولی الان علت رشد پایه پولی به دلیل بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی است. قبلاً ما (دولت) مسئول بودیم ولی الان بانک‌ها مسئول افزایش پایه پولی هستند.» روحانی با اشاره به آمار بانک مرکزی گفت: «آمارها نشان می‌دهد که بانک‌ها در چند ماه اخیر اضافه برداشت خود را کنترل کرده‌اند. البته وضع بانک‌های دولتی در این موضوع از بانک‌های خصوصی بهتر است.»

رئیس‌جمهور از بانک‌ها خواست که اضافه برداشت را مدیریت کرده تا در نهایت پایه پولی مدیریت شود. وی از ساماندهی موسسات غیرمجاز به عنوان یکی از اقدامات مهم بانک مرکزی یاد کرد و گفت: «زمان سیف‌نامه‌هایی با ۱۰۰ امضا به دست ایشان می‌رسید که این کار را انجام ندهد و کار به جایی رسید که سیف گفت شاید نباید این کار را انجام ولی من به ایشان گفتم حتماً انجام بدها»

رئیس‌جمهور به جلسات شورای هماهنگی سه قوه و تصویب موضوعات مورد نیاز بانک مرکزی در کمترین زمان اشاره کرد و گفت: «بانک مرکزی باید نظارت خود را در تمام بانک‌ها افزایش دهد و هر تصمیمی برای هر بانکی باید صورت بگیرد، بانک مرکزی بتواند طبق مصوبات شورای هماهنگی انجام دهد.»

بانک‌های نظامی ادغام می‌شوند

روحانی با بیان اینکه در حین فشار اقتصادی اصلاح بانکی با روند سریع‌تر در حال انجام است، افزود: «آن‌شاه‌الله چند بانک نیروهای مسلح به زودی در هم ادغام شده و یک بانک جدید ایجاد می‌شود. امیدواریم تا پایان سال انجام شود. مصوبات این موضوع صادر شده و در اختیار بانک مرکزی است.»

وی با بیان اینکه بانک مرکزی و دولت الان مسئولیت سختی دارند، گفت: «از همه خواهش می‌کنیم دور دولت را دیوار نکشید این به نفع مردم نیست اجازه دهید دولت کار خودش را انجام دهد. مگر می‌شود در تهران تصمیم بگیریم و کسی که می‌خواهد اجرا کند سر مرز با دیوار مواجه شود. این دیوار باید برداشته شود. البته برای برخی جاها نتوانسته‌اند دیوار بکشند.»

رئیس‌جمهور به دیوار کشی دور بانک‌ها اشاره کرد و افزود: «اگر بانک‌ها در دنیا رابطه آسانی داشته باشند کارها راحت پیش می‌رود؟ چرا در مجامع عمومی بانکی در دنیا شرکت می‌کنیم؟ مگر بدون رابطه بانکی و مالی با جهان می‌توان نفت فروخت؟ با چمدان که نمی‌توانیم تجارت کنیم و دهها میلیون تن نهادهای دامی را با پول چمدانی وارد کنیم.»

تحریم را هم سلیقه ما می‌خواهد درست کند.»

FATF و الزامات فروش نفت

رئیس‌جمهور در توضیح ضرورت پیوستن به اف ای تی اف ادامه داد: «مگر بدون ارتباط مالی با جهان می‌توانید نفت بفروشید؟ با پول چمدان که نمی‌شود تجارت کنیم. یک وقتی ماجرا واردات یک قطعه است؛ میری با پول چمدانی معامله می‌کنی اما واردات دهها میلیون تن نهاده دامی را که با پول چمدان نمی‌شود انجام داد. اگر رابطه ما با گروه اقدام مالی قطع شود، فعالیت بانکی ما در سطح دنیا با مشکل مواجه خواهد شد. اگر یک نفر بانکی در صحت این مدعا تردید داره حتما مصاحبه کند و بگوید این حرف درست نیست و عدم تصویب لایحه هیچ تاثیری در رابطه ما با بانک‌ها ندارد.»

او افزود: «یک ذره هم برای دنیا عقل و تدبیر را بپذیریم. همه کشورهای دنیا در نظامی شرکت کردند، یعنی هیچ کدام عقل نداشتند؟ دولت ایران هم نداشت؟ مجلس هم تصویب کرده نداشت؟ شورای نگهبان هم امضا کرده نداشت؟ است؟»

روحانی برای توضیح ملموس‌تر اتفاقات ادامه داد: «منی‌خواستم این را بگویم اما دو هفته، سه هفته در نقل و انتقال مشکل پیدا کردیم ماجرای گوشت پیش آمد. درست است که ۹۰درصد گوشت ما و ۱۰۰درصد مرغ در داخل تامین می‌شود اما وقتی همان ۱۰درصدی که باید از خارج بیاید نمی‌آید، در بازار تاثیر می‌گذارد.»

او اضافه کرد: «تا یک مشکل پیش میاد می‌گویند مدیریت دولت، بفرمایید جواب بدهید این وضعیت مدیریت دولت بود یا شما، چرا مشکل ایجاد می‌کنید؟ چرا امروز و فردا می‌کنید؟ علی‌رغم سختی‌ها و مشکلاتی که امروز داریم، شما می‌دانید که آمریکا امروز همه توان خود را در تحریم علیه سیستم بانکی و فروش نفت و سایر زمینه‌های اقتصادی گذاشته است.»

خط مقدم کابینه در برابر تحریم آمریکا

روحانی با بیان اینکه امروز خط مقدم ما در برابر آمریکا، وزارت خارجه، بانک مرکزی و وزارت نفت است، گفت: «از هر سه نفر به خاطر مقاومت و ایستادگی در خط مقدم مبارزه تشکر می‌کنم البته سایر دستگاه‌ها نیز تحت فشار هستند اما عمده فشار در این سه بخش است.»

رئیس‌جمهور تاکید کرد: «با وجود اینکه سختی‌هایی را تحمل کردیم اما موفقیت‌های خوبی را نیز داشتیم؛ هم سختی داریم هم موفقیت، هم مردم توقع‌های به حقی دارند که باید برآورده شود.»

وی با بیان اینکه در شرایط تحریم تراز تجاری مطلوبی داریم، افزود: «نسبت واردات به صادرات نشان می‌دهد تراز ما مثبت ۱.۵درصد است. البته در برخی از زمینه‌ها واردات بیشتر و در برخی موارد کمتر شده است.»

رشد ۱۲درصدی نرخ دلار

رئیس‌کل بانک مرکزی از تصمیمات جدید برای بهبود معیشت مردم خبر داد

نقل و انتقال پول بسیار دشوار است اما توانستیم به هر نحوی که شده کالاهای اساسی مورد نیاز مردم را تأمین کنیم.

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه وظیفه دولت و بانک مرکزی ایجاد بهبود در شرایط اقتصادی و معیشتی مردم است، گفت: اما در این شرایط ما چاره‌ای نداشتیم جز اینکه تلاش کنیم جلوی بدتر شدن اوضاع را بگیریم. با این وجود اکنون اعلام می‌کنم در شرایطی هستیم که ما آمادگی داریم در ماه‌های آینده تصمیمات بهتری را برای بهبود رفاه و معیشت مردم اتخاذ کنیم.

وی با اشاره به وضعیت مطلوب ذخایر ارزی و پولی کشور اظهار کرد: بازار ارز و پولی را با حداقل هزینه مدیریت کردیم و در این شرایط ذخایر ارزی ما نیز افزایش پیدا کرد و وضعیت مطلوبی از نظر ارزی و پولی برای واردات داریم.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: همان‌طور که مشاهده می‌کنید با وجود جو روانی منفی که هر از چند گاهی در بازار ارز ایجاد می‌شود به سرعت بازار را مدیریت می‌کنیم و نوسان زیادی در بازار نمی‌بینیم.

به گفته همتی، بحث عرضه و تقاضا در بازار پول و ارز امروز در ثبات نسبی قرار دارد.

رئیس‌کل بانک مرکزی با اشاره به حضور هفت ماهه خود در بانک مرکزی، اظهار کرد: زمانی که این مسئولیت را برعهده گرفتم، دلار ۱۱ هزار و ۶۰۰ تومان بود و بعد از دو مرحله اجرای سخت‌ترین تحریم‌ها در مرداد و آبان‌ماه، در شرایطی هستیم که قیمت دلار در بازار ارز نسبت به آن زمان حدود ۱۰ تا ۱۲درصد رشد کرده است.

همتی افزود: ترامپ گفته بود که پول ملی ایران را نابود خواهیم کرد و بازار پول مهم‌ترین هدف دشمن بود، اما امروز مشاهده می‌کنیم که با وجود کنترل بازار، روند رشد نقدینگی تفاوت چندانی با سال‌های گذشته ندارد. به گفته رئیس کل بانک مرکزی، شتاب رشد نقدینگی در دولت یازدهم و دوازدهم کاهش یافته و اسامیل نیز این کاهش شتاب ادامه داشته است.

وی با اشاره به تعدیل نرخ سود بانکی، کاهش هزینه بانک‌ها و بهبود وضعیت مالی آنها تصریح کرد: این اتفاقات در شرایط عادی موفقیت محسوب نمی‌شود، اما در شرایط سخت تحریم‌ها اینها موفقیت‌های بزرگی است که ما به دست آوردیم.

همتی با بیان اینکه توانستیم در این شرایط عمده کالاهای اساسی مورد نیاز کشور را از جمله دارو فراهم کنیم، اظهار کرد: با وجود اینکه

یادداشت



افزایش نرخ ارز جمعیت فقیر را افزایش داد

محمدقلی یوسفی

اقتصاددان

واقعیت این است که تعریف ثابت و استاندارد ی برای خط فقر وجود ندارد در نتیجه نمی‌توان آن را به سادگی تعیین کرد. از دیگر سو نمی‌توان کل کشور را به یک چشم دید و یک عدد برای خط فقر کل کشور در نظر گرفت. خط فقر در هر منطقه‌ای متفاوت است. حتی در تهران هم هر منطقه‌ای با منطقه دیگر متفاوت است، اما تجربه نشان داده است با مرور زمان و بعد از ایجاد تورم، قدرت خرید مردم کاهش می‌یابد و در ادامه بر اقشار حقوق‌بگیر و ضعیف جامعه فشار مالی بیشتری وارد می‌شود، بنابراین بخش وسیعی از افرادی که قبلا قشر متوسط جامعه به حساب می‌آمدند، به زیر خط فقر می‌روند. بهترین شاخص برای اندازه‌گیری میزان نرخ تورم، توجه به میانگین نرخ ارز است. چون با تغییر نرخ ارز، قیمت همه کالاها طی مراحل، تغییر می‌کند. بنابراین با افزایش دو سه برابری نرخ دلار و با در نظر گرفتن برخی مسائل مثل تحریم‌ها یا مسائل روحی و روانی می‌توانیم بگوییم تورم ایران حداقل بالای ۱۰۰درصد است. صاحب‌نظری مثل پروفیسور استیو هانکه استاد اقتصاد دانشگاه جان هاپکینز از آمریکا نرخ تورم را در ایران بالای ۲۰۰درصد می‌داند که به نظر من تعریف او درست است. امروز هیچ کالایی نداریم که قیمت آن کمتر از ۱۰۰درصد افزایش یافته باشد، مگر برخی اقلام اندک که سهم‌شان در سبد خانوار زیاد نیست که افزایش قیمت ۵۰ تا ۶۰درصدی داشته‌اند. در نهایت به نظر من حداقل ۴ میلیون تومان درآمد ماهانه برای یک خانوار چهار نفره می‌تواند تامین‌کننده هزینه‌های زندگی باشد. اگر درآمد خانوار کمتر از این میزان باشد به طور قطع زیر خط فقر قرار می‌گیرد. حتی قبل از اینکه نرخ ارز تغییر کند، بخش وسیعی از مردم زیر خط فقر قرار داشتند و به سختی روزگار می‌گذرانند. الان وضعیت بد اقتصادی آنها به مراتب بدتر شده است. بخش وسیعی از حقوق‌بگیران جزو این گروه قرار می‌گیرند که در مرز خط فقر یا زیر خط فقر قرار دارند. از دیگر سو این را باید در نظر داشته باشیم که نرخ‌هایی که از سوی مراجع برای تورم اعلام می‌شود به طور کلی غیرواقعی است. هم‌اش تخمین و حدس و گمان است و نرخ‌ی که برای آن معرفی می‌شود، به روشی که برای محاسبه آن به کار می‌گیرند، بستگی دارد. فقط مردم و افرادی که کالا می‌خرند و حقوق‌بگیرند می‌توانند بفهمند چقدر قدرت خرید خود را از دست داده‌اند. همه افرادی که صحبت‌های لوکس و آکادمیک می‌کنند و بحث را پیچیده می‌کنند، هیچ‌چیز از واقعیت را بیان نمی‌کنند. چون مثلاً ۴۰۰ قلم کالا را در نظر می‌گیرند و براساس میانگین افزایش قیمت آنها، نرخ تورم را اعلام می‌کنند که خیلی معنا نمی‌دهد. دولتمردان خیلی علاقه ندارند نرخ تورم واقعی بیان شود. چون هزینه‌های دولت افزایش می‌یابد و باید بر همان اساس حداقل دستمزد را افزایش دهند. بنابراین مسئولان سیاسی سعی می‌کنند تا آنجا که ممکن است نرخ تورم را پایین اعلام کنند که برای‌شان مشکل‌ساز شود.

امروز بخش وسیعی از افراد جامعه‌مان زیر خط فقر قرار می‌گیرند. طبق اطلاعات خود بانک مرکزی، از ۸۱ میلیون و ۱۰۰ هزار نفر جمعیت ایران ۵۲ میلیون آنها کار نمی‌کنند. یعنی آنها از نظر معیشتی وابسته به افرادی هستند که شاغلند. شاغلانی که کار می‌کنند و حقوق‌بگیرند ۲۳ میلیون نفر هستند یعنی حدود ۲۰درصد از جمعیت ما. مفهومش این است که هر یک نفر باید خرج ۴ نفر را تامین کند. از طرف دیگر با توجه به میزان درآمدها ۸۰درصد همین جمعیت حقوق‌بگیر زیر خط فقر قرار دارند که عملاً باعث می‌شود حداقل ۶۵درصد مردم ایران زیر خط فقر قرار بگیرند. در نهایت باید توجه داشت که فقر را با پول‌پاشی یا شعارهای بی‌اساس و فعالیت‌های زودبازده نمی‌توان از بین برد. البته باید تلاش کرد زخمی را که به جامعه وارد آمده است التیام داد و درد مردم را تسکین داد، اما راه‌حل اساسی این است که مردم را وادار کرد با کار تولیدی خودشان نیاز خود را کم کنند. دولت باید فضای مناسب را فراهم کند و وظایف اساسی خود را انجام دهد تا سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی انگیزه داشته باشند، تولید رونق یابد و با افزایش اشتغال، فقر کاهش یابد. دولتمردان، فقر را با برخی سیاست‌ها و بی‌ثباتی‌ها به جامعه پمپاژ می‌کنند. بی‌ثباتی‌های ارزی، نرخ تورم، تغییر سیاست‌ها، تحریم‌های بین‌المللی ... به اقتصاد کشور و بخش خصوصی لطمه می‌زند. امیدوارم شرایط بدتر از این نشود، اما فقط با امید داشتن مسائل حل نمی‌شود. اینکه در آینده وضع معیشت مردم بهتر می‌شود یا نه، به سیاستمداران بستگی دارد ولی اگر همین روال امروز ادامه یابد، انتظار می‌رود خط فقر بالاتر از این هم برود.

منبع: آینده‌نگر

بازنشسته‌های مجلس و دولت رفتند؛ بقیه چطور؟

آنطور که مسئولان مجلس و دولت اعلام می‌کنند ظاهراً بازنشسته‌ای در این دو قوه حضور ندارند، اما خبری از خروج بازنشسته‌ها از قوه قضاییه و سایر نهادها و دستگاه‌ها و حتی زیرمجموعه‌های دولت و مجلس نیست. به گزارش ایسنا، واکنش اخیر لاریجانی، رئیس مجلس به تذکر نماینده‌ای در رابطه با حضور بازنشسته‌ها در مجلس با این توضیح همراه بود که مدیر بازنشسته‌ای در مجلس حضور ندارد و همه مدیران بازنشسته کنار گذاشته شده‌اند. این در حالی است که چندی پیش اعلام مراجع نظارتی نیز از این حکایت حکایت کرده‌اند که بازنشسته‌های دولت هم رفته‌اند و در این رابطه رئیس سازمان اداری و استخدامی گفته بود که حدود ۳۲۶ بازنشسته از دولت خارج شده‌اند. جدای از مجلس و دولت، قوه دیگر یعنی قوه قضاییه و بنا سایر نهادها و دستگاه‌ها تاکنون گزارشی در رابطه با وضعیت مدیران بازنشسته خود اعلام نکرده‌اند و معلوم نیست که آیا در این دستگاه‌ها به تکلیف قانون برای خروج بازنشسته‌های غیرمشمول عمل شده است یا خیر؟ با این حال آنچه دولت و مجلس هم در مورد وضعیت بازنشسته‌های خود اعلام کرده‌اند شفاف و روشن نیست. بارها نمایندگان مجلس از دولت خواسته‌اند در مورد آخرین وضعیت خروج بازنشسته‌ها و اسامی افرادی که مانده یا رفته‌اند گزارشی اعلام کند ولی تاکنون چنین اتفاقی نیفتاده است. حتی با وجود اینکه نمایندگان این درخواست را مطرح کرده‌اند خود مجلس فعلاً اطلاع‌رسانی شفاف‌ی نداشته است. بر این اساس باید طی مهلت دو ماهه‌ای تا نیمه آبان‌ماه تمامی مدیران بازنشسته فعال غیرمشمول قانون با دستگاه‌ها تسویه و پست خود را ترک می‌کردند.

از احتمال ادامه معافیت‌های مالیاتی بورس تا سازوکار دریافت مالیات از آستان قدس

در دوازدهمین همایش سیاست‌های مالی و مالیاتی ایران چه گذشت؟



می‌کنیم و در بودجه مشخص می‌شود که چقدر را از این مالیات به این نهاده‌ها بازگردد.

او در ادامه به آمارهای ۱۱ ماهه وصول مالیات در سال جاری هم پرداخت و گفت: تاکنون از مالیات‌های پیش‌بینی‌شده در بودجه ۹۷ معادل ۸۶ هزار میلیارد تومان درآمد (بیش از ۸۳درصد) محقق شده است. سرپرست سازمان امور مالیاتی با اشاره به ماده ۱۶۹ مقرر قانون مالیات‌های مستقیم که دستگاه‌ها را ملزم به ارائه اطلاعات به سازمان امور مالیاتی می‌کند نیز گفت که برخی دستگاه‌ها در این باره با ما همکاری می‌کنند. پناهی همچنین به اخذ مالیات از بانک مرکزی هم اشاره کرد و گفت که از مبلغ ۵ هزار میلیارد تومانی که باید به صورت علی‌الحساب دریافت می‌شد هنوز مبلغی دریافت نشده است.

او با بیان اینکه تقوی‌نژاد به میل خود از سازمان امور مالیاتی استعفا داده است، ادامه داد: برنامه‌های توسعه مقرر کرده‌اند نسبت مالیات به تولید داخلی به ۱۰درصد برسد که این نسبت در سال گذشته به حدود ۹درصد رسیده است.

رئیس سازمان امور مالیاتی در پایان، درباره ایجاد پایانه مالیاتی فروشگاه‌های هم گفت: پایانه‌های مالیاتی فروشگاه‌های بزرگ‌تر از طرح جامع اظهاری را تقویت کنیم. در بسیاری از کشورها اظهارات مؤدیان به جزئیات اطلاعات دسترسی پیدا کنیم.

احتمال ادامه برخی معافیت‌های مالیاتی بورس

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار نیز در این همایش با بیان اینکه مالیات مهمترین ابزار تنظیم سیاست‌های ملی است، گفت: باید از تکیه بیشتر بر مالیات در بودجه‌بندی استقبال کنیم. همچنین باید درست اظهاری را تقویت کنیم. در بسیاری از کشورها اظهارات مؤدیان مالیاتی یکی از پایه‌های اخذ مالیات است. در این راستا باید کسانی را که خوداظهاری نمی‌کنند از حقوق اجتماعی محروم کنیم.

محمدی همچنین از احتمال ادامه برخی معافیت‌های مالیاتی بورس خبر داد و گفت: ممکن است برخی معافیت‌های مالیاتی بورس ادامه پیدا کند که این می‌تواند باعث ادامه روند شفافیت در بورس کشور باشد.

او با اشاره به مشکلات مربوط به اظهارات مالیاتی مؤدیان مالیاتی ادامه داد: برخی شرکت‌ها برای پذیرش در بورس یک نوع اطلاعات می‌دهند و برای سازمان امور مالیاتی هم یک نوع دیگری اطلاعات می‌دهند. برای حل این مسئله اتصال پایگاه‌های اطلاعاتی به همدیگر می‌تواند راهگشا باشد.

فرصت امروز: دوازدهمین همایش سیاست‌های مالی و مالیاتی ایران روز گذشته در سالن همایش‌های دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار شد. در همایش سیاست‌های مالی و مالیاتی ایران که هر ساله از سوی سازمان امور مالیاتی با همکاری دانشگاه‌های کشور برگزار می‌شود و امسال دوازدهمین دوره این همایش با مشارکت دانشگاه شهید بهشتی برگزار شده، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از احتمال ادامه برخی معافیت‌های مالیاتی بورس خبر داد، رئیس دانشگاه شهید بهشتی اقتصاد نفتی را مانع ایجاد فرهنگ مالیات‌دهی دانست و سرپرست سازمان امور مالیاتی، سازوکار دریافت مالیات از آستان قدس و نهادهای انقلابی را تشریح کرد.

بیش از ۸۳درصد هدف ۱۱ ماهه مالیاتی محقق شد

محمد قاسم‌پناهی، سرپرست سازمان امور مالیاتی با بیان اینکه در حال حاضر مالیات شرکت‌های وابسته به نهادهای انقلابی و آستان قدس دریافت می‌شود، نحوه هزینه‌کرد این درآمدها را به قانون بودجه مربوط دانست و میزان درآمدهای مالیاتی اخذ شده از این طریق را متناسب با شرایط اقتصادی شناور ارزیابی کرد.

پناهی در حاشیه همایش سیاست‌های مالی و مالیاتی در جمع خبرنگاران درباره میزان درآمدهای مالیاتی حاصل‌شده از الزام آستان قدس رضوی و نهادهای انقلابی گفت: طبق قوانین فعلی تمام فعالیت‌های اقتصادی شرکت‌های وابسته به نهادهای انقلابی و آستان قدس رضوی توسط امور مالیاتی مطالبه می‌شود و به حساب خزانه واریز می‌شود، اما اینکه خزانه در توزیع آن چگونه تصمیم می‌گیرد و اینکه مبالغ برگردد یا نه مسئله مربوط به نحوه توزیع بودجه است.

او همچنین با بیان اینکه تعداد محدود و جزئی از فعالیت‌های اقتصادی در حوزه‌های نظامی معافیت دارد، ادامه داد: مابقی شرکت‌های وابسته به نهادهای انقلابی و بنیادها در حال حاضر مالیات پرداخت می‌کند ما نیز به عنوان سازمان امور مالیاتی مالیات مشخص شده را دریافت می‌کنیم. پناهی سپس با بیان اینکه کل مالیات پیش‌بینی شده در سال جاری ۱۱۳ هزار میلیارد تومان است در مورد میزان مالیات اخذشده از سوی شرکت‌های وابسته آستان قدس رضوی و نهادهای انقلابی نیز گفت: این رقم بستگی به تعداد شرکت‌ها و سهام‌هایی دارد که مربوط به این نهاده‌ا است. ممکن است در یک سال این درآمد کمتر یا بیشتر شود که ما نیز متناسب با این درآمدها مالیات می‌گیریم. در واقع هیچ شرکت مستقل به نام آستان قدس وجود ندارد. بلکه مالیات را از شرکت‌های وابسته دریافت

۸۰ میلیارد دلار به قاچاقچی‌ها یارانه می‌دهند

بی‌هدفی طرح «هدفمندی یارانه‌ها»

دولت بر کالاهای عمومی اطلاق می‌شود؛ درباره همین مسائل و تبعات یارانه‌های پنهان، حامد پاکطینت، اقتصاددان و دبیر مجمع فعالان اقتصادی با بیان اینکه اقشار ثروتمند ۱۱ برابر بیشتر از اقشار ضعیف‌تر از این یارانه‌ها استفاده می‌کنند، گفت که «پرداخت این نوع یارانه باعث اختلاف قیمت انرژی در داخل و خارج از کشور شده که همین مساله باعث قاچاق سالانه ۱۰ تا ۱۵ میلیون لیتر بنزین می‌شود و در سال چیزی حدود ۶۰ تا ۸۰ میلیارد دلار هزینه روی دست دولت می‌گذارد.» به گفته پاکطینت، دولت سالانه ۴۲ هزار میلیارد تومان یارانه پرداخت می‌کند که این تنها مربوط به یارانه‌های نقدی است و در عین حال، دولت یارانه‌های پنهان زیادی هم هزینه می‌کند که نقدی نیستند و هیچ مقصد اجتماعی یا طبقاتی خاصی هم ندارند.

انرژی، مهمترین قلم یارانه‌ای دولت

ایین اقتصاددان با بیان اینکه یارانه حامل‌های انرژی مهمترین یارانه‌ای است که توسط دولت پرداخت می‌شود، اظهار کرد: پرداخت این یارانه باعث اختلاف قیمت انرژی در داخل و خارج از کشور می‌شود که همین مساله باعث قاچاق سالانه ۱۰ تا ۱۵ میلیون لیتر بنزین می‌شود که در سال چیزی حدود ۶۰ تا ۸۰ میلیارد دلار هزینه روی دست دولت می‌گذارد.

او با بیان اینکه دولت در اجرای پروژه‌های عمرانی ناتوان است، ادامه داد: دولت حدود ۸۰ هزار میلیارد تومان به پیمانکاران و نیروهای‌شان

گازوئیل، بنزین، برق و گاز مصرفی از عمده‌ترین اقلام یارانه‌ای کشور هستند که دولت سالانه مبلغ زیادی را بابت آنها هزینه می‌کند. گذشته از اینکه اقشار ثروتمند جامعه از این اقلام یارانه‌ای به اندازه بیشتری بهره‌مند هستند، اما اگر قرار بر حذف یارانه این اقلام باشد قبل از هر چیز باید درآمد مردم به صورت هدفمند افزایش پیدا کند.

این در حالی است که حذف یارانه سوخت قبل از این یک بار در دولت دهم انجام شد؛ علی‌رغم عنوان گراف «هدفمندی یارانه‌ها» که روی حذف یارانه حامل‌های انرژی گذاشته شد اما این طرح به هیچ‌وجه هدفمند نبود چراکه دولت یارانه سوخت را حذف کرد و آن را به صورت کاملاً بی‌هدف به همه اقشار مردم پرداخت کرد. با این‌همه و علی‌رغم همه انتقاده‌ا به بی‌هدفی طرح هدفمندی یارانه‌ها اما این سازوکار در دوران دولت‌های یازدهم و دوازدهم هیچ تغییری نکرده است و ثروتمندان کماکان به اندازه فقرا یارانه نقدی دریافت می‌کنند.

به گزارش ایسنا، به اعتقاد بسیاری از اقتصاددانان پرداخت یارانه‌های مستقیم بسیار هزینه‌بردارتر از پرداخت نقدی آن است. در چنین شرایطی که دولت روی یک کالا یارانه حمایتی پرداخت می‌کند فضا برای انواع سوءاستفاده‌ها از اختلاف قیمت‌ها باز می‌شود. یک نمونه قابل توجه از این اقلام حامل‌های انرژی هستند که در این شرایط اتلاف منابع زیادی را باعث می‌شوند.

در واقع، یارانه پنهان اصطلاحی است که به یارانه پرداختی توسط

مجلس و دولت طرح‌های جداگانه‌ای برای واگذاری استقلال و پرسپولیس دارند

اختلاف بر سر شیوه خصوصی‌سازی سرخابی‌ها



با اینکه وزارت ورزش و جوانان اعلام کرده بود اسفندماه سال ۹۷، مقدمات خصوصی‌سازی دو باشگاه استقلال و پرسپولیس انجام خواهد شد، اما مجلس، زمان واگذاری سرخابی‌ها را به شهریورماه سال ۹۸، موکول کرده است. مجلس همچنین دولت را موظف کرده تا این اقدام را از طریق فراپورس و به صورت بلوکی انجام دهد؛ این در حالی است که سلسانی‌فر وزیر ورزش گفته دولت مخالف این تصمیم است. مجلس هفته گذشته در جریان بررسی جزئیات لایحه بودجه سال ۹۸، وزارت ورزش و جوانان را مکلف کرد تا با همکاری سازمان بورس و اوراق بهادار و سازمان خصوصی‌سازی تا پایان شهریورماه سال ۹۸ شرایط پذیرش دو باشگاه پرسپولیس و استقلال را در بازار پایه فراپورس فراهم کند.

انطور که سید کاظم دل‌خوش، نایبرئیس فراکسیون ورزش مجلس گفته اهلست نداشتن افراد متقاضی یکی از اصلی‌ترین دلایل برای واگذاری دو باشگاه مذکور است و هدف مجلس این است که هواداران صاحبان و سهامداران اصلی دو باشگاه استقلال و پرسپولیس شوند. به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، براساس این مصوبه، پس از پذیرش در بازار پایه فراپورس و عرضه ۵۰درصد سهام هر یک از دو شرکت جهت کشف قیمت، ۵۱درصد سهام آنها به‌صورت بلوکی و باقی سهام به‌صورت خُرد عرضه خواهد شد، اما مسعود سلسانی‌فر وزیر ورزش و جوانان معتقد است که واگذاری استقلال و پرسپولیس به این شیوه، دشوار است.

سلسانی‌فر به‌صراحت از مخالفت دولت با مصوبه مجلس خبر داد و تأکید کرده است: واگذاری به‌صورت بلوکی از طریق فراپورس کار را سخت می‌کند.

تاخیر در زمان واگذاری دو باشگاه برخلاف آنچه قبلاً وعده داده شده بود و موکول شدن آن به اواخر تابستان سال آینده این شائبه را ایجاد کرده است که با طولانی کردن زمان واگذاری، خصوصی‌سازی باشگاه‌های پرسپولیس و استقلال به سرنوشت تجربه سال‌های قبل دچار شود.

مدل‌های پیشنهادی واگذاری استقلال و پرسپولیس

خصوصی‌سازی دو باشگاه برطرفدار پایتخت که براساس اصل ۴۴ قانون اساسی مدتی است به جریان افتاده، بحث جدیدی نیست. تاکنون حداقل دو بار واگذاری این دو تیم کلید خورده بود که هرگز به نتیجه

مثبتی ختم نشد. یک‌بار در سال ۸۷، هیات وزیران تصویب کرده بود که دو تیم استقلال و پرسپولیس واگذار شوند و بار دوم در سال ۹۴ هم طی برگزاری ۴ مزایده تلاش شد تا روند واگذاری این دو تیم انجام گیرد که در هر دو زمان توفیقی حاصل نشد. اندکی پس از اعلام خبر تصویب مجدد واگذاری این دو باشگاه از سوی دولت دوازدهم، اتاق تعاون ایران با ارائه دو پیشنهاد در بحث واگذاری باشگاه‌های پرسپولیس و استقلال اعلام آمادگی کرد. به گفته دبیرکل اتاق تعاون ایران، تشکیل دو تعاونی بزرگ سهامی به نام‌های شرکت تعاونی سهامی عام پرسپولیس ایرانیان و شرکت تعاونی سهامی عام استقلال ایرانیان از مهم‌ترین پیشنهادهای اتاق تعاون به منظور خصوصی‌سازی دو باشگاه استقلال و پرسپولیس است.

محمد کبیری، معاون وزیر کار هم روز گذشته، در گفت‌وگو با ایسنا از جزئیات الگوی پیشنهادی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی برای واگذاری دو باشگاه پرسپولیس و استقلال، خبر داد. الگویی که مطابق قانون برای شخصیت‌های حقیقی و حقوقی یک‌درصدی در نظر گرفته شده است. براساس این الگو، سهام غالب را یک شخص یا مجموعه نمی‌تواند داشته باشد، ولی بلوک‌های مدیریتی سهامی در آن دیده شده است که می‌تواند برای افزایش بهره‌وری مدیریت آن مجموعه استفاده شود و به واسطه ظرفیت آن، مردم می‌توانند سهامداری کنند. به گفته کبیری، الگوی پیشنهادشده از سوی وزارت کار ایران مشابه الگویی است که در حال حاضر در دنیا رایج است و حتی باشگاه رئال مادرید هم به همین شکل اداره می‌شود.

ایجاد و تقویت زیرساخت‌ها، اساس واگذاری سرخابی‌ها

گرچه مدل‌های طراحی‌شده با هدف واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس بر مشارکت مردم و به خصوص هواداران آنان تأکید دارد، اما فعالان اقتصادی معتقدند از آنجایی‌که موضوع واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس صرف نظر از اینکه یک عمل اقتصادی است، آثار اجتماعی نیز به همراه خواهد داشت، این طرح باید با ظرافت خاصی انجام شود.

در نشستنی که دی‌ماه سال جاری به همت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با دعوت از فعالان اقتصاد ورزش برگزار شده بود، صاحب‌نظران اقتصادی تأکید کردند که با توجه به اهمیت اقتصاد ورزش در کشور، باید مدل درست و منطقی برای این واگذاری دو

باشگاه استقلال و پرسپولیس طراحی شود تا این بار این واگذاری به نتیجه برسد و خصوصی‌سازی را به معنای واقعی محقق کند. صادق درودگر، دبیر بازاریابی سازمان لیگ در این نشست تأکید کرد که برای موفقیت در روند واگذاری باشد زیرساخت‌های آن فراهم باشد که در حال حاضر آماده نیست. به اعتقاد وی، اگر قرار است این دو باشگاه را خصوصی کنیم، باید یک نظام خصوصی‌سازی تعریف شود و قوانین حمایتی آن‌هم از سوی مجلس شورای اسلامی به تصویب برسد تا از باشگاه‌ها حمایت شود اما اینکه فقط خصوصی‌سازی منحصر به همین دو باشگاه باشد، نگاهی غیرکارشناسی است. در حالی که به اعتقاد فعالان اقتصادی، واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس باید به تدریج و براساس مناسبات لازم صورت گیرد، اما نباید از این نکته غفلت ورزید که مبنای واگذاری این دو باشگاه براساس اصل ۴۴ قانون اساسی و تأکید بر خروج دولت از تصدیگری است. رویکردی که به باور کاوه صدقی، عضو کمیته ورزش کمیسیون ملی یونسکو مانع از درآمدزایی و توسعه ورزش در کشور شده است، بنابراین هرگونه تأخیر در واگذاری سرخابی‌ها به صلاح کشور، مردم و دولت نخواهد بود.

نماگر بازار سهام

موج منفی بورس در واکنش به استعفای ظریف

قیمت‌ها در بورس به سرازیری افتاد

استعفای محمدجواد ظریف که شامگاه دوشنبه در فضای مجازی رسانه‌ای شد، در اولین دقایق آغاز معاملات بازار سرمایه، اثرگذاری خود را آشکار کرد و به شکل‌گیری موج منفی در این بازار دامن زد؛ چنانچه نمای اصلی بازار سرمایه در پایان معاملات روز سه‌شنبه، کاهش بیش از ۲ هزار واحدی را تجربه کرد.

فعالان بازار سهام در این روز برخلاف سه روز معاملاتی ابتدای هفته با کاهش قیمت سهم‌ها مواجه شدند و شاخص بورس بیش از ۲هزار واحد کاهش یافت. حتی فلزی‌ها و معدنی‌ها هم که از ابتدای هفته رشد را تجربه کرده بودند، در این روز با اصلاح قیمت روبه‌رو شدند. به گزارش ایسنا، برخلاف روزهای ابتدایی این هفته که شاخص‌های بورس اوراق بهادار تهران با رشد فزاینده‌ای روبه‌رو شد و گروه‌های زیادی شاهد صف‌های خرید طولانی بودند، روز سه‌شنبه ورق برگشت و بسیاری از سهم‌ها با کاهش قیمت روبه‌رو شدند؛ به طوری که در نهایت شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۲۰۸۲ واحد افت کرد و به رقم ۱۶۴ هزار و ۷۱۱ واحد رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن نیز با ۸۴ واحد کاهش رقم ۳۰ هزار و ۳۱۸ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول شناور با ۲۲۵۴ واحد کاهش تا رقم ۱۸۴ هزار و ۸۲ واحدی پایین رفت.

شاخص بازار اول و دوم نیز هر کدام به ترتیب ۱۸۰۷ و ۲۸۵۳ واحد کاهش یافت. با اینکه فولاد مبارکه اصفهان از ابتدای هفته با رشد قیمت مواجه شد و در صدر نمادهای افزایش دهنده شاخص قرار داشت، روز سه‌شنبه در حرکتی متفاوت در صدر نمادهای کاهشنده شاخص قرار گرفت. همچنین ملی صنایع مس ایران و معدنی و صنعتی گل‌گهر نیز وضعیت مشابهی با فولاد مبارکه اصفهان دارد به طوری که هر کدام از این سه نماد به ترتیب ۱۵۹، ۱۱۲ و ۸۹ واحد شاخص‌های بازار را کاهش دادند.

پالایشی‌ها نیز تأثیر بسزایی در کاهش شاخص بازار داشتند، به طوری که پالایش نفت اصفهان با ۱۶۲ واحد تأثیر، سعی کرد شاخص‌های بازار را به سمت پایین هدایت کند. پالایش نفت تهران، پالایش نفت بندرعباس و سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تأمین نیز هر کدام به ترتیب ۱۳۰، ۱۲۱ و ۱۰۰ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند.

در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای نیز قیمت سهم‌ها یکدست کاهش پیدا کرد و تابلوی معاملات این گروه قرمزرنگ شد. در گروه فلزات اساسی برخلاف روز دوشنبه قیمت‌ها روند کاهشی را دنبال کردند.

در گروه خودرو و ساخت قطعات قیمت بیشتر سهم‌ها با کاهش حدود ۵درصدی مواجه شد و تعداد اندکی سود را تجربه کردند. در این گروه ارزش معاملات به نزدیک ۳۴ میلیارد تومان رسید.

آگهی مزایده (نوبت دوم)



شرکت توزیع نیروی برق استان قم

شرکت توزیع نیروی برق استان قم در نظر دارد برخی از اجناس اسفلفلی خود را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند. بدینوسیله از متقاضیان شرکت در مزایده دعوت بعمل می آید از تاریخ ۹۷/۱۲/۰۵ لغایت ۹۷/۱۲/۰۹ یا در دست داشتن مدرک شناسایی معتبر و قبضه بانکی ارزریزی به مبلغ دویست هزار ریال به حساب ملی سیبا به شماره ۰۰۳۰۱۹۲۶۹۳۰۰ جهت خرید اسناد مزایده به اداره مناقصات و قراردادهای این شرکت به نشانی قم، خیابان نیروگاه، نش میدان شهید امینی بیات، ساختمان ستاد اتاق ۲۰۵ مراجعه و یا نسبت به دریافت از طریق سایت های ذیل اقدام نمایند. بدیهی است مهلت ارائه پیشنهادات تا ساعت ۱۳:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۳۰ و زمان بازگشایی پاکتات ساعت ۰۹:۳۰ صبح روز سه شنبه مورخ ۹۷/۱۲/۳۱ درسال کنفرانس شرکت خواهد بود. حضور یک نفر نماینده از طرف پیشنهاد دهنده یا معرفی نامه معتبر باامضای خواهد بود.

پیشنهاد دهنده مکلف است معادل ۱۰ درصد مبلغ پیشنهادی خود را در قالب تضمین معتبر بر اساس مفاد اسناد مزایده (مقتد چک بانکی، ضمانت نامه بانکی و سایر موارد ذکر شده در شرایط و اسناد مزایده) به شرکت توزیع نیروی برق استان قم تسلیم نماید.

به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش و یا کمتر از میزان مقرر و نیز پیشنهادهایی فاقد امضاء، مشروط و پیشنهادهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

با توجه به ماهیت تفکیکی اقلام، متقاضی می تواند در یک یا چند یا همه ردیف ها شرکت نماید.

شرکت توزیع نیروی برق استان قم در رد یا قبول یک یا تمامی پیشنهادها مختار بوده و در مقابل فروش اجناس وجه آن نقداً دریافت و هرگونه کسورات قانونی از قبیل مالیات و نظایر آن طبق قوانین و مقررات به عهده برنده مزایده می باشد.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مزایده درج گردیده است.

جهت دریافت اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۵-۳۸۸۱۸۹۳۸ (اداره مناقصات و قرار دادها) تماس حاصل فرمائید.

(سایت ملی مناقصات) **lets.mporg.ir** (سایت شرکت توانیر) **www.tavanir.org.ir** (سایت شرکت توزیع نیروی برق استان قم) **www.qepd.co.ir**

ردیف	نوع کالا	واحد	مقدار	ردیف	نوع کالا	واحد	مقدار
۱	سیم آلومینیوم اسفلف	کیلوگرم	۱۰۰۰۰	۲۸	تابلو خالی اسفلف	عدد	۷۰
۲	راک سه خانه مستعمل	عدد	۲۷۰۰	۲۹	کات اوت ، برقگیر و مقره پلیمری اسفلف	عدد	۳۰۰
۳	راک تک خانه مستعمل	عدد	۷۵۰	۳۰	لوله پلی اتیلن اسفلف	کیلوگرم	۳۰۰
۴	پیچ و مهره اسفلف	عدد	۳۲۲۶	۳۱	کلید اصلی اسفلف	عدد	۵۰
۵	سرکابل بر تلین خشک اسفلف	عدد	۴۰	۳۲	کلید مینیاتوری اسفلف	عدد	۸۰۰
۶	لامپ سوخته اسفلف	کیلوگرم	۱۰۰۰	۳۳	سرشاخه های اسفلف (سردآز سه و چهارطرفه)	عدد	۱۵۰
۷	لامپ کم معرف سوخته	عدد	۱۱۰۰	۳۴	لوازم رایانه ای اسفلف (شامل چاپگر، کیس، تین کلاپنت، صفحه کلید و مانیتور)	عدد	۸۶
۸	ترانس لامپ کاری اسفلف	عدد	۲۹۰۰	۳۵	سکسیونر کاری اسفلف	عدد	۱۲
۹	مقره چینی اسفلف	کیلوگرم	۱۵۰۰۰	۳۶	سکسیونر تیغه ای اسفلف	عدد	۱۰
۱۰	سوکت کنتور اسفلف	عدد	۱۵۰۰	۳۷	پرگزور اسفلف	عدد	۷
۱۱	کنتور تکفاز آنالوگ اسفلف	عدد	۱۰۰۰	۳۸	کابل خودنگهدار اسفلف	کیلوگرم	۴۰۰۰
۱۲	کنتور سه فاز آنالوگ اسفلف	عدد	۵۰۰	۳۹	کابل بر تلین اسفلف	کیلوگرم	۵۰۰
۱۳	کنتور تکفاز دیجیتال اسفلف	عدد	۳۰۰۰	۴۰	بخاری اسفلف	عدد	۵
۱۴	کنتور سه فاز دیجیتال اسفلف	عدد	۵۰۰	۴۱	کولر آبی اسفلف	عدد	۳
۱۵	کیسول آتش نشانی اسفلف (کوچک)	عدد	۱۳	۴۲	تلویزیون اسفلف	عدد	۱۰
۱۶	کیسول آتش نشانی اسفلف (بزرگ)	عدد	۱	۴۳	مونور بخچال اسفلف	عدد	۱۰۰
۱۷	چراغ لاک پشنی اسفلف (با سربچ و ترانس)	عدد	۵۰۰	۴۴	مونور کولر کاری اسفلف	عدد	۲۰
۱۸	آهن آلات اسفلف	کیلوگرم	۳۰۰۰	۴۵	پمپ آب کولر اسفلف	عدد	۴۰
۱۹	میله مقره اسفلف	عدد	۲۳۰۰	۴۶	فتوسل اسفلف	عدد	۲۱۰
۲۰	کابل اتشعابات اسفلف	کیلوگرم	۱۰۰۰۰	۴۷	سربچ چینی اسفلف	عدد	۴۰۰
۲۱	کابل روغنی اسفلف	کیلوگرم	۴۰۰۰	۴۸	فیوز چینی اسفلف	عدد	۲۰۰۰
۲۲	لوازم نعلیه اسفلف (وسایل خودرو)	کیلوگرم	۴۰۰۰	۴۹	دینام کولر آبی اسفلف	عدد	۲۰
۲۳	ایگناتور اسفلف	عدد	۲۰۰۰	۵۰	سرکابل چدنی اسفلف	عدد	۵
۲۴	آلومینیوم اسفلف	کیلوگرم	۷۰۰	۵۱	بشکه خالی ۲۱۰ لیتری	عدد	۱۸
۲۵	کلیدهای گردان اسفلف	عدد	۲۲۰	۵۲	نشاگر خطای بیست کیلوولت	عدد	۲۵۴
۲۶	لیفتراک دستی اسفلف	عدد	۱	۵۳	رله پرایمری اسفلف	عدد	۳۰
۲۷	دستگاه چمن زنی اسفلف	عدد	۱				

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان قم

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی شماره ۹۷/۱۱۹/ش

نوبت اول



شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز

- موضوع مناقصه: تکمیل عملیات اجرایی ساختمان اداری **شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز** (سفت کاری، نازک کاری و تأسیسات)
- محل اجرا: استان البرز – شهرستان کرج
- رتبه و رشته پیمانکاری: رتبه ۵ رشته ابنیه .
- آخرین مهلت دریافت اسناد مناقصه و ارزیابی کیفی: ساعت: ۱۴:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۹۷/۱۲/۱۴
- آخرین مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی و مناقصه (پاکت الفب و ج): ساعت: ۱۴:۱۵ روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۲۶
- زمان بازگشایی پاکت (الفب و ارزیابی کیفی): ساعت: ۱۵:۳۰ روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۲۶
- زمان اعلام نتایج ارزیابی کیفی در سامانه: ساعت: ۱۴:۰۰ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۲۷
- زمان بازگشایی پاکت (ج): ساعت: ۱۴:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۲۷
- مدت زمان و مبلغ برآورد اولیه اجرای پروژه: ۹ ماه و ۳۴،۹۲۹،۰۱۲،۶۸۴ ریال بر اساس فهرست بهای ابنیه سال ۱۳۹۷
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱،۷۵۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال .

۱۱- هزینه خرید اسناد ۵۰۰،۰۰۰ ریال واریز به شماره حساب ۴۰۰۱۱۱۴۸۰۴۰۲۰۶۹۱ (شبا : ۴۰۰۱۱۱۴۸۰۴۰۲۰۶۹۱ IR) به نام تمرکز وجوه درآمد شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز (پرداخت از طریق سامانه صورت پذیرد)

۱۲- آدرس دریافت اسناد: اسناد صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت قابل دریافت می باشد.

(**www.setadiran.ir**)

لازم به ذکر است جهت تحویل اسناد، تمامی پاکت (ارزیابی کیفی، الف ب و ج) می بایست در سایت مذکور بارگذاری گردد.

پاکت الف حاوی اصل ضمانتنامه می بایست علاوه بر بارگذاری، بصورت فیزیکی تا ساعت ۱۴:۰۰ روز بازگشایی پاکت الف به دبیرخانه شرکت تحویل داده شود.

تلفن تماس شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز: ۰۲۶-۳۴۶۴۵۸۰۲-۷

شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۱۱

معطلی ۲ ماهه تولیدکنندگان روغن برای تأمین مواد اولیه

یک عضو انجمن صنایع روغن نباتی با اشاره به زمان‌بر بودن واردات مواد اولیه صنایع روغن نباتی به کشور، مدعی شد صنعت روغن نباتی برای ادامه تولید نیازمند افزایش قیمت ۲۰درصدی محصولاتش است.

به گزارش تسنیم، حسین نیکخواه در نشست خبری با اشاره به معطل‌ماندن محموله‌های صادراتی روغن نباتی در گمرک، اظهار داشت: صادرات روغن نباتی از مرداد امسال به یک باره ممنوع و بخشی از روغن صادراتی در گمرکات کشور دپو شد.

وی با بیان اینکه در حال حاضر نیز این روغن‌ها در فضای باز در گمرکات معطل مانده و به‌رغم نامه‌نگاری‌های مختلف با وزارت صنعت، این مشکل هنوز برطرف نشده است، افزود: پروانه بهداشت صادر شده برای این محموله‌های روغن نباتی مختص صادرات است و امکان توزیع این محصولات در داخل وجود ندارد. در این شرایط باقی‌ماندن روغن‌ها در گمرک علاوه بر اینکه باعث قدیمی‌شدن این محصولات می‌شود، عاملی برای عدم حفظ بازارهای صادراتی نیز خواهد بود.

این عضو انجمن صنایع روغن نباتی تصریح کرد: قطع صادرات باعث رونق گرفتن قاچاق روغن شده، به نحوی که در حال حاضر حجم قاچاق روغن چندین برابر رقمی است که می‌توانستیم به صورت قانونی صادر کنیم، در حالی که دولت می‌توانست با وضع عوارض بر صادرات، این بخش را مدیریت کند.

وی در ادامه با اشاره به زمان‌بر بودن واردات مواد اولیه صنایع روغن نباتی به کشور، گفت: در گذشته طی مراحل اداری این کار حدود یک هفته تا ۱۰ روز زمان می‌برد ولی حالا این مدت به دو ماه رسیده است.

وی با بیان اینکه انتقال ارز از بانک عامل به شرکت تأمین‌کننده مواد اولیه با مشکل روبه‌رو است، افزود: مذاکره با شرکت‌های خارجی تأمین‌کننده روغن به سختی صورت می‌گیرد و مجبوریم از طریق شرکت‌های واسطه در این بخش اقدام کنیم.

این تولیدکننده روغن با اعلام اینکه سهم روغن خام در قیمت تمام‌شده تولید روغن نباتی بیش از ۹۰درصد است، اظهار داشت: در حال حاضر ذخیره روغن کشور کاهش یافته است و مسئولان باید برای تأمین و تخصیص ارز جهت واردات روغن خام و مواد مصرفی صنعت روغن نباتی فکر اساسی کنند. در غیر این صورت در تنظیم بازار به ویژه برای ماه رمضان با مشکلات جدی روبه‌رو خواهیم بود.

نیکخواه همچنین از توقف تولید روغن نباتی در حلب‌های ۱۶ کیلویی مورد استفاده در صنف و صنعت توسط شرکت‌های بزرگ تولیدکننده این محصول خبر داد و گفت: در تولید برخی احجام روغن نباتی خانوار نیز زبان‌ده هستیم که از مدار تولید خارج خواهند شد.

وی تأکید کرد: تثبیت قیمتی که دولت می‌خواهد در بازار انجام دهد باعث به هم خوردن تنظیم بازار می‌شود و در حال حاضر دلان قیمت روغن را در بازار سیاه بالا می‌برند.

برچسب گرانی بر چای زده شد

این بار گرانی به نام چای زده شده و این در حالی است که عرضه چای بسته‌بندی در بازار کاهش یافته است.

به گزارش ایسنا، در سال جاری با نوسان نرخ دلار و اعمال تحریم‌های آمریکا، تأمین مواد اولیه در بازارهای مختلف با مشکل روبه‌رو شد و این موضوع بر میزان تولید و قیمت نهایی برخی از کالاها به خصوص کالاهای مصرفی و خوراکی تأثیر قابل توجهی داشت.

با کمبود مواد اولیه که میزان تولید را کاهش داده بود، عرضه از سوی شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده کاهش یافت و این موضوع در کنار بار روانی کمبود کالا، میزان تقاضا و قیمت را افزایش داد.

در ماه‌های اخیر هر از چند گاهی یکی از بازارها به طور مقطعی دچار کمبود کالا، تولید و عرضه شد که بعد از کمبود در بازار رب، روغن، گوشت، مرغ و خودرو، این بار قرعه به نام چای در آمده است.

بررسی‌های میدانی نشان از آن دارد که قیمت چای ایرانی و وارداتی باز (فله) که به صورت کیلویی خرید و فروش می‌شود، به شدت افزایش یافته و هر کیلو چای درجه یک ایرانی را باید بیش از ۱۰۰ هزار تومان خریداری کرد.

فروشنندگان برای آنکه تقاضای مشتریان و نیاز آنها پاسخ داده شود در شرایط فعلی چای بسته‌بندی را پیشنهاد می‌کنند، اما همین چای بسته‌بندی در چند روز اخیر با کاهش عرضه از سوی شرکت‌های پخش مواجه شده است.

در شرایطی که عرضه‌کنندگان خرد برای تأمین نیاز واحد صنفی و پاسخی به نیاز مشتری به واحدهای صنفی پندکداری رجوع می‌کنند یکی از فروشنندگان سطح شهر مدعی شده با وجود آنکه روی بسته‌های چای قیمتی در حدود ۳۰ هزار تومان برای مصرف‌کنندگان درج شده است، باید به بسته را به قیمت ۳۵ تا ۴۶ هزار تومان خریداری کرد که این رقم قیمت خرید مصرف‌کننده را در سطح خرده‌فروشی به بیش از ۴۰ هزار تومان افزایش می‌دهد.

در این رابطه یکی از فروشنندگان سطح شهر گفت: شرکت‌های پخش مدعی آن هستند که عرضه چای کاهش یافته و این موضوع به دلیل مشکلات ایجادشده در زمینه تأمین ارز از سامانه نیما است.

در ماه‌های اخیر مصوبات مختلفی در زمینه تأمین ارز کالاهای وارداتی از سامانه نیما ارائه شد که در آن زمان برخی کارشناسان معتقد بودند اگر حجم عرضه سامانه نیما با میزان تقاضا یکسان نباشد فرآیند واردات کالا به کشور طولانی‌تر می‌شود، اما با وجود همه این اتفاقات نوسانات قیمت محصولات خوراکی به ویژه محصولاتی که قیمت مصوب دارند در چند ماه گذشته به شدت افزایش یافته و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اطلاع‌رسانی خاصی در این زمینه نداشته است.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه امروز مشکلات اقتصادی کشور مشخص و راهکارهای آن نیز معین است گفت در این زمینه باید از مکانیزم‌های طراحی برای حل مشکلات و تصویب قوانین کارآمد استفاده کرد.

به گزارش تسنیم، شاپور محمدی در دوازدهمین سیاست‌های مالی و مالیاتی ایران که در دانشگاه شهید بهشتی برگزار شد با بیان اینکه براساس تأکیدات رهبری و مراجع تقلید پرداخت مالیات یک امر قانونی است، گفت: در قوانین و سیاست‌های مختلف وارداتی در پرداخت مالیات برای اصلاح نظام اقتصادی تأکید شده است.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه مالیات مهمترین ابزار تنظیم اقتصاد در کشور است، گفت: در بسیاری از کشورها اظهار مادی یک پایه مهم اخذ مالیات است بر این اساس افرادی که اظهار صحیح مالیاتی نمی‌کنند از

حقوق اجتماعی خود محروم می‌شوند.

وی ادامه داد: متأسفانه در کشور ما برای پذیرش شرکت در بورس یک اطلاعات برای پرداخت مالیات یک اطلاعات دیگر و برای مسائل بانکی و دریافت تسهیلات نوع دیگر از اطلاعات ارائه می‌شود.

محمدی گفت: در حال حاضر ۶۰۰ شرکت سالی ۴ مرتبه صورت مالی خود را ارائه می‌کنند که دو بار آن حسابرسی می‌شود. این شفافیت ایجادشده در بورس به وصول بهتر مالیات کمک می‌کند.

معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه امسال مالیات نقل و انتقال سهام از نیم درصد و یک دهم درصد کاهش پیدا کرده گفت: با کاهش هزینه‌های نقل و انتقال سهام حجم معاملات در بورس ایران از ۲۵۰ هزار میلیارد سال ۹۶ به ۴۱۰ هزار میلیارد افزایش پیدا کرد.

محمدی گفت: برای برخی مودیان مالیاتی شبهه عدم وجود عدالت

تولیدکنندگان مجبورند با نشان خارجی محصولات خود را عرضه کنند

سهم ۵۰درصدی تولید ملی در صنعت پوشاک

مالیاتی ایجاد شده است که این موضوع ناشی از برخی فرآیندهای غیرشفاف است لازم است سازمان مالیاتی، شرکت‌هایی که شفاف عمل می‌کنند را تشویق کنند.

وی گفت: ممکن است در سال آینده معافیت مالیاتی افزایش سرمایه شرکت‌های بورسی تمدید شود.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه امروز مشکلات اقتصادی کشور مشخص و راهکارهای آن نیز معین است، گفت: در این زمینه باید از مکانیزم‌های طراحی برای حل مشکلات و تصویب قوانین کارآمد استفاده کرد.

وی در پایان گفت: سیاست‌های مالیاتی باید به گونه‌ای تنظیم شود که برای خلق ارزش تشویق و برای پایمال کردن ارزش‌های اقتصادی تنبیه مالیاتی لحاظ شود.

است چراکه تولید پوشاک مصرف بالایی را نسبت به بقیه صنایع دارد.

به گفته وی، دولت می‌تواند سود تسهیلات پایین‌تری را برای تولیدکنندگان در نظر گیرد.

امیر قدیمی‌نژاد در پاسخ به این پرسش که وضعیت تولید پارچه در ایران چگونه است، افزود: بسیاری از پارچه‌ها و پوشاک عرضه‌شده در فروشگاه‌های مختلف باکیفیت و تولید داخل هستند، اما به دلیل عدم فرهنگ‌سازی صحیح در زمینه خرید کالای ایرانی، اغلب تولیدکنندگان مجبورند با نام و نشان خارجی محصولات باکیفیت خود را عرضه کنند.

وی در ادامه بیان کرد: صنایع نساجی و پوشاک بخش عمده‌ای از تولیدات صنعتی، اشتغال و صادرات کشورهای در حال توسعه را تشکیل داده و اهمیت ویژه‌ای در توسعه و استراتژی‌های توسعه‌ای این کشورها برعهده دارد.

این مقام مسئول افزود: واردات بی‌رویه قاچاق پوشاک موجب تعطیلی واحدهای نساجی و مقرون به صرفه نبودن تولید پارچه و پوشاک در کشور شده است. در واقع همه این عوامل دست به دست یکدیگر داده تا دیگر تولید داخلی در این صنعت مقرون به صرفه نباشد و همین امر موجب افزایش واردات شده است.

قدیمی‌نژاد حمایت از این صنعت و تشویق بخش خصوصی را بسیار ضروری و حیاتی دانست و گفت: این صنعت در حال حاضر با مشکلات بزرگی در حال دست و پنجه نرم کردن است. از مهم‌ترین آنها، واردات بی‌رویه در صنعت نساجی است. واردات بی‌رویه پوشاک از کشورهایی از جمله چین موجب رکود صنعت نساجی در حوزه تولید پارچه و پوشاک را فراهم کرده است، علاوه بر این استقبال چشمگیر از این واردات زمینه را برای شکست بیشتر اهالی تولید در صنعت نساجی فراهم آورده است.

حتی: توزیع گوشت هدفمند انجام می‌شود

و اقدامات انجام‌شده درباره اقلام پُرمصرف ارائه شد، جلسه امروز، جلسه‌ای تعاملی و برای کنترل گرانی بود.

رحمانی ادامه داد: نظارت و کنترل‌هایی هم از سوی سازمان حمایت و اصناف پیش‌بینی شده و در برخی موارد نیز دادستانی‌ها وارد شده‌اند. هرچند اتحادیه‌ها و اصناف نیز بر عرضه محصولات و کالاها در کف بازار نظارت خواهند داشت.

وی تصریح کرد: هدف اصلی این است که نظارت بیشتری بر توزیع کالاهای واردشده با ارز دولتی خواهیم داشت و تلاش می‌کنیم تا این کالاها به دست مصرف‌کننده واقعی و با قیمت معقول برسد.

همچنین در این جلسه درباره گوشت و چگونگی توزیع تأکید شد که به صورت هدفمند و جامعه هدف توزیع صورت گیرد تا مشکلاتی که در این حوزه داشتیم رفع شود. به گزارش تسنیم، رضا رحمانی نیز در حاشیه جلسه ستاد تنظیم بازار، گفت: جلسه کارگروه تنظیم بازار هر هفته و به طور مرتب با حضور وزرای مربوط و دستگاه‌های عضو برگزار می‌شود و امروز هم میزبان مسئولین قوه قضاییه از جمله دادستان کل کشور، وزیر دادگستری و دادستان تهران برگزار شد. وی ادامه داد: با توجه به در پیش بودن روزهای پایانی سال، گزارشی از عملکرد تنظیم بازار به ویژه درباره کالاهای اساسی، ذخیره‌سازی‌ها

جلسه ستاد تنظیم بازار به منظور مدیریت قیمت‌ها در شب عید با حضور وزرای صنعت و جهاد کشاورزی و دادستان کشور برگزار شد. به گزارش تسنیم محمود حتی، وزیر جهاد کشاورزی در حاشیه ستاد تنظیم بازار در بیان تازه‌ترین تصمیم‌ها درباره مهار گرانی‌های کالاهای اساسی و گوشت، اظهار داشت: در این جلسه گزارش‌هایی درباره چگونگی تأمین کالاهای اساسی مردم داشتیم البته گزارش‌های گمرک و وزارت جهاد کشاورزی حاکی از آن است که بیش از سال ۹۶ واردات کالاهای اساسی داریم. وی با ابراز امیدواری درباره عدم بروز مشکل برای تأمین کالاهای اساسی درباره بازار گوشت، گفت:

اخبار

خودروها توسط دلالان خریده شده است

رکود خرید و فروش خودرو و افزایش قیمت برخی از خودروها در بازار ادامه دارد. عضو انجمن قطعه‌سازان گفته است خودروهای

پیش‌فروش شده، اکثرا توسط دلالان خریده شده است.

فروش ۱۹ محصول دو شرکت ایران خودرو و سایپا با ۵۵درصد زیر قیمت بازار برای مدیریت عرضه و کاهش قیمت خودرو در بازار انجام شد، اما با وجود طرح فروش، هنوز قیمت خودروها در بازار کاهش نیافته است و به نحوی همچنان رکود در بازار حاکم و خرید و فروشی انجام نمی‌شود. به اعتقاد فعالان بازار تا زمان افزایش عرضه خودرو شاهد کاهش قیمت‌ها نخواهیم بود، به نحوی که خودروسازان باید سرعت عرضه خودروها به بازار را افزایش دهند. مهدی مطلب‌زاده عضو انجمن همگن قطعه‌سازان کشور می‌گوید: قیمت خودرو از ماه‌های گذشته افزایش داشته است و این خبر که وزارت صنعت اعلام کرد ظرفیت تولید بالا رفته است و تولیدات قبل از دی ماه با نرخ‌های قبلی عرضه خواهد شد، برای خرید انگیزه خوبی به وجود آورده است. ضمن آنکه اعلام ۵۵درصد زیر قیمت بازار برای فروش فوری خودروها برای افرادی که به دنبال سود بیشتر بودند مناسب بود، اما به نظر می‌رسد متقاضی فروش فوری مصرف‌کننده نهایی نباشد و اکثرا واسطه‌ها این خودروها را خریداری کرده‌اند. سیدجواد حسینی کیا عضو کمیسیون صنایع مجلس افزایش قیمت بازار را به دلیل عملکرد کانون‌های ثروت و مافیای دلالان می‌داند. او گفته است: وقتی قیمت مواد اولیه تولید و نرخ ارز تغییر چندانی ندارد، بنابراین دلیلی جز ورود اخلاگران اقتصادی به بازار خودرو قابل شناسایی نیست. در بازار امروز خرید و فروش خودرو، پراید ۱۱۱ با قیمت ۴۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان به فروش می‌رسد. پژو ۲۰۶ تیپ ۲ با قیمت ۸۱ میلیون تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۵ با قیمت ۹۱ میلیون تومان مورد معامله قرار می‌گیرد. سمند EF۷ با قیمت ۸۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، چانگان با قیمت ۱۵۹ میلیون تومان، ۲۰۷ اتوماتیک افزایش ۱۰ میلیون تومانی با قیمت ۱۲۸ میلیون تومان، سائنا دنده‌ای با قیمت ۵۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و پژو ۲۰۶صندوقدار با قیمت ۹۶ میلیون تومان به فروش می‌رسد.

قیمت خودرو را متعارف و واقعی کنید

سیدعلیرضا آوایی، وزیر دادگستری به خودروسازان هشدار داد قیمت‌های خود را متعارف و واقعی کنند و قراردادهای فروش خود را هم شفاف کنند. آوایی در نشست خبری خود درباره برخورد سازمان تعزیرات با خودروسازان با اشاره به اینکه سیاست‌های کلی دولت نسبت به بحث خودرو سیاست‌های حمایتی است، گفت: دولت خود را مکلف می‌داند از خودروسازان، تا حد امکان حمایت کند تا اشتغال در این بخش آسیب نبیند. بخش عمده‌ای از این حمایت‌ها، توجه به حقوق مصرف‌کنندگان است. با همه محدودیت‌هایی که وجود دارد، توقع دولت پاسخگویی خودروسازان به این کمک و مساعدت است. آوایی با بیان اینکه پاسخگویی خودروسازان این است که تعهدات خود را به مردم با قیمت‌های متعارف و واقعی انجام دهند، توضیح داد: واقعیت این است که خودرو مجموعه‌ای از قطعاتی است که قیمت بسیاری از مواد خام این قطعات افزایش یافته است، ولی مهم این است که قیمت باید واقعی و منصفانه باشد تا خودروسازان کارشان به ورشکستگی نکشد و مردم هم بیش از حق و انصاف پرداخت نکنند. جمع کردن این مسائل هم بسیار مهم است. در این نشست، آخرین آمار پرونده‌های خودرویی که در تعزیرات مورد رسیدگی قرار گرفته بیان شد. طبق آمار ارائه‌شده از سوی سازمان تعزیرات، در سال ۹۶، ۸۶۹ پرونده بود که امسال به ۶ هزار و ۱۹۶ پرونده رسیده است، رشد و روند ۳۵۲درصدی پرونده‌های مختومه و ۷۲ برابری محکومیت‌های ریالی متخلفان نشان می‌دهد رسیدگی به تخلفات خودروسازان با جدیت پیگیری می‌شود. خودروسازان بیش از ۳۵۲ میلیارد تومان جریمه شدند، همچنین در ۱۱ ماه امسال بیش از ۲۷۰۰ شکایت از خودروسازان، فی‌المجلس رضایت هموطنان جلب شد و خودرو تحویل داده شد یا مابه‌التفاوت را دریافت کردند. آوایی ادامه داد: نگاه و تکلیف دولت و سازمان تعزیرات در این بخش، این است که به صنعت خودرو در امر تولید و اشتغال و همچنین مطالبات مردم کمک کند، طبعاً وظیفه خودروسازان هم توجه به نرخ‌هاست و احیاناً اگر دقت نشود و از موازین خارج شوند، حتما سازمان تعزیرات به وظیفه قانونی خود عمل می‌کند. چون از طرف مجموعه حکومت، آنچه وظیفه دولت بوده است، از نظرهای مالی و حیثیتی انجام داده است.

وزیر دادگستری در ادامه افزود: در موضوع خودرو، از همه شیوه‌هایی

که فکر می‌کردیم به حال مردم موثر است، استفاده کردیم. تعدادی از

مشکلات با مصالحه حل شد و ارجاع داده شد تا خودروسازان رضایت

مشتربان را جلب کنند. بخشی هم با صدور احکام تعزیراتی همراه بوده

است. کارگروه‌های مختلفی هم در این باره تشکیل شده است. چند روز

پیش جلسه‌ای با حضور خودروسازان و مدیران تعزیرات برگزار شد و

تلاش کردیم کار متوازی در این خصوص انجام شود.

احداث جایگاه سوخت در پیاده‌رو در شهر داری منطقه ۲ تهران!

معاون نظارت شورای شهر تهران با انتقاد از انعقاد قراردادی در شهرداری منطقه ۲ برای ساخت جایگاه سوخت کوچک‌مقیاس بدون تصویب شورا، گفت: مطالعات ترافیکی به خوبی صورت نگرفته به گونه‌ای که شرکت احداث‌کننده، جایگاه پیاده‌روی موجود در خیابان را برای احداث سازه مورد استفاده قرار داده است. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، افشین حبیب‌زاده صبح روز گذشته در تذکر پیش از دستور خود گفت: براساس بررسی‌هایی که معاونت نظارت شورا در مورد تحویل زمین به بخش خصوصی برای احداث جایگاه سوخت کوچک‌مقیاس انجام داد مشخص شد که ایراداتی وجود دارد، براساس مصوبه شورای پنجم واگذاری حق بهره‌برداری هر ملک باید به صورت لایحه به شورا بیاید و در صحن شورا به تصویب برسد، اما قرارداد احداث جایگاهی در منطقه ۲ توسط سازمان سرمایه‌گذاری انجام شده که تاکنون هیچ نسخه‌ای از قرارداد در اختیار مناطق قرار نگرفته است. وی با بیان اینکه ۲۰ روز پیش در این خصوص تذکر دادیم اما هنوز نسخه‌ای از این قرارداد در اختیارمان قرار نگرفته است، اظهار کرد: متأسفانه بررسی‌ها نشان داد که در ساخت برخی از این جایگاه‌های سوخت، مطالعات ترافیکی به خوبی صورت نگرفته و شرکت احداث‌کننده جایگاه پیاده‌روی موجود در خیابان را برای احداث سازه مورد استفاده قرار داده و تردد شهروندان را با مشکل مواجه کرده است.

افزایش وام نوسازی تاکسی‌های فرسوده به ۴۰ میلیون تومان



پیگیری است تا با توجه به شرایط اقتصادی جدید و محدودیت تولید خودرو سهمیه‌ای را از ایران خودرو برای نوسازی تاکسی‌های فرسوده ناوگان تاکسیرانی مشهد بگیرد و نوسازی تاکسی‌ها را ادامه دهد.

علوی مقدم با بیان اینکه طرح‌های دیگری از جمله تغییر پلاک خودروهای شخصی به تاکسی را نیز در دست بررسی و اجرا داریم، اظهار کرد: براساس این طرح پلاک خودروهایی که در این حوزه فعال هستند و مدل بالایی دارند، می‌توانند تبدیل به پلاک تاکسی شوند و از آن طرف نیز خودروهای فرسوده‌ای که در تاکسیرانی فعال هستند تبدیل به پلاک شخصی شوند که این اقدامات در حال پیگیری است. مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی شهرداری مشهد ادامه داد: در مجموع تاکسیرانی مشهد در اجرای طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده خوب عمل کرده است و اکنون متوسط عمر ناوگان تاکسیرانی مشهد ۸-۵ سال است که میانگین خوبی است. وی گفت: تاکنون و در آغاز طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده ۵۲۰۰ دستگاه تاکسی نوسازی و ۶۰۰۰ هزار

مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی شهرداری مشهد گفت در حال انجام مذاکراتی هستیم تا در کنار ادامه روند طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده میزان وام خرید تاکسی‌های جدید را که در دوره قبلی ۲۰ میلیون تومان بوده است را به حداقل ۴۰ میلیون تومان افزایش دهیم. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، سیدمهدی علوی مقدم درخصوص اقدامات انجام‌شده برای نوسازی تاکسی‌های فرسوده با توجه به مشکلات اقتصادی افزود: در طرح قبلی نوسازی تاکسی‌های فرسوده که با کمک اتحادیه تاکسیرانی و وزارت کشور انجام شد ۶۰ هزار تاکسی فرسوده در کشور نوسازی شد در حالی که طبق قراردادی که میان بانک‌های عامل، ایران خودرو و شهرداری‌ها منعقد شده بود باید این طرح تا نوسازی ۹۰ هزار تاکسی ادامه پیدا می‌کرد.

وی اضافه کرد: اما این طرح سال ۹۶ به دلیل مشکلات در تامین منابع و تأمین خودرو توسط خودروسازان پیش آمد این طرح متوقف شد، شهرداری مشهد ولی با این وجود اتحادیه تاکسیرانی در حال تلاش و

مقصر افزایش مصرف بنزین کیست؛ مردم یا خودروسازان؟

دریافت کند و همچنین هشت خودرو نیز نتوانستند اصلا هیچ رتبه‌ای از برچسب انرژی را اخذ کنند.

مردم نباید تاوان خودروهای بی‌کیفیت را بدهند

«محمدرضا محمدخانی»، معاون سابق مرکز پژوهش‌های مجلس روز سه‌شنبه در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، گفت: در بحث مصرف سوخت باید بارهایی که بر دوش مردم گذاشته شده است برداشته شود که از جمله آنها می‌توان به هزینه‌های اضافی ناشی از عرضه خودروهای پرمصرف و بی‌کیفیت داخلی اشاره کرد.

وی با بیان اینکه مردم در سال‌های گذشته گروگان خودروسازان بوده‌اند، افزود: خودروسازان باید ناچار شوند که خودروهای استاندارد تولید کنند، مردم نباید تاوان خودروهای بی‌کیفیت را بدهند.

افزایش ۴۰درصدی مصرف بنزین توسط خودروهای بی‌کیفیت داخلی

در این ارتباط، معاون سابق مرکز پژوهش‌های مجلس بر ضرورت افزایش استاندارد و کیفیت خودروهای داخلی اشاره کرد و اظهار داشت: اگر امروز همه خودروهای تولید داخل را جمع‌آوری و به جای آنها خودروهای استاندارد خارجی را وارد کنند، به یکبار ۴۰درصد از مصرف بنزین در کشور کاسته می‌شود.

وی تصریح کرد: این درست نیست که از یک سو مردم مجبور به استفاده از خودروهای بی‌کیفیت باشند و از سوی دیگر ناچار شوند که

بازار لوازم یدکی نیازمند برنامه‌ریزی دقیق برای سال آینده است

وی افزود: باید حتما برنامه‌ریزی دقیقی در حوزه قطعات یدکی و بازار آن صورت گیرد. وزارتخانه متولی این امر است و اتحادیه تعمیرکاران خودرو آمادگی دارد در کنار کمیسیونی که قرار است برنامه‌ریزی‌ها در حوزه لوازم یدکی را انجام دهد قرار گیرد. اتحادیه تعمیرکاران خودرو می‌تواند در طراحی و برنامه‌ریزی در حوزه لوازم یدکی برای سال آینده یاریگر باشد تا قطعات یدکی به طور مداوم وارد شود و از این‌وضعیت که در حال حاضر بسیاری از قطعات یدکی خاص برای خودروهای خاص چمدانی وارد می‌شود جلوگیری به عمل آید.

رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو درخصوص وجود قطعات یدکی تقلبی در بازار گفت: وجود قطعات یدکی تقلبی در بازار بسیار زیاد است که بخشی از آن قاچاق بوده و بخشی از آن نیز مستقیماً از

رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو اعلام می‌کند ۱۰ هزار کانتینر لوازم یدکی خودرو که بنا بر گفته رئیس سازمان بازرسی کل کشور در گمرکات و مناطق آزاد وجود دارد سهم بازار نبوده، بلکه سهم خودروسازان است و همچنان قطعات یدکی در بازار اندک و بی‌کیفیت است. علیرضا نیک‌آیین در گفت و گو با خبرنگار خبر خودرو، درخصوص اعلام رئیس سازمان بازرسی کل کشور مبنی بر وجود ۱۰ هزار کانتینر لوازم یدکی خودرو در گمرکات و مناطق آزاد اظهار داشت: با توجه به پایان سال مراجعه به واحدهای صنفی ما زیاد شده است. می‌توان گفت قطعات یدکی در بازار وجود دارد ولی کم و بی‌کیفیت است. مطلبی نیز که درخصوص وجود ۱۰ هزار کانتینر لوازم یدکی خودرو در گمرکات و مناطق آزاد اعلام شد متأسفانه مربوط به سهم بازار نیست بلکه این قطعات سهم خودروساز است.



۴۲۰۰ شرکت دانش بنیان در کشور راهاندازی شده است

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور گفت با راهاندازی بیش از ۴۲۰۰ شرکت دانش بنیان در کشور گام مهمی برای ارتقای جایگاه علمی و تحقیقاتی کشور برداشته شده است. سوزنا ستاری روز سه شنبه در جمع خبرنگاران رسانه های گروهی استان اظهار کرد: اقتصاد ما از منبع محور باید به انسان محور تبدیل شود در این راستا بستر فوق العاده ای در کشور ایجاد شده که به این سمت برویم. وی افزود: در مراکز نوآوری، پارک های علم و فناوری و دانشگاه ها اقداماتی صورت گرفته تا این ایده ها به ثروت تبدیل شود. ستاری بیان کرد: با راهاندازی بیش از ۴۲۰۰ شرکت دانش بنیان در کشور گام مهمی برای ارتقای جایگاه علمی و تحقیقاتی کشور و تبدیل ایده به محصول و ثروت و ایجاد اشتغال برداشته شده است.



دریچه

چه کسی راهنمای نسل بعدی کارآفرینان است؟

آیا نظام آموزشی کارآفرینان امروز را به ابزارها و دانش و تجربه مورد نیاز مجهز می کند؟ به جز آموزش، به چه موارد دیگری برای موفقیت نیاز داریم؟ همراه با پیشرفت صنایع، دانش پایه و آموزش کاربردی که به گروه بعدی متخصصان جوان منتقل می شود نیز پیشرفت می کند. برای مثال، می توان در زمینه های پزشکی، رایانه یا مهندسی این تکامل را مشاهده کرد که چگونه تکنولوژی زندگی ما را بهبود داده و تحت تاثیر قرار می دهد، اما وقتی در مورد مفهومی مانند کارآفرینی صحبت می کنیم، واقعاً چه کسی نسل بعدی کارآفرینان را رهبری و هدایت می کند؟ آیا نهادهای آموزشی همگام با واقعیت های به سرعت در حال تغییر مدیریت یک کسب و کار در دنیای امروز حرکت کرده اند؟

مقاله پیش رو را از زبان برنت پیندیچ کارگردان، کارآفرین و نویسنده مجله فوربس بخوانید:

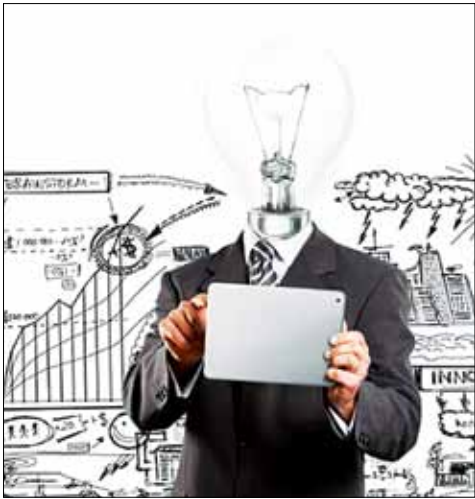
پسر بزرگم امسال دبیرستان را تمام می کند و مانند بسیاری از والدین در آمریکا، خانواده ما هم با حساسیت فراوان بر آماده سازی وی برای کالج متمرکز شده اند، اما با نزدیک تر شدن به روز موعود و به واقعیت درآمدن انتظارات او (و سرمایه گذاری من)، به این می اندیشم که باید از این سیستم بیشتر انتقاد کنم. پسر من از دوران ابتدایی به کسب و کار خودش به طور تفریحی مشغول بوده و من می توانم رشد عطش کارآفرینی را در درونش ببینم. بله، یک مدرسه کسب و کار با رشته ارتباطات، مدیریت یا اقتصاد می تواند پایه و اساسی عالی برای او باشد اما اگر کارآفرین شدن مسیر نهایی او باشد، آیا گذراندن چهار سال یا بیشتر در این نظام سنتی بهترین راه برای آماده سازی او برای جهان پیش رو است؟

درست است که موج خوشایندی در ستایش و جذاب جلوه دادن کارآفرین

در فرهنگ ما وجود داشته است. به سختی می توان یک ستاره ورزشی یا سلبریتی را پیدا کرد که در حال مدیریت کسب و کاری نبوده یا برندی را ایجاد نکرده باشد. تنها با دیدن فید بک بوک تان احتمالاً فرصت های «شغل جانبی» بسیاری را مشاهده خواهید کرد، اما در واقعیت، آمار، داستان بسیار متفاوتی را می گوید. مطالعات متعدد نشان می دهد که کارآفرینی در یک رکود تاریخی به سر می برد. نرخ راهاندازی کسب و کار توسط افراد به پایین ترین حد خود در ۴۰ سال اخیر رسیده است. چگونه چنین چیزی ممکن است؟

به طور سنتی، کارآفرین بودن یک مسیر شغلی سخت، حق شناس، متواضع، تنها و پرمخاطره (من می توانم همین طور ادامه دهم) است. این کار نیازمند دیدگاه انضباطی بلندمدت و تعهد فوق العاده به فداکاری است. از خودتان

بپرسید: آیا ویژگی های شخصیتی نسل امروز شباهتی به این موارد دارد؟ ما باید با این حقیقت مواجه شویم که نسل بعدی زمانی که پای آزادی فردی، تعادل کار و زندگی و تحمل ریسک/پاداش در میان باشد، از مجموعه متفاوتی از ارزش ها برخوردار است. آنها اول از همه به دنبال جنبه های مثبت مالکیت کسب و کار خودشان مانند کیفیت زندگی و مسیری روشن تر هستند.



معروف و کارآفرین بود، وقت گذراندم و مصاحبه کردم. او به یاد می آورد که یکی از استادان دانشگاه خطاب به کلاس گفته بود: «شغلی که شما ۱۰ سال دیگر خواهید داشت، امروزه وجود ندارد.» پنج سال بعد، واضح است که حق با او بود. تغییرات محیط را در پنج سال آینده تصور کنید.

هنگامی که کینگ باخ در مورد ساختار کسب و کار خود یا استفاده سیستماتیک از رسانه های اجتماعی صحبت می کند، بیشتر شبیه به یک استاد علم اقتصاد به نظر می رسد تا یک اینفلوئنسر اینستاگرام که فیلم های خنده دار می سازد. متأسفانه، باخ در هیچ کالج یا دانشگاهی استاد نیست. اندوخته دانش و تجربه او دقیقاً نوعی تخصص لازم برای کمک به پیشرفت مطالعه کارآفرینی است.

در کل فکر می کنم این چیزی است که جامعه ما نیاز دارد در آغوش بگیرد. مانند دیگر حرفه های سنتی تر، ما باید به شدت فناوری نوظهور خود را کشف کرده و به طور مستمر حوزه های آموزشی و یادگیری خود را پیش ببریم. به این امر به عنوان مطالبه مدرن کارآفرینان از نظام آموزش عالی فکر کنید.

منبع: **FORBES/zoomit**

راهاندازی پارک فناوری اشتغال فضایی در مازندران کلید خورد

برخور دارند، تصمیم گیری می کند.

مدیر کل ارتباطات و فناوری اطلاعات مازندران افزود: علاوه بر کارآفرینان، مدیران دستگاه های اجرایی نیز برای مدیریت بر امور زیرمجموعه های خود

می توانند با بهره گیری از این اطلاعات فناوریانه برنامه ریزی و تصمیم گیری کنند.

طهماسبی گفت: این طرح پس از پیشنهاد از سوی اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات مازندران به تایید وزیر ارتباطات رسید و طرح مطالعاتی آن از سوی کارشناسان مرتبط وزارتخانه ای در استان در حال انجام است.

طهماسبی گفت: این طرح پس از پیشنهاد از سوی اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات مازندران به تایید وزیر ارتباطات رسید و طرح مطالعاتی آن از سوی کارشناسان مرتبط وزارتخانه ای در استان در حال انجام است.

طهماسبی گفت: این طرح پس از پیشنهاد از سوی اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات مازندران به تایید وزیر ارتباطات رسید و طرح مطالعاتی آن از سوی کارشناسان مرتبط وزارتخانه ای در استان در حال انجام است.



مدیر کل ارتباطات و فناوری اطلاعات مازندران گفت که راهاندازی نخستین پارک فناوری توسعه اشتغال فضایی کشور در این استان کلید خورده است.

به گزارش ایرنا، یسارالله طهماسبی افزود: با راهاندازی پارک فناوری توسعه اشتغال فضایی به تمام اطلاعات پایه ای برای توسعه کسب و کار در کمترین زمان ممکن در اختیار کارآفرینان و مدیران دستگاه های اجرایی قرار می گیرد.

وی این اطلاعات را شامل داده های مورد نیاز برای حوزه های کشاورزی، منابع طبیعی، گردشگری، هواشناسی و سایر حوزه های دیگر بیان کرد و توضیح داد: به عنوان نمونه اگر کشاورزی قصد تولید محصولی را در استان داشته باشد که از نیاز استانی و سطح زیرکشت آن مطلع نباشد با مراجعه به یکی از مراکز فناوری فضایی این اطلاعات را دریافت کند.

طهماسبی اظهار داشت: این مراکز اطلاعات درست از میزان کشت محصول، وضعیت جوی برای کشت، نیاز استانی در اختیار کارآفرین قرار می دهد و کارآفرین با این داده های اطلاعاتی که از خطای حدود ۵۰ درصدی

تلاش دولت برای حمایت از کسب و کارهای مجازی

نشان می دهد روند فیلتر شدن فین تک ها در کشور کند شده است و گزارش ها از روند رو به گسترش فعالیت فین تک ها در یکسال گذشته و افزایش سهم آنها در بازار حکایت دارد کسب و کارهای مجازی به دلیل

نقص قوانین و اجرا نشدن دقیق قوانین به چالش بزرگی به نام فیلترینگ روبه رو هستند. آرش سروری، کارشناس حوزه فناوری با اشاره به اثرات مخرب فیلترینگ بر کسب و کارهای مجازی گفت: فیلترینگ آسان ترین راه اما پرضررترین اقدام برای کسب و کارهای مجازی است. وی با اشاره به اثرات مخرب استفاده از فیلتر شکن ها و حملات گسترده نرم افزارهای مخرب پنهان شده در فیلتر شکن ها، اقدام های سلبی برای رفع مشکلات ناشی از فیلترینگ برای کسب و کارها را زیان ده عنوان کرد و گفت: اثرات جانبی منفی فیلترینگ بسیار

گسترده تر از اثرات مورد انتظار آن است و از این رو با تشکیل کمیته ضد فیلترینگ دولت انتظار می رود تا فعالیت های مجاز کسب و کارهای اینترنتی با آسیب های کمتری رو به رو باشند.



توسعه کسب و کارهای مجازی و ایجاد اشتغال زایی از طریق آن از اهداف مهم دولت است و تلاش شده تا با برداشتن موانع از مسیر این

کسب و کارها و همچنین ارائه تسهیلات به آنها در این راستا گام برداشته

شود. در حال حاضر یکی از دغدغه های فعالان مشاغل اینترنتی فیلترینگ است و برخی خلأها باعث شده تا به جای ایجاد مانع برای فعالیت های غیرمجاز، فعالیت های مجاز دستخوش فیلتر شوند. بر این اساس و برای رفع مشکلات اینچنینی کمیته ضد فیلتر در دولت تشکیل شده است و چندی پیش وزیر ارتباطات از آن خبر داد. کارشناسان تشکیل این کمیته را نشان دهنده اهتمام دولت به حمایت از کسب و کارهای مجازی دانسته و البته موفقیت آن را مشروط به مواردی عنوان می کنند. آرش سروری، کارشناس حوزه فناوری در گفت و گو با پاد فیلترینگ را

بزرگ ترین چالش کسب و کارهای مجازی و فین تک ها عنوان کرده و می گوید: تشکیل کمیته ضد فیلترینگ نشان دهنده اهتمام دولت به توسعه کسب و کارهای مجازی و اهمیت آنها در اقتصاد کشور است. بررسی ها



بهره‌گیری از ظرفیت‌های گسترده استارت‌آپ‌ها

مهدی محمدی، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های حوزه اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در پنل تخصصی استارت‌آپ‌ها راهکار جدید برای مشکلات قدیم با اشاره به مسائل موجود در زمینه مقررات حوزه انرژی کشور، گفت: به دلیل آنکه بازار و خدمات حوزه انرژی کشور در تصدی دولت است به شدت تحت تأثیر سرمایه‌گذاری و مقررات در بخش‌های آب و برق و نفت و گاز است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وی افزود: تا دولت به موضوع انرژی ورود پیدا نکند و شرکت‌های بزرگ دولتی همچون توانیر، شرکت گاز و نفت سازوکارهای لازم برای ورود استارت‌آپ‌ها را فراهم نکنند امکان حضور استارت‌آپ‌ها در این حوزه بسیار سخت خواهد بود.

یادداشت

۱۰ ویژگی کارآفرینان موفق

۵. دانش محصولات و بازار

کارآفرینان محصول خود را به طور کامل می‌شناسند. آنها همچنین بازار را می‌شناسند. بیشتر آنها به این دلیل موفق می‌شوند که چیزی را می‌سازند که قبلاً وجود نداشته است و یا به طور قابل ملاحظه‌ای محصولی که قبلاً موجود بوده را بهبود می‌بخشند. ناآگاهی از تغییرات نیازهای بازار، حرکت رقیبان و دیگر عوامل خارجی می‌تواند باعث نابودی محصولات شود.

۶. مدیریت پول قوی

هر سرمایه‌گذاری کارآفرینی طول می‌کشد تا سودآور شود. تا آن زمان، سرمایه محدود است و باید عاقلانه مورد استفاده قرار گیرد. کارآفرینان موفق برای تعهدات مالی فعلی و آینده برنامه‌ریزی می‌کنند و مبلغی اضطراری را کنار می‌گذارند. حتی پس از تأمین بودجه و یا به طور کامل عملیاتی شدن، یک بازگان موفق، کنترل کامل جریان پول را در دست می‌گیرد، زیرا مهمترین جنبه هر کسب و کار است.

۷. مهارت برنامه‌ریزی موثر

کارآفرینی به معنای ایجاد یک کسب و کار از ابتدا و مدیریت منابع محدود (از جمله زمان، پول و روابط شخصی) بوده که نیازمند برنامه‌ریزی است. با این حال، تلاش برای برنامه‌ریزی برای همه چیز و داشتن راه حل مناسب برای همه مسائل احتمالی ممکن است مانع از برداشتن اولین گام شما شود. کارآفرینان موفق یک طرح کسب و کار دارند، اما همچنین قادر به مقابله با مشکلات پیش‌بینی‌نشده نیز هستند.

۸. ارتباطات مناسب

کارآفرینان موفق به دنبال مربیان باتجربه و شبکه‌های گسترده به منظور دریافت مشاوره ارزشمند هستند. اگر آنها مهارت‌های فنی و بازاریابی لازم را ندارند، کسی را پیدا می‌کنند که این مهارت‌ها را داشته باشد و این وظایف را به آنها واگذار می‌کنند تا خودشان بتوانند بر رشد کسب و کار تمرکز کنند.

۹. آمادگی خروج

هر تلاشی به موفقیت منجر نمی‌شود. نرخ شکست کارآفرینی بسیار زیاد است. گاهی اوقات، بهترین راه حل این است که از آن بیرون بیایید و به جای اینکه پول خود را در یک کسب و کار شکست‌خورده هدر دهید، کار جدیدی را امتحان کنید. بسیاری از کارآفرینان معروف اولین بار موفق نشدند، اما آنها می‌دانستند چه زمانی باید از کاری خارج شوند.

۱۰. توانایی زیر سوال بردن خود – اما نه خیلی زیاد

ممکن است از خود بپرسید، آیا من یک کارآفرین هستم؟ خود سؤال ممکن است باعث شود در پاسخ خود تردید داشته باشید. اگر این شجاعت را داشته باشید که سوالات ترسناکی مانند: «آیا می‌توانم این کار را انجام دهم؟ آیا می‌خواهم این کار را انجام دهم؟» را از خود بپرسید، بنابراین توانایی کارآفرین شدن را دارید.

منبع: Investopedia/ucan

اگر به موفق‌ترین کارآفرینان نگاه کنیم متوجه می‌شویم که ویژگی‌ها و خصوصیات یکسانی دارند و داشتن این ویژگی‌ها در زندگی شخصی و حرفه‌ای منجر به موفقیت کسب و کارشان شده است.

۱. شور و انگیزه

اگرچه صفات زیادی وجود دارد که یک کارآفرین را موفق می‌کند، شاید مهمترین آنها اشتیاق و انگیزه باشد. با پاسخ دادن به سوالات زیر می‌توانید میزان شور و انگیزه‌تان را بسنجید.

• آیا چیزی وجود دارد که می‌توانید بدون خسته شدن ساعت‌ها روی آن کار کنید؟

• آیا چیزی وجود دارد که شب‌ها شما را بیدار نگه می‌دارد تا آن را به پایان برسانید؟

• آیا چیزی وجود دارد که ساخته باشید و بخواهید به پیشرفت آن ادامه دهید؟

• آیا چیزی وجود دارد که آنقدر از آن لذت می‌برید که بخواهید برای ادامه زندگی آن را انجام دهید؟

از ایجاد و اجرای یک نمونه اولیه تا انتقال ایده خود به سرمایه‌داران، موفقیت، عملکرد شور و اشتیاق است.

۲. نترسیدن از ریسک و خطر کردن

کارآفرینان ریسک‌پذیر هستند، آماده برای شیرجه زدن در آینده‌ای نامطمئن، اما همه ریسک‌پذیران کارآفرینانی موفق نیستند. چه چیزی کارآفرینان موفق را از بقیه از نظر ریسک متفاوت می‌کند؟ کارآفرینان موفق تمایل دارند زمان و پول خود را بر روی ناشناخته‌ها ریسک کنند، اما منابع و برنامه‌هایی را نیز برای مقابله با «ناشناخته‌ها» نگه می‌دارند. در هنگام ارزیابی ریسک، یک کارآفرین موفق از خودش می‌پرسد: «آیا این ریسک ارزش کار، زمان و پول من را دارد؟» و «اگر این سرمایه‌گذاری موفق نبود، چه کار کنم؟»

۳. اعتماد به نفس، کار سخت و تعهد منظم

کارآفرینان به خود اعتماد دارند و به پروژه خود متعهد هستند. تمرکز شدید و اعتقاد به ایده خود ممکن است به عنوان لجبازی شناخته شود، اما همین تمایل به کار سخت است که باعث موفقیت‌شان می‌شود.

۴. سازگاری و انعطاف‌پذیری

پرشور و متعهد بودن مهم است، اما انعطاف‌پذیر نبودن در مورد نیاز مشتری یا بازار منجر به شکست می‌شود. به خاطر داشته باشید، یک سرمایه‌گذاری کارآفرینی صرفاً در مورد انجام آنچه فکر می‌کنید خوب است نیست، بلکه ایجاد یک کسب و کار موفق از آن است. کارآفرینان موفق، پیشنهادهاتی برای بهینه‌سازی که ممکن است ارائه آنها را ارتقا دهد و نیازهای مشتری و بازار را برآورده کند را تشویق می‌کنند.

پردازنده بعدی کوالکام شبکه ۵G را در سال ۲۰۲۰ عمومی‌تر از همیشه می‌کند

کوالکام در پردازنده نسل بعدی خود که در سال ۲۰۲۰ عرضه خواهد شد، مودم ۵G را به‌صورت پیش‌فرض عرضه خواهد کرد.

در نمایشگاه MWC ۲۰۱۹، چند نمونه گوشی‌های ۵G توسط شرکت‌های مختلف رونمایی شدند. در این میان، غول پردازنده‌های موبایلی اخباری را پیرامون پردازنده‌های نسل بعدی خود منتشر کرد که نشان از کاربردهای نهایی این شبکه در سال ۲۰۲۰ دارد. در آن سال، کوالکام اولین پردازنده موبایلی مجهز به مودم ۵G را رونمایی خواهد کرد.

به گزارش زومیت، گوشی‌های هوشمند ۵G که تاکنون معرفی شده‌اند، به‌نوعی تلاش برای پیاده‌سازی فناوری با امکانات محدود موجود هستند. در حال حاضر، پردازنده پرچمدار کوالکام یعنی Snapdragon ۸۵۵ دارای مودم داخلی LTE است و هیچ مودم ۵G در آن وجود ندارد. به بیان دیگر، هر گوشی هوشمند ۵G که از پردازنده اسنپدراگون ۸۵۵ استفاده می‌کند، باید یک مودم ۵G جداگانه داشته باشد که ابعاد گوشی‌ها را افزایش می‌دهد و همچنین مصرف باتری بیشتری دارد. از میان آن نوع از گوشی‌ها می‌توان به گلکسی S۱۰ ۵G، گلکسی فولد، ال جی V۵۰، زد‌تی‌ای Axon ۱۰ Pro ۵G و گوشی ۵G وان‌پلاس اشاره کرد.

نسل بعدی پردازنده‌های کوالکام، مشکلات فوق را برطرف خواهد کرد. درواقع، یکپارچگی مودم در آنها، برخی از نقاط ضعف ۵G مانند مصرف بالای باتری را از بین می‌برد و همچنین، اشغال فضای داخلی توسط قطعات را کاهش می‌دهد که امکان استفاده از باتری‌های بزرگ‌تر را بیشتر می‌کند. درنتیجه تمام آن پیشرفت‌ها، شاهد گوشی‌های ۵G خواهیم بود که ضخامتی نزدیک به گوشی‌های هوشمند امروزی با شبکه LTE دارند.

علاوه بر موارد گفته‌شده، یکپارچه‌سازی مودم ۵G در پردازنده‌های کوالکام، تأثیرات بیشتری هم خواهد داشت. از آنجایی که پردازنده مجهز به آن مودم، تنها پردازنده پرچمدار کوالکام است، تمامی گوشی‌های پرچمدار اندرویدی با قابلیت اتصال به آن شبکه عرضه می‌شوند. به بیان دیگر، محصول بعدی کوالکام، نسخه ۵G از یک پردازنده پرچمدار ۴G نخواهد بود و حرفه‌ای‌ترین انتخاب برای سازنده‌های گوشی هوشمند، تنها همان پردازنده ۵G می‌شود.

در حال حاضر، پشتیبانی از شبکه ۵G تنها یک گزینه اضافی برای تولیدکننده‌هایی همچون سامسونگ و سونی است که از پردازنده‌های کوالکام استفاده می‌کنند. تراشه جدیدی که به‌صورت خودکار و درونی، دارای مودم ۵G باشد، از همان ابتدای تولید، پشتیبانی از شبکه را به انتخاب‌های تولیدکننده‌ها می‌افزاید. درنتیجه همه آن اقدام‌ها، شانس پیاده‌سازی قابلیت اتصال به شبکه ۵G در بین تولیدکننده‌های گوشی هوشمند، بسیار بالا می‌رود.

تصمیم کوالکام بر پیاده‌سازی مودم داخلی ۵G در پردازنده نسل بعد، حرکتی بزرگ در بازار خواهد بود. به‌جز چند نمونه خاص همچون اپل، هواوی و برخی گوشی‌های بین‌المللی سامسونگ، اکثر تولیدکننده‌های گوشی هوشمند از پردازنده‌ها و مودم‌های کوالکام استفاده می‌کنند. کوالکام، با ارائه قابلیت اتصال ۵G به‌عنوان پیش‌فرض در پردازنده هر گوشی پرچمدار اندرویدی، بیشترین تأثیر را بر گسترش استفاده از این شبکه خواهد داشت. تأثیری که از هر اپراتور موبایل یا تولیدکننده گوشی، بیشتر است.

تنها خبر بد آنکه، زمان زیادی تا عرضه گوشی‌های هوشمند مجهز به نسل بعدی پردازنده‌های کوالکام باقی مانده است. اولین گوشی‌ها با پردازنده LTE جدید یعنی اسنپدراگون ۸۵۵، در نمایشگاه امسال MWC معرفی شدند و هنوز قیمت با زمان عرضه مشخصی برای هیچ گوشی مجهز به مودم ۵G کوالکام مشخص نیست. غول پردازنده نیز هیچ برنامه‌ای برای عرضه پردازنده‌های مجهز به آن مودم تا پایان سال جاری میلادی ندارد. درنتیجه، اولین گوشی‌های هوشمند مجهز به آن، تا میانه سال ۲۰۲۰ عرضه نخواهند شد. هنوز یک سال تا دیدن اولین گوشی‌های ۵G مجهز به مودم داخلی، زمان نیاز داریم. البته، این انتظار تاحدودی هم مثبت خواهد بود، چون اولین شبکه‌های ۵G کاربردی نیز تا آن سال به‌مقدار مطلوب راه‌اندازی می‌شوند.

تأثیر حضور زنان کارآفرین در سلامت اقتصاد

منافع اجتماعی و فرهنگی زیادی برای اقشار مختلف جامعه در پی دارد. یکی از مهم‌ترین معیارها جهت سنجش درجه توسعه‌یافتگی کشورها، میزان اهمیت و اعتباری است که زنان دارند و نقش این

قشر در توسعه، مستقیماً با هدف توسعه اجتماعی و اقتصادی بستگی دارد و از این‌رو در تحول همه جوامع انسانی، عاملی بنیادی محسوب می‌شود. «هلن فیشر»، انسان‌شناس دانشگاه رانجز، پنج خصوصیت زنان کارآفرین را در این زمینه منحصر به فرد می‌داند که شامل مهارت‌های ارتباطی، مردمی، برقراری توافق، توانایی در ایجاد و گسترش روابط حسنه و به کارگیری تفکر شبکه‌ای از جمله آنهاست که می‌توانند در موفقیت آنان بسیار مهم و تأثیرگذار باشد. پریچر سلطانی، مشاور مدیرعامل سازمان صنایع

کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران پیش از این اعلام کرده بود: در حال حاضر ۸۰۰ کارآفرین زن در عرصه تولید کشور فعالیت دارند که بیشترین آمار ثبت‌شده مربوط به خراسان رضوی و اصفهان است.

حضور زنان کارآفرین در رونق تولید و اقتصاد همواره مدنظر برنامه‌ریزان و کارشناسان بخش‌های دولتی و حتی خصوصی بوده است و به اعتقاد همه آنها فعالیت این قشر نقش تأثیرگذاری در

سلامت اقتصادی و اجتماعی جامعه دارد. به گزارش ایرنا، با توجه به تصمیم غیرانسانی و ظالمانه دشمنان نظام و انقلاب همراه با تبلیغات روانی و جنگ اقتصادی در دوره تحریم، حضور کارآفرینان خصوصاً زنان می‌تواند حلقه‌های مفقوده را در موتور محرکه اقتصادی پر و آن را در حرکت شتاب بخشد. در حال حاضر، قطار اقتصادی کشور با سرعت و در کمال امنیت روی ریل توسعه در حرکت است، در چنین شرایطی توجه بیشتر به ظرفیت‌ها از جمله توانمندی زنان الزامی است. بنابراین

بستر و شرایط ورود به فضای کسب و کار برای فعالان این عرصه بایستی فراهم شود که این‌بستر از قوانین حمایتی برای زنان کارآفرین آغاز می‌شود. موفقیت زنان کارآفرین در جوامع نه‌تنها از لحاظ اقتصادی برای آنها سودمند است، بلکه



ایران شاخص‌های کسب رتبه جهانی نواحی نوآوری را داراست

خوب نیروی انسانی در این زمینه برخورداریم. وی به فعالیت حدود ۳۰ صندوق سرمایه‌گذاری تکنولوژی و صندوق‌های پژوهش و فناوری و سرمایه‌گذاری خطرپذیر در کشور اشاره کرد و گفت:

با تکیه بر داشته‌های خود و در صورت برنامه‌ریزی، تمرکز و اراده، می‌توانیم در حوزه اکوسیستم‌های نواحی نوآوری دنیا، جایگاه خوبی کسب کنیم.

صفاری‌نیا بیان داشت: جایگاه فعلی ایران در زمینه نواحی نوآوری جهان مشخص نیست و به نظر می‌رسد تاکنون وضعیت کشورمان را بررسی نکرده‌اند، بنابراین باید خود را به این عرصه وارد کنیم تا ایران را جزو رتبه‌بندی و ارزیابی‌های بین‌المللی در این حوزه قرار دهند. رئیس پارک فناوری پردیس بیان کرد: الان در فضای استارت‌آپی دنیا در حوزه علوم و نانو مطرح هستیم، در حوزه کسب‌وکار و نوآوری

نیز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کار کرده است و اکنون باید داده‌های خود را برای ارزیابی در رتبه‌بندی نواحی نوآوری دنیا ارائه دهیم و پارک فناوری پردیس این کار را در دستور کار خود قرار می‌دهد.

رئیس پارک فناوری پردیس با اشاره به حضورداشتن ایران در رتبه‌بندی جهانی نواحی نوآوری دنیا گفت که ایران شاخص‌های لازم برای حضور در این رتبه‌بندی بین‌المللی را دارد. «مهدی صفاری‌نیا» افزود: براساس مطالعه

جهانی استارت‌آپ ژنو که هر ساله زیست‌بوم‌های استارت‌آپی جهان را رتبه‌بندی می‌کند، ایران در جمع ۲۰ رتبه نخست زیست‌بوم نواحی نوآوری دنیا قرار ندارد، به گزارش ایرنا، وی بیان کرد: رتبه نخست نواحی نوآوری در دنیا مربوط به سیلیکون ولی، نیویورک، لندن و پکن است و هرچند برای قرار گرفتن در جمع بهترین‌ها فاصله داریم، اما شاخص‌های این رتبه‌بندی عمدتاً بر میزان نیروی انسانی، مارکت، حضور سرمایه‌گذاران و زیرساخت‌هاست که براساس همین شاخص‌ها در برخی از آنها وضعیت ایران خوب است.

صفاری‌نیا گفت: ۲۶ میلیون نفر جمعیت جوان، ۱۴ میلیون فارغ‌التحصیل دانشگاهی، بازار منطقه‌ای ۶۰۰ میلیون نفری و تجربه راهاندازی پارک علم و فناوری، از جمله داشته‌های ما به لحاظ علوم انسانی است و با وجود اینکه در جمع رتبه‌های نخست زیست‌بوم‌های نواحی نوآوری دنیا نیستیم اما از ظرفیت‌های بسیار



کارگاه برندینگ

نقش آمیخته بازاریابی در تبلیغات

نویسنده: ملیکا نصیر
کارشناس ارشدمدیریت بازرگانی

تبلیغات بسیار سخت‌تر از فضاوردی است. دلیل عمده برای مطرح شدن چنین بحثی وجود محیط پویا و مخاطبان غیر قابل پیش‌بینی برای این امر است.

اما برای تبلیغات موفق و اثربخش باید به چه نکاتی توجه کرد؟ برای رسیدن به تبلیغات موفق باید پایه و اساس بسیار محکمی را در نظر گرفت و به سوال‌های زیر پاسخ داد.

۱-بازار هدف ما کجاست و ما چه هدفی برای تبلیغات خود در نظر گرفته‌ایم؟

همان‌طور که می‌دانید ما باید به شرح بازار هدف خود بپردازیم و بازار خود را از طریق متغیرهایی نظیر متغیرهای روان‌شناختی، فرهنگی، اجتماعی و ... تقسیم‌بندی کنیم. برای مشخص کردن هدف تبلیغات می‌توان از تدوین آیشار استراتژی استفاده کرد! ما برای پیروزی و رهبری بازار تلاش می‌کنیم یا صرفاً برای باقی‌ماندن در این عرصه؟ اهداف تبلیغات به‌طور کلی می‌تواند برای یادآوری محصول، ارائه اطلاعات در راستای آگاه‌سازی مشتریان و ... باشد. برای مثال در بازار کسب و کار دو برند A و B را برای خرید پنبیر در نظر بگیرید .

برند A شرکتی است که از تبلیغات گسترده استفاده می‌کند در یکی از تبلیغات خود با عنوان «هر ماه یک محصول جدید» کمک گرفته و انواع محصولات نظیر پنبیر خامه‌ای، پنبیر با زیره و ... را عرضه کرده است. در مقابل برند B را در نظر بگیرید که برای مدت طولانی از همان محصول همیشگی خود با همان بسته‌بندی و ... استفاده می‌کند.

در زیر به شرح بازار هدف آنها می‌پردازیم: بازار هدف A برای محصول جدید عرضه‌شده تحت عنوان پنبیر با زیره می‌تواند این‌گونه تدوین شده باشد:

پنبیر زیره‌دار برای مشتریان سنین بالا که از فشار خون رنج می‌برند. این پنبیر با قیمت کمی بالاتر از سایر محصولات در هایپر مارکت‌های مناطق ثروتمندنشین کلانشهرها توزیع می‌شود .

اما بازارهدف برند B می‌تواند این‌گونه تعریف شود: محصولات با قیمتی متوسط برای تمامی افرادی که به دنبال برند و محصولات جدیدی نیستند و از سطح درآمدی متوسطی برخوردار هستند.

۲-برای برند خود چه موقعیتی را در نظر گرفته‌ایم؟

منظور از موقعیت، جایگاه و تصویر ذهنی است که برند ما در ذهن مخاطبان خود دارد. برای مثال ماشین‌های volvo را در نظر بگیرید، طی سال‌های متوالی این ماشین‌ها مفهوم امنیت بالا را برای مشتریان تداعی کرده‌اند. یا BMW را در نظر بگیرید شما با شنیدن نام این ماشین ها به یاد گران‌قیمتی و کیفیت بالای این محصولات خواهید افتاد.

اما به سراغ مثال خود می‌رویم : برند A با توجه به فعالیت‌های خود تلاش دارد تا نام خود را همراه با تنوع و نوآوری مطرح کند، به گونه‌ای که مشتریان با شنیدن نام A، به یاد تعدد محصولات جدید آن بیفتند. اما برند B با عرضه همیشگی محصولات خود بدون کمترین تغییری در تلاش است تا حس قدیمی بودن را برای مخاطبین تداعی کند و به یاد قدمت آن بیفتند. هر کسب و کاری با توجه به آمیخته بازاریابی خود می‌تواند موقعیتی را برای برند خود بسازد.



۳-انتخاب رسانه تبلیغاتی:

ما می‌توانیم یکی از روش‌های زیر را برای تبلیغات خود در نظر بگیریم:

- تبلیغات پاسخ مستقیم: در لحظه نمایش تبلیغات ما به دنبال واکنش از مشتریان هستیم. تبلیغات تلویزیونی را در نظر بگیرید که اعلام می‌کنند اگر هم‌اکنون در این آگهی محصول ما را سفارش دهید، محصولات ما را با تخفیف خریداری کنید!
- پیشبرد فروش: استفاده از محرک‌هایی مثل در نظر گرفتن جوایز و ... برای مثال یکی از این راه‌ها استفاده از شخص ثالث است! شما فرض کنید محصول جدیدی وارد بازار کرده‌اید برای معرفی آن می‌توانید از سایت دیجی کالا درخواست کنید تا به شرح و توصیف و حتی انتقاد از محصولات شما بپردازد مشتریان با این روش اعتماد بیشتری به برند شما خواهند داشت!
- فروش فروشنده: استفاده از فروشندگانی که از اطلاعات زیادی راجع به محصول شما برخوردارند و می‌توانند مشتریان را ترغیب به خرید کنند یکی از بهترین روش هاست!
- تبلیغات: تبلیغات به شما کمک می‌کند در یک زمان واحد به چندین میلیون نفر دسترسی پیدا کنید. شانس که دیگر روش‌ها کمتر از آن برخوردارند.
- نکته قابل توجه آن است، تبلیغات به شما کمک بسیاری زیادی می‌کند، اما به یاد داشته باشید تبلیغات تنها یکی از ابزارهای ترفیع برای شما محسوب می‌شود و اگر در سایر ابزارهای توزیع، محصول و قیمت دچار ضعف بودید، نمی‌توانید روی کمک تبلیغات حساب کنید. برای افزایش موفقیت باید آمیخته بازاریابی و جز به جز عناصر آن مورد توجه شما قرار گرفته باشد!

منبع: modirinfo



ندارد چیزی که در گذشته موفق بوده امروزه هم همان نتیجه را داشته باشد.

از این فرصت برای جذب مشتریان‌تان با راه‌هایی جدید و تازه استفاده کنید. آیا برند شما می‌تواند یک همکاری دور از انتظار با برندی دیگر داشته باشد؟ آیا محصول شما ویژگی‌هایی دارد که تاکنون به آنها اشاره نکرده‌اید؟ از آنها برای پیدا کردن مشتریان جدید و حفظ مشتریان سابق خود استفاده کنید.

۵- مشارکت کارمندان

همان‌گونه که اشاره کردیم، دستیابی به یک ثبات برای شناخته‌شدن برند مهم است. در حالی که یک راه‌نما می‌تواند به شما کمک کند که به یک تجربه دیجیتال منسجم دست پیدا کنید، به همین اندازه مهم است که کارکنان شما در طرز برخورد و ارتباط با مشتری به درستی رفتار کنند و نماد خوبی برای برند باشند. اگر استراتژی برندان این است که در تعاملات توییتری با مشتریان سرزنده و شوخ باشید، منطقی نخواهد بود که یک مشتری با بخش ارتباط تماس بگیرد و یک صدای خسته و یکنواخت پاسخگو باشد.

برای پیشگیری از این‌گونه ناهماهنگی‌ها از رویکرد Zappos الگو بگیرید.

Zappos سعی بر تضمین این‌ دارد که نه‌تنها برند خود، بلکه تمامی برندها در ارتباط دیجیتال و ارتباط انسانی هماهنگ باشند و به همین دلیل یک دپارتمان مجزا را به این امر اختصاص داده و نام آن را نگرش Zappos گذاشته‌اند.

۶- وفاداری

اگر افرادی را می‌شناسید که شما، شرکت یا برندان را دوست دارند، درنگ نکنید. پاداش دوست داشتن‌شان را بدهید.

این مشتریان بیش از حد تلاش کرده‌اند تا درباره شما بنویسند، به دوستان‌شان بگویند و به عنوان نماینده برند شما عمل کنند. پرورش وفاداری این افراد از ابتدا می‌تواند منجر به جذب مشتری و سودآوری کسب و کارتان شود.

گاهی اوقات تنها یک تشکر کافی است. در مواقع دیگر باید فراتر از این پیش رفت. یک نامه اختصاصی به آنها بنویسید. برای‌شان کالاهای تزییناتی بفرستید. از آنها بخواهید که یک نقد و بررسی بنویسند و آن را روی وب‌سایت‌تان قرار دهید. (با همه این موارد)

وفاداری بخشی اساسی از هر استراتژی برند است، مخصوصا اگر به دنبال حمایت از بخش فروش خود هستید. در انتهای کار، ایجاد یک رابطه مثبت میان شما و مشتریان‌تان می‌تواند نشانی برای مشتریان احتمالی شما باشد تا بدانند در صورت پیوستن به شما چگونه با آنها رفتار خواهد شد.

۷- آگاهی از رقابت

از رقابت موجود به عنوان چالشی برای بهبود استراتژی برند خود و ایجاد ارزش بیشتر در برندان استفاده کنید. شما در یک کسب و کار هستید و سراغ مشتریان یکسانی می‌روید، این‌طور نیست؟ پس ببینید که آنها چه می‌کنند.

کدام تاکتیک‌های آنها موفق می‌شود؟ کدام موارد شکست می‌خورند؟ براساس تجربه آنها برند خود را پیش ببرید تا شرکت‌تان را بهبود ببخشید. یک نمونه از این استراتژی برند را می‌توان در توییتر Pizza Hut مشاهده کرد: وقتی یک مشتری این سوال را در توییتر مطرح کرد، Pizza Hut بلافاصله و پیش از اینکه Domino's فرصت پیدا کند، به شکلی بازگوشانه پاسخ او را داد.

اگر Domino's حواسش به رقبا باشد، می‌داند که دفعه بعد که چنین موقعیتی پیش آمد باید به سرعت عمل کند.

با این وجود در حالی که پیگیری استراتژی‌های برندهای رقیب حائز اهمیت است، نگذارید آنها تمام حرکات شما را کنترل کنند. شاید محصولات مشابه‌ای ارائه بدهید اما خاص بودن برند شماست که باعث دوام آن می‌شود. این تفاوت را نباید از دست بدهید.

منبع: hubspot

سراغ برندهایی که قبول دارید بروید و هدف و نگرش استراتژی برند آنها را بررسی کنید.

۲- ثبات

رمز ثبات این است که درباره مواردی که ارتباطی با برندان ندارند یا باعث بهبود آن نمی‌شوند صحبت نکنید. یک عکس جدید به صفحه فیس‌بوک کسب و کارتان اضافه کرده‌اید؟ چه معنایی برای شرکت‌تان دارد؟ آیا با پیام شما سازگار است یا صرفاً چیز جالبی بود که می‌تواند باعث گمراه شدن مخاطبان‌تان بشود؟

به منظور اینکه پلتفرمی برای درخخش برندان ایجاد کنید، باید حواس‌تان به همسو بودن تمامی پیام‌های‌تان باشد. در نهایت این ثبات منجر به شناخته شدن برند و کسب اعتماد مشتری می‌شود. برای مثال می‌توان ثبات عالی کوکاکولا را نام برد. به دلیل باثبات بودن استراتژی برند این شرکت، تمامی عناصر بازاریابی آن به طور هماهنگ با یکدیگر کار می‌کنند. این امر باعث شده که کوکاکولا یکی از شناخته‌شده‌ترین برندهای دنیا باشد. حتی در صفحات شبکه‌های اجتماعی این برند نیز یکدست بودن آن قابل مشاهده است.

۳- احساسات

مشتریان همواره منطقی نیستند. چطور می‌توانید به کسی توضیح بدهید که هزاران دلار بیشتر برای موتور هارلی خود هزینه کرده، در حالی که می‌توانست یک موتور ارزان‌تر با همان کیفیت بخرد؟ یک صدایی در وجودش به او گفت: «هارلی بخر.» اما چرا؟

هارلی دیویدسون با ایجاد جامعه‌ای پیرامون برند خود، از برندسازی احساسی استفاده می‌کند. HOG (گروه مالکان هارلی) به وجود آمد تا مشتریان را با برند و با یکدیگر متصل کند.

با این کار، هارلی دیویدسون این حس را به مشتریان القا می‌کند که آنها عضو گروه بزرگتری از تنها تعدادی موتورسوار هستند و به این شکل برای کسی که به دنبال خرید موتور است انتخابی واضح به نظر می‌آیند. چرا؟ چون انسان‌ها میل باطنی به برقرار کردن رابطه دارند. روانشناسان می‌گویند: «انسان‌ها یک نیاز روانی ساده دارند که با دیگران احساس نزدیکی کنند و این ارتباط عاطفی که در روابط نزدیک ایجاد می‌شود بخشی از رفتار انسانی است.»

شما باید در استراتژی برندان راهی پیدا کنید که به شکلی عمیق‌تر و عاطفی‌تر با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید. آیا باعث آرامش افکار آنها می‌شوید؟ باعث می‌شود حس کنند که عضو یک خانواده هستند؟ زندگی آنها را راحت‌تر می‌کنید؟ از محرک‌های احساسی مانند این موارد استفاده کنید تا رابطه خودتان را با مشتریان بهبود ببخشید.

۴- انعطاف‌پذیری

در دنیای همواره در حال تغییر امروزی، برندها باید انعطاف‌پذیر باشند تا مطرح باقی بمانند. این امر باعث می‌شود که بتوانید در کمپین‌های استراتژی برند خود خلاق باشید. شاید پیش خودتان فکر کنید که چطور می‌توانم انعطاف‌پذیر باشم و ثباتم را هم حفظ کنم؟

سوال خوبی است! در شرایطی که هدف ثبات تعیین استاندارد برای برندان است، انعطاف‌پذیری این امکان را می‌دهد که تغییرات لازم برای جلب توجه و جدا ساختن رویکرد خود از رقبیان را اعمال کنید. به عنوان مثالی از این نوع تعادل در استراتژی برند می‌توان Old Spice را نام برد. این روزها Old Spice یکی از بهترین نمونه‌های یک بازاریابی موفق به شمار می‌رود. با این وجود تا مدتی پیش استفاده از Old Spice یکی از الزامات ناگفته برای تمام پدرها بود، اما امروزه این برند تبدیل به یکی از پرطرفدارترین برندها میان مردان تمام سنین شده است.

راز این اتفاق؟ انعطاف‌پذیری. با تبلیغات جدید، وب‌سایت جدید، بسته‌بندی جدید و نام‌های جدید محصولات، Old Spice توانست که با اعمال تغییرات در استراتژی برند خود، نسلی جدید و جوان‌تر را به برند قدرتمند خود اضافه کند. پس اگر تاکتیک‌های شما دیگر پاسخگو نیستند، از تغییر نترسید. دلیلی

تهیه و تنظیم: گروه کسب و کار فرصت امروز

اگر شما به این برداشت رسیده‌اید که برندان جهت و یا هدف مشخصی ندارند یا اینکه یک برند مشخص دارید، اما با شخصیت شما و کاری که می‌کنید سازگاری ندارد، نیاز به دستپاچه شدن نیست.

پیش از اینکه درگیر رنگ‌های لوگوی برندان شوید یا نگران لحن صحبت‌تان در شبکه‌های اجتماعی باشید، بهتر است که یک قدم به عقب بردارید و به تصویر کلی نگاه کنید.

استراتژی برند چیست؟

استراتژی برند برنامه‌ای است که به اهداف به‌خصوص و بلندمدتی می‌پردازد که با ایجاد یک برند موفق قابل دستیابی هستند. به عبارتی دیگر استراتژی برند ترکیبی از صفات ممتاز برند شما هستند که آن را از سایرین جدا می‌سازند. در ادامه بیشتر به این موضوع می‌پردازیم، با ما همراه باشید.

یک استراتژی برند که به درستی تعریف و اجرا شود، می‌تواند بر تمام جنبه‌های کسب و کار تاثیر بگذارد و به طور مستقیم با احساسات و نیازهای مشتری و محیط‌های رقابتی ارتباط برقرار کند.

قبل از هر چیزی بگذارید بزرگترین تصور غلط درباره استراتژی برند را اصلاح کنیم: برند شما محصول، لوگو، وب‌سایت یا اسم شما نیست. در واقع برنداتن بسیار فراتر از اینهاست. برند شما چیزهایی است که ناملموس‌اند. همان حس غیرقابل توصیفی که برندهای قدرتمند و معمولی را از هم جدا می‌کند.

پس به منظور اینکه با هنر استراتژی برند آشنا شوید، هفت جزء اساسی یک استراتژی برند جامع را بررسی خواهیم کرد که باعث خواهند شد شرکت‌تان سال‌ها دوام داشته باشد:

۱- هدف

الن آدامسون، رئیس شرکت مشاوره و طراحی برند Landor Associates می‌گوید: «هر برند قول و وعده‌ای می‌دهد، اما در بازاری که اعتماد پایین است و احتیاط در خرج کردن بالا، تنها با وعده‌دادن نمی‌توان یک برند را از دیگری جدا کرد بلکه داشتن یک هدف معین است که موجب این امر می‌شود.»

با وجود اینکه دانستن وعده‌ای که کسب و کارتان می‌دهد به هنگام تعیین موقعیت برنداتن الزامی است، دانستن اینکه چرا هر روز صبح بیدار می‌شوید و به سر کار می‌روید از اهمیت بیشتری برخوردار است؛ به عبارتی دیگر، در یک استراتژی برند هدف شما اهمیت ویژه‌ای دارد، چراکه باعث متمایز شدن‌تان از رقبیان‌تان می‌شود.

اما چگونه می‌توانید هدف کسب و کارتان را مشخص کنید؟ با توجه به Business Strategy Insider، می‌توان به دو روش به هدف نگاه کرد: • کاربردی: این نگرش بر ارزیابی موقعیت با توجه به دلایل تجاری و فوری تمرکز می‌کند. بدین معنا که هدف کسب و کار پول درآوردن است، • قصدی: این نگرش بر موقعیتی تمرکز می‌کند که وابسته به توانایی پول درآوردن و انجام کارهای خیر در دنیا باشد.

در حالی که کسب درآمد تقریباً برای تمام کسب و کارها مهم است، اما ما برندهایی که بر رسیدن به چیزی فراتر از سوددهی میل دارند را تحسین می‌کنیم، مانند IKEA.

نگرش استراتژی برند IKEA تنها وابسته به فروش لوازم خانگی نیست، بلکه «ایجاد زندگی روزمره بهتر» است. این رویکرد برای مشتریان احتمالی خوش‌نماتر است، چراکه تعهد آنها برای ایجاد ارزشی فراتر از فروش را نشان می‌دهد.

در زمان تعیین هدف کسب و کارتان این نمونه را در خاطر داشته باشید. با وجود اینکه کسب درآمد در اولویت است، کار کردن تنها بر این اساس باعث نخواهد شد که برند شما نسبت به سایر رقبا نقطه تمایزی داشته باشد.

راهنمایی ما این است که عمیق‌تر فکر کنید. برای الگو گرفتن می‌توانید

رازهای موفقیت از زبان ستارگان سینمای جهان – تام هنکس (۱)



به معنای از دست دادن فرصت انجام کارهای دیگر خواهد بود. در زمینه بازیگری یک پروژه سینمایی ممکن است حتی برای یک سال به طول بینجامد. بدون شک این امر باعث خواهد شد تا شما در همان سال تنها بتوانید در یک فیلم به نقش آفرینی بپردازید. به همین خاطر لازم است تا نسبت به نتایج این امر پس از مطالعه فیلم‌نامه به خوبی فکر کرده و از جواب دادن سریع و بر پایه احساسات دوری کنید. فراموش نکنید که حضور در حتی یک فیلم ناموفق و پایین‌تر از سطح انتظار، می‌تواند وجهه چندین ساله شما را با آسیبی جدی مواجه سازد. به همین خاطر لازم است تا تمامی جوانب را مورد بررسی قرار داده و بهترین گزینه موجود را انتخاب کنید. در نهایت در صورتی که هیچ پروژه‌ای مطابق سلیقه و استاندارد شما نیست، دور ماندن حتی چندساله نیز بهتر از نقش آفرینی در کارهای ضعیف خواهد بود. بدون شک هنگامی که به خوبی قبل از هر اقدام فکر کنید، بسیاری از مشکلات احتمالی شما برطرف خواهد شد.

۵- اجازه ندهید که موفقیت‌ها شما را به فردی متکبر و تنبل تبدیل کند

بدون شک هیچ نقطه پایانی برای افراد وجود نخواهد داشت. با این حال ماهیت کسب موفقیت به صورتی است که به صورت ناخودآگاه افراد را دچار غرور خواهد ساخت. غرور بیش از حد نیز عاملی برای تنبل‌شدن افراد و تصور عدم نیاز به انجام تلاش بیشتر خواهد شد. بدون شک شما برای حضوری طولانی‌مدت در بالاترین سطح ممکن، نیاز خواهید داشت تا هیجانات و احساسات ناشی از کسب هر موفقیتی را کنترل کنید. در نهایت این امر که به مانند رفتار خود با شکست‌ها، موفقیت‌ها را نیز مورد بازیبنی و تحلیل قرار دهید، باعث خواهد شد تا بتوانید به نکاتی دست پیدا کنید که راهنمای اقدامات آتی شما خواهد بود.

۶- اطراف خود را از افراد هم‌فکر و موفق پر کرده و در تلاش برای ایجاد ارتباط دوستانه با آنها باشید

هر فردی در طول زندگی خود ممکن است با انواع تردیدها و ناامیدی‌ها مواجه شود. تحت این شرایط در صورتی که در اطراف خود افرادی را داشته باشید که به شما روحیه داده و در مواقع مورد نیاز حمایت‌های لازم را به عمل آورند. بدون شک در تغییر وضعیت روحی شما تاثیرگذار خواهد بود. در نهایت هنگامی که برترین‌های حرفه خود را در کنار خود داشته باشید، می‌توانید از راهنمایی‌های آنها استفاده کرده و تجربیات آنها را مورد استفاده قرار دهید. بدون شک تحت این شرایط با مشکلات به مراتب کمتری در کار و حتی زندگی شخصی خود مواجه خواهید شد.

۷- با مخاطبان خود ارتباط خوبی را برقرار کنید

مردم در هر عرصه‌ای عامل اصلی موفقیت خواهند بود. برای مثال در سینما هنگامی که بیننده‌ای وجود نداشته باشد، تمامی اقدامات بیهوده خواهد بود و یا در زمینه تولید یک کالا هنگامی که مشتری برای خرید وجود نداشته باشد، سودی که ضامن بقای شرکت خواهد بود، شکل نخواهد گرفت. به همین خاطر نیز لازم است تا نسبت به جامعه هدف خود توجه ویژه‌ای را داشته باشید. در نهایت برخورد مناسب شما خصوصا با طرفداران، باعث خواهد شد تا مشتریانی دائم و وفادار به خود داشته باشید که ضامن موفقیت‌های آتی شما خواهند بود.

ادامه دارد ...

۲- برای افزایش مهارت‌های خود سطحی را مشخص نکنید

شما نیاز به تمرین و کسب دانش مداوم خواهید داشت تا بتوانید تحت هر شرایطی موفق ظاهر شوید. با نگاهی به نقش آفرینی‌های تام هنکس به این نکته پی خواهید برد که وی نقش یک عقب‌مانده ذهنی و یا یک قهرمان جنگی را به شکلی کاملا واقعی بازی می‌کند. با این حال وی در زندگی واقعی خود دارای هیچ‌یک از این صفات نیست. درواقع شما می‌توانید تنها در قالب یک نقش درخشان ظاهر شوید و باقی کارهای‌تان نیز به مانند نقش آفرینی‌های قبلی باشد. با این حال اگر هدف شما بهترین بودن است، نیاز دارید تا قدرت اجرای هر نقشی را در خود ایجاد کنید. بدون شک رسیدن به چنین سطحی بدون تمرین و مطالعه مداوم امکان‌پذیر نخواهد بود. در زمینه مطالعه نیز خود را تنها به منابع مکتوب و اطلاعات تنوری محدود نکرده و به مشاهده مستقیم اقدامات سایر افراد بپردازید. برای مثال از جمله عادت‌های تام هنکس مشاهده برترین فیلم‌ها و نکته‌برداری از نقاط قوت و ضعف بازی افراد است. این امر به وی کمک می‌کند تا از تکرار این اشتباهات برای خود جلوگیری کند و از تکنیک‌های افراد برای بهبود عملکرد خود استفاده کند. در نهایت فراموش نکنید که افزایش دانش و مهارت باعث خواهد شد تا شما توانایی گسترش محدوده عملکردی خود را داشته باشید. در دنیای سینما نیز بهترین کارگردان‌ها به سراغ بازیگرانی می‌روند که به خوبی بتوانند خود را با هر نقش و موقعیتی سازگار کنند. توجه داشته باشید که این امر تنها مختص به حوزه بازیگری نبوده و در تمامی حرفه‌ها این امر صادق است.

۳- فراموش نکنید که هیچ چیز باارزشی آسان به دست نخواهد آمد

اگرچه در مورد نخست عنوان شد که سخت‌ترین اقدام در مسیر موفقیت، کنار گذاشتن ترس‌ها است، با این حال نباید تصور کرد که پس از طی کردن این مرحله همه چیز برای شما آسان خواهد شد. در واقع هیچ چیز در جهان رایگان نخواهد بود و لازم است تا برای هر آن چیزی که در زندگی خود می‌خواهید، هزینه آن را پرداخت کنید. این امر در رابطه با موارد باارزش، سخت‌تر نیز خواهد بود. برای مثال برای درک درست از ویژگی‌های یک نقش حتی لازم است تا شما مدتی را به مانند شخصیت فیلم‌نامه زندگی کنید تا به خوبی به ابعاد وجودی وی پی برده و بتوانید آن را در معرض نمایش عموم قرار دهید. جالب است بدانید که تام هنکس در ابتدای شروع کار هنری خود، در تئاتر مدرسه با انواع شکست‌ها و تحقیرها مواجه شد. بدون شک این شرایط برای افرادی که اشتیاق کافی را ندارند، به معنای پایان کار خواهد بود. با این حال وی در نهایت موفق شد تا از دانش آموزی که هیچ‌کس برای وی استعداد بازیگری قائل نبود، خود را به یکی از برترین بازیگران تاریخ سینما تبدیل کند. این امر تنها یک نمونه از تلاش‌هایی است که وی در طول زندگی حرفه‌ای خود برای رسیدن به جایگاه فعلی انجام داده است. به همین خاطر در صورتی که تمایلی به کار سخت همراه با پشتکار زیاد ندارید، هیچ فرمولی برای موفقیت شما وجود نخواهد داشت و باقی موارد موجود در این مقاله نیز نمی‌تواند تغییری اساسی در وضعیت فعلی شما ایجاد کند.

۴- قبل از انجام هر کاری به نتایج احتمالی آن فکر کنید

دنیای شما میدان انتخاب‌های‌تان است. درواقع پرداختن به یک کار،

 	به قلم: پیرپابل گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار
	مترجم:امیر اعلی

تام هنکس از جمله برترین بازیگران حال حاضر سینما محسوب می‌شود که حضور وی در فیلم‌هایی نظیر فارست گامپ، نجات سرباز رایان و مسیر سبز و کسب ۲ جایزه اسکار خود به تنهایی بیانگر استعداد و کارنامه درخشان وی است. با این حال دامنه توانایی‌های او تنها در زمینه بازیگری خلاصه نشده و وی فعالیت‌هایی را نیز در زمینه دوبلری، تهیه‌کنندگی و حتی نویسندگی داشته است. از جمله دلایل شهرت بسیار بالای وی، می‌توان به نقش آفرینی‌های متفاوت و باورپذیر بودن نقش‌های انتخابی اشاره کرد. بدون تردید تام هنکس یکی از برترین بازیگران تاریخ سینما محسوب می‌شود که فیلم‌های او هم در زمینه فروش و هم در زمینه جلب نگاه مخاطبین و منتقدین، کاملا موفق عمل کرده است. به همین خاطر رازهای موفقیت او می‌تواند برای تمامی افراد جذابیت بالایی را به همراه داشته باشد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۷ راز موفقیت از نگاه وی خواهیم پرداخت.

۱- این امر یک واقعیت است که شانس شما با کنار گذاشتن ترس‌های‌تان بیشتر خواهد شد

غلبه بر ترس از جمله سخت‌ترین کارهایی است که هر فردی می‌تواند در زندگی خود انجام دهد. علت این امر به این خاطر است که محیط اطراف ما خود به اندازه کافی استرس‌زا هستند و این امر باعث می‌شود تا انسان‌ها به افرادی محتاط تبدیل شوند. درواقع علت اصلی‌ای که افراد از انجام کارهای بزرگ واهمه دارند این است که آنها از شکست خوردن واهمه داشته و تصور می‌کنند که روایي آنها امری کاملا دور از دسترس محسوب می‌شود. در نهایت این امر باعث می‌شود تا شاهد افرادی باشیم که خود را محدود به سطح خاصی کرده و در مسیری قرار دارند که کاملا مغایر با استعدادها و علایق آنها است. به همین خاطر لازم است تا در ابتدا ریشه ترس‌های خود را که باعث می‌شود تا از حرکت باز بمانید، شناسایی کرده و دیدگاه خود را نسبت به مقوله شکست تغییر دهید. این امر را به عنوان یک واقعیت در ذهن خود حک کنید که هیچ فردی کامل آفریده نشده و افراد بزرگ در مسیر زندگی و رسیدن به جایگاه مدنظر خود شکل گرفته‌اند. درواقع در دنیای سیما نیز می‌توانید به خوبی تفاوت نخستین کارهای یک ستاره را با بهترین نقش آفرینی‌های او، مشاهده کنید. به همین خاطر لازم است تا ترس‌های خود را کنار گذاشته و با همان نخستین قدم خود در راستای تحقق اهداف، هجوم فرصت‌ها و شانس‌های مختلف را به سمت خود مشاهده کنید. بدون شک هنگامی که کاری را انجام دهید که نسبت به آن اشتیاق و تمایل بالایی را دارید، آستانه تحمل شما نیز در شرایط دشوار و سخت به مراتب بالاتر خواهد بود. درواقع هیچ فرد موفق‌ی را در زندگی نمی‌توان مشاهده کرد که نسبت به حرفه خود اشتیاق کافی را ندارد. به همین خاطر لازم است تا در ابتدا علایق و مواردی را که در آن استعدادهایی را دارید، مورد توجه قرار دهید. با این حال نباید این امر را ساده و شبیه به یک بازی تصور کرد. بدون شک موفقیت در هر عرصه‌ای خصوصا زمانی که بخواهید در سطح جهانی مطرح شوید، کاملا سخت و نیازمند تلاش و پشتکار مثال‌زدنی خواهد بود.



رهبری

درس‌های ارزشمندی که کارآفرینان جوان را به موفقیت می‌رساند

دنیای کارآفرینی با آنچه مردم تصور می‌کنند متفاوت است. کارآفرینانی در کسب و کارشان به موفقیت می‌رسند که خود را برای مواجهه با چالش‌های زیادی آماده کرده باشند. وقتی تصمیم می‌گیرید وارد دنیای کارآفرینی شوید و کسب و کار جدیدی راه‌اندازی کنید، هیچ کسی شما را برای تجربه‌ای که پیش رو دارید، آماده نمی‌کند. برای ایجاد یک کسب و کار به صبر، استقامت، تلاش و ویژگی‌های دیگری نیاز دارید و تنها زمانی تجارب کافی را به دست می‌آورید که خودتان با چالش‌ها رو به رو شوید. بیل گرین، نویسنده و مدیرعامل کمپانی LendingOne، همواره تلاش می‌کند نکات ارزشمندی به کارآفرینان بیاموزد که آنها را در مسیر کارآفرینی یاری می‌کند. نکاتی که به شما کمک می‌کند با موفقیت از چالش‌های مهم کسب و کار بگذرید:

تنها داشتن استعداد کافی نیست

شاید شما بااستعدادترین فرد روی کره زمین یا باهوش‌ترین دانشجوی دانشگاه باشید، اما این دلیل نمی‌شود کارآفرین موفق‌ی هم شوید. حتی اگر استعداد فوق‌العاده‌ای داشته باشید تا وقتی رغبتی به انجام یک کار از خود نشان ندهید، این هوش و استعداد به هیچ جایی نمی‌رسد. بیل گرین می‌گوید همیشه برای موفقیت در پروژه‌هایش مجبور بود بیشتر از دیگران تلاش کند، اما علاقه و اراده او سبب شد چندین کسب و کار موفق را راه‌اندازی و مدیریت کند. پس تنها نمی‌توانید به استعدادها و هوش ذاتی خود متکی باشید. بدون شک هر فردی در برخی زمینه‌ها مهارت بیشتری دارد. باید این توانایی‌ها را موهبتی بدانید و به تلاش خود ادامه دهید.

آینده غیرقابل پیش‌بینی است

حتماً این ضرب‌المثل قدیمی را شنیده‌اید: «هرچه بکاری همان را درو خواهی کرد.» این ضرب‌المثل در دنیای کسب و کار هم صادق است. وقتی کسب و کارتان را راه‌اندازی می‌کنید، دنیا خیلی بزرگ دیده می‌شود، اما هر چقدر کسب و کارتان پیشرفت می‌کند، نگرش شما هم عوض می‌شود. شما با افرادی ملاقات می‌کنید که زمانی تصور می‌کردید هرگز آنها را نخواهید دید. قطعاً نمی‌توانید اطمینان یابید در آینده به چه کسانی نیاز پیدا می‌کنید؛ پس هیچ‌گاه پل‌های پشت سرتان را خراب نکنید و بدانید آینده پیش‌بینی‌پذیر نیست. اگر کسب‌وکارتان طوری که می‌خواهید پیش نمی‌رود، کنترل احساسات‌تان را از دست ندهید و ارتباطات خود را حفظ کنید. طرز تفکر «هم نیست، من دیگر این فرد را نمی‌بینم» را رها کنید. شما نمی‌دانید در آینده چه اتفاقی رخ می‌دهد؛ بدون شک هر رفتار شما، عواقبی دارد که در نهایت به سمت خودتان برمی‌گردد.

غرور باعث نابودی کسب و کارتان می‌شود

تصور کنید کسب و کارتان مطابق میل‌تان پیش رفته است و حالا می‌خواهید کسب و کار خود را توسعه دهید و سهم بیشتری از بازار را به دست آورید. شما باید بتوانید از شور و اشتیاقی که دارید، علاقه‌لا و هوشمندانه استفاده کنید؛ زیرا در غیر این صورت تمام فرصت‌های‌تان را از دست می‌دهید. خیلی از کارآفرینان با رسیدن به اهداف اولیه، مغرور می‌شوند و از پیشرفت بیشتر باز می‌مانند. شاید بدین خاطر که آنها به قدر کافی بلندپرواز نیستند.

ناباید اجازه دهید هیچ موفقیتی، شما را گرفتار خویشتن دوست‌ی یا قناعت کند. وقتی به نقطه اوجی می‌رسید، موفقیت خود را جشن بگیرید و از آن لذت ببرید. باید یادتان باشد شما منتظر چنین روزی بودید؟ درست است؟ پس دوباره به کارتان ادامه دهید، اهداف بعدی برای خود تعیین کرده و خود را برای پیشرفت آماده کنید. پس زمانی را برای نگاه کردن به دستاوردهای‌تان هدر ندهید. این دقیقا همان کاری است که کسب و کارهای موفق انجام می‌دهند. آنها بعد از هر موفقیت دوباره همان کاری را می‌کنند که قبلا می‌کردند.

عدم سازگاری سبب شکست شما می‌شود

تطبیق و سازگاری مهم‌ترین توصیه‌ای است که بیل گرین به کارآفرینان جوان می‌کند. حتی وقتی از چندین راه کسب درآمد می‌کنید، باز هم باید کسب و کارتان را با تغییرات و موانعی که سر راه‌تان وجود دارد، سازگار کنید. گرین سال‌های قبل شرکتی با نام Crestar Capital راه‌اندازی کرده بود که به عنوان یک کسب و کار تسهیلات سرمایه‌گذاری معرفی می‌شد. طی زمان، این کسب و کار وارد دنیای رقابت شد و مؤسسات زیادی تسهیلات خود را به هزینه بسیار پایین ارائه دادند. گرین برای باقی ماندن در این بازار، باید به سرعت کسب و کار خود را با تغییرات وفق می‌داد. او می‌دانست به جای ناامید شدن یا بیشتر کار کردن، باید به دنبال راه حل هوشمندانه‌ای باشد. او می‌دانست کسب و کارش در حوزه املاک و مستغلات تخصص‌های خوبی دارد و از زیرساخت‌های موردنیاز بهره‌مند است. پس با همان تیم کاری، شرکتی با نام LendingOne در حوزه املاک راه‌اندازی کرد که ریسک‌های کمتری را پیش رو داشت. کارآفرینان باید به فکر تغییرات بازار و صنعت خود باشند و برای قدم بعدی برنامه‌ریزی کنند. اکنون بیشتر کارآفرینان جوان نمی‌دانند چه زمانی باید موضع خود را تغییر دهند و با شرایط جدید منطبق شوند؛ تا وقتی که دیگر برای هر اقدام اصلاحی دیر شده است.

تمام زندگی‌تان را صرف کار کنید

به گفته گرین، کارآفرینان برای دستیابی به موفقیت باید تمام انرژی و وقت خود را به کار اختصاص دهند. او زمانی را به یاد آورد که وقتی کارش را شروع کرد، تمام تلاش خود را برای پیشبرد اهداف کسب و کار به کار گرفته بود. گرین اولین نفری بود که در شرکت حاضر می‌شد و آخرین کسی بود که شرکت را ترک می‌کرد. وقتی از مسافرت یا مأموریت کاری برمی‌گشت، به سرعت به خانه می‌رفت، با خانواده‌اش غذا می‌خورد و دوباره مشغول کار می‌شد. او اشتیاق زیادی برای اجرای ایده‌هایش داشت و شکست از گزینه‌های انتخابی او نبود. وقتی به این درک برسید میان ساعات کاری و ساعات غیر کاری هیچ تفاوتی وجود ندارد، به یک کارآفرین موفق و واقعی تبدیل خواهید شد. منبع: inc/ucan

مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری سمنان خبرداد:

شهرک بزرگ بازیافت سمنان قابلیت استقرار ۱۰۰ انبار ضایعاتی دارد



سمنان -**زیاری** -مدیرعامل سازمان پسماندشهرداری سمنان از قابلیت استقرار ۱۰۰ انبارضایعاتی در شهرک بزرگ بازیافت سمنان خبر داد.
مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند با بیان اینکه شهرک بزرگ بازیافت درشهرسمنان با اعتبار سه میلیارد تومان در زمینی به مساحت ۲۰ هکتار در شش کیلومتری سمنان به بهره برداری رسیده است گفت: این شهرک با تمام امکانات از قبیل آب و برق و گاز و... در بخش های ضایعات کاغذ، آهن آلات و پلاستیک با تمام زیر ساخت های اولیه و قطعه‌بندی‌های مورد نیاز لحاظ شده و ساخت ۱۵ انبار ضایعات آماده که قابلیت استقرار حداقل ۱۰۰ انبار ضایعاتی را دارد.
به گفته مدیرعامل سازمان مدیرت پسماند، طبق آخرین قوانین وضع شده این مشاغل جزء صنوف مزاحم شناخته شده و به دلیل سلامت مردم و تهدید بهداشت عمومی بایستی در فاصله مناسبی از محل سکونت شهروندان قرار گیرند.
حمیدرضا پیوندی با بیان اینکه این طرح با هدف اینکه تا تمامی فروشندگان پسماند خشک که در حاشیه جاده نظامی سمنان مستقر شده اند به این شهرک بازیافت انتقال داده شود اضافه کرد: زمین های اشغال شده به کاربری کشاورزی خود برگردد تا زیباسازی شهری نیز مد نظر قرار گیرد.
وی تصریح کرد: جابجا کردن انبارهای ضایعاتی کار دشوار و زمان بر است که خوشبختانه با آمادگی صنوف مختلف و فرمانداری و دیگر ارگان ها زیر ساختهای اولیه صورت گرفته و در آنجا نگهدیان مستقرشده و زیر نظر سازمان قرار دارد تا دیگر شاهد سرفت ناشییم که سود آن کاملا به نفع شهر خواهد بود.
مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری سمنان، گفت: مدیریت پسماند در سمنان با نصب یک هزار و ۷۲۰ عدد مخزن پسماند تر و جمع آوری زباله ها هرشب توسط ۲۲ خودروی مجهز به سیستم پرس در حال انجام است.

سرپرست شهرداری رشت خبر داد:

انعقاد قرارداد خط کشی محوری به حجم ۶۴۰ کیلومتر در کلیه معابر رشت

رشت - **زینب قلی پور** - علی بهارمست سرپرست شهرداری رشت از انعقاد قرارداد خط کشی محوری به حجم ۶۴۰ کیلومتر در کلیه معابر مناطق پنج گانه رشت خبر داد.
علی بهارمست سرپرست شهرداری رشت با اشاره به خط کشی محوری محدوده مناطق پنج گانه رشت اظهار کرد: خط کشی های طولی در سه شکل گرم، دو جزئی و سرد به شکل مستد و منقطع با توجه به نوع بستر و رده عملکردی معبر در طول سال در سطح شهر انجام می شود.
وی افزود: بزرگراه های خلیج فارس، شهید مدرس، خرمشهر، آستراخان و هم چنین معابر شهیدافتخاری، حافظ، حبیب زاده و... از جمله معابری هستند که خط کشی ممتد کنار میانه وسط و خطوط منقطع مسیر تردد به حجم تقریبی ۳۲۰ کیلومتر از این سرد انجام گرفته که بیش از ۱۲۰ کیلومتر آن در ۴ ماه اخیر اجرا شده است.
بهارمست تصریح کرد: خیابان هایی مانند ولی عصر(عج)، شهید انصاری، امام،نامجو، مطهری، چمران، شریعتی، احسانبخش و... نیز از جمله معابر اصلی هستند که خط کشی محوری در آن ها با رنگ های دوجزبی به حجم تقریبی ۸۱ کیلومتر اجرا شده است.
سرپرست شهرداری رشت خاطر نشان کرد: قرارداد جدیدی با حجم عملیات تقریبی ۶۴۰ کیلومتر و بر اساس آخرین ویرایش مشخصات فنی جهت اجرا با رنگ سرد و دو جزبی در کلیه معابر سطح شهر و بر اساس اولویت نیاز و نوع عملکرد با پیمانکار واجد شرایط منعقد شده است.

فرماندار شهرستان قدس مطرح کرد:

موفقیت ساختار مدیریتی در گرو اطلاع رسانی شفاف

شهرقدس - **خبرنگار فرصت امروز** - فرماندار قدس، در جلسه هماهنگی شورای اطلاع رسانی شهرستان ضمن تأکید بر اطلاع رسانی شفاف و سریع مسائل به مردم گفت: امروزه هر چه ساختار مدیریتی سـر مدار و مبنای اطلاع رسانی مشرف باشد، موفق تر عمل می کند .
به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شورای اسلامی و شهرداری قدس، علی اصغر ناصریخت، در جلسه هماهنگی شورای اطلاع رسانی شهرستان قدس که با حضور مدیر کل روابط عمومی استانداری تهران و مسئولین روابط عمومی ادارات شهرستان در محل فرمانداری برگزار شد، اظهار داشت: همه جانبه نگری شورای اطلاع رسانی نسبت به مسائل شهر نشان حائز اهمیت است. فرماندار قدس با بیان اینکه، جهانی که پیش روی ماست جهان آگاهی و امتناع شهروندان از سیاست ها و برنامه های مسئولین است، افزود: عملکرد مسئولین و مدیران باید از شفافیت لازم برخوردار باشد و باید مسائل و مشکلات را با مردم مطرح کرد .
ناصر یخت، ادامه داد: در همین راستا شورای اطلاع رسانی می تواند نقش به سزایی در رفع مسائل و مشکلات این شهرستان داشته باشد؛ البته باید این شهر را با پیچیدگی های اجتماعی خاص آن مد نظر گرفت و ندغدها و معضلات آن را براساس اولویت مرتفع نمود.

اجرای طرح "ستاره مهربانی" در سطح مدارس استان بوشهر در آستانه نوروز

بوشهر - **خبرنگار فرصت امروز** - در آستانه نوروز طرح "ستاره مهربانی" با همکاری کمیته امداد و آموزش و پرورش برای حمایت از هشت هزار دانش آموز نیازمند در سطح استان بوشهر اجرا می‌شود.
به گزارش سایت خبری کمیته امداد، احمد لطفی، مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر، در نشست با مدیر کل صدا و سیما و مدیر مرکز بوشهر اظهار داشت، یکی از مهمترین مراکزی که به شکل افقایی در راستای توسعه استان تلاش می کند صدا و سیما و مدیر مرکز بوشهر است که سبب شده تمامی فرایندها در تمام نقاط استان پوشش مناسبی داده شود.
وی افزود: نگاه مجموعه صدا و سیما به توانایی‌ها، ظرفیت‌ها، مشکلات و گرفتاری های مردم در کنار خدمات نظام به جامعه استان قابل تحسین است که نمود کلی آن در برنامه‌های کمیته امداد استان دیده می‌شود.
مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر تصریح کرد: فعالیت مشترک‌ی که در طول سال و به شکل فراگیر بین صدا و سیما و کمیته امداد در سطح ملی و استان پیگیری می‌شود، فرهنگ سازی در حوزه انفاق و نوع‌دوستی است.
لطفی بیان کرد: این نوع نگاه سبب شده که مردم بیشتر به مجموعه کمیته امداد توجه و اعتماد کنند و سالانه از یک رشد قابل توجهی در این زمینه برخوردار باشیم.

مدیر کل امور مالیاتی قزوین خبر داد:

پرداخت بالغ بر ۲ هزار و ۲۶۰ میلیارد ریال عوارض مالیات بر ارزش افزوده به شهرداری‌ها و دهیاری‌ها در ده ماهه سال جاری

قزوین - **خبرنگار فرصت امروز** - به گزارش روابط عمومی امور مالیاتی استان قزوین، مصطفی پورامیدی، مدیر کل امورمالیاتی قزوین در دیدار با شهردار شهرهای معلم کلایه، ضیاء آباد، کوهپن، سیدان، رازمیان و خاکمی اظهارداشت: بخش قابل توجهی از بودجه شهرداری‌ها و دهیاریهای استان از طریق مالیات برارزش افزوده تأمین می شود و مطمئنا این مبالغ پرداختی سهم بسزائی در بودجه جاری شهرداری ها دارد که میتواند در بخش عمرانی و تأمین بودجه پروژه های در دست اجرا هزینه شود .
پورامیدی اضافه کرد: از ابتدای سال تا کنون بیش از ۲هزار و ۲۶۰ میلیارد ریال به منظور ارائه خدمات رفاهی و عمرانی به شهرداری و دهیاری های استان پرداخت شده است و این اداره کل نهایت تلاش خود را بکار می گیرد تا عوارض ارزش افزوده به موقع در اختیار شهرداریها قرار گیرد.
مدیر کل امور مالیاتی استان با بیان اینکه اشاعه فرهنگ پرداخت مالیات در جامعه، نیازمند سرمایه‌گذاری و آگاهی بخشی عمومی در خصوص نتایج و آثار مثبت و ملموس آن است، افزود: موضوع گسترش فرهنگ مالیاتی و نهادینه شدن آن در سطح جامعه یکی از مهمترین اهداف و چشم اندازهای سازمان امور مالیاتی است.
اگر مردم بدانند پولی که به عنوان مالیات به دولت می‌پردازند صرف آبادانی کشور و ایجاد امکانات رفاهی برای خودشان می‌شود با میل و رغبت بیشتری مالیات خود را پرداخت می کنند .

برگزاری جلسه سرپرست شهرداری با مدیر پروژه های قرارگاه خاتم در اراک

اراک - **مینور دستمی** - به گزارش اداره ارتباطات و اموربین الملل شهرداری اراک، جلسه مهندس شالی یگ سرپرست شهرداری با مدیر پروژه های قرارگاه خاتم در شهر اراک در راستای تسریع در روند پیشرفت پروژه ها و رفع مسائل مربوطه، پیگیری جهت اجرای کل با قدرت و سرعت هرچه بیشتر پروژه ها تا رسیدن به مرحله بهره برداری ، همچنین پرداخت مطالبات پیمانکار بر گزار شد.

بر خوررداری روستاهای جهانشاهی، دولت آباد علیا و سفلی مسجدسلیمان از راه دسترسی آسفالته

اهواز - **شبنم قجاوند** - رییس اداره راه و شهرسازی شهرستان مسجدسلیمان گفت: بهسازی و روکش آسفالت راه روستاهای جهانشاهی، دولت آباد علیا و دولت آباد سفلی تکمیل و به بهره برداری رسید.
رسول کریمی نژاد با اشاره به تکمیل و بهره برداری آسفالت راههای روستایی این شهرستان بطول ۳۴۰ متر گفت: با توجه به پایین بودن شاخص برخورداری شهرستان در حوزه راههای روستایی آسفالته نیازمند یک جهش بودیم که با پیگیری نماینده شهرستان بهسازاری و روکش آسفالت ۶۵ کیلومتر راه روستایی در وزارتخانه مصوب شده و عملیات اجرایی آن آغاز شد.
وی افزود: عملیات اجرایی این پروژه ها در قالب شش طرح و با اعتبار ۲۰۰ میلیارد ریال آشف شده است.
وی افزود: در حال حاضر شهرستان مسجدسلیمان با ۳۸ درصد برخورداری راه آسفالته روستایی، پایین ترین شاخص را در سطح استان دارا می باشد.

ایران زمین

نشست شورای هماهنگی مدیران مدیریت بحران منطقه جنوبغرب برگزار شد

ایجاد شده در شبکه انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای از سال ۹۵ تا کنون و اقدامات مدیریتی انجام شده گزارشی ارائه کرد.
همچنین مانوری با فرض رخداد صاعقه در شبکه توزیع (قطع خطوط تغذیه کننده مراکز زیر ساختی) و تسری آن به پست فوق توزیع بالا رود اندیشمک به منظور بالا بردن هماهنگی عملیاتی بین واحد های بهره برداری و آفای استان برق منطقه ای، توزیع نیروی برق استان و افزایش استان برگزار و به طور همزمان و زنده از طریق ویدئو کنفرانس مدیریت شد.
در روز دوم این نشست نیز کلاس های توجیهی و آموزشی با هدف کنترل و مدیریت بحران های طبیعی در شرایط مختلف برگزار گردید.



مدیر دفتر مدیریت بحران و پدافند غیرعامل و HSE شرکت برق منطقه ای خوزستان در این نشست، از بحران های طبیعی

نگاه ویژه به هنر صنعت مد و لباس در نمایشگاه مدکس اصفهان

مواد اولیه و طراحان شاهد خواهیم بود.
مدیر نمایشگاههای شرکت نمایشگاههای بین‌المللی استان اصفهان نیز با اشاره به اینکه برای نخستین بار با در استان اقدام به برگزاری نمایشگاه تخصصی در حوزه پوشاک شده است، گفت: پیش از این، پوشاک تحت عنوان فروش بهاره و پالتیزه در محیط نمایشگاه ارائه می‌شد که از کیفیت مناسب و نگاه ویژه‌ای برخوردار نبود.
مجید نایب‌زاده تأکید کرد: به دلیل لزوم وجود به نگاه تخصصی به هنر صنعت مد و لباس، مدکس با نگاهی ویژه و تخصصی برای پیشرفت فعالان حوزه پوشاک به ویژه طراحان لباس تعریف و برگزار می‌شود.
معاون هنری اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان اصفهان نیز درباره برگزاری این نمایشگاه گفت: اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان در نمایشگاه مدکس اقدام به نمایش آثار طراحان لباس به صورت تک اثر خواهد کرد.
علاقemندان به بازدید از این نمایشگاه می‌توانند از ساعت ۱۴ تا ۲۲ روزهای نهم تا یازدهم اسفندماه به محل برپایی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان واقع در پل شهرستان مراجعه کنند.



از سال‌های گذشته اتفاق افتاده و تاکنون گردهمایی‌های خوبی لباس (Modext ۱۳۹۷) طی روزهای نهم تا یازدهم اسفندماه اسمال با رویکرد توسعه و ارائه فرصت‌های خلاقانه در اصفهان برپا می‌شود.
به گزارش اداره رسانه شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان، این نمایشگاه که در فضایی به مساحت ۲۵۰۰ مترمربع برگزار می‌شود، به ارائه توانایی‌ها و پتانسیل‌های طراحان فعالان حوزه مد و لباس می‌پردازد تا هر چه بیشتر هنر خود را در معرض بازدید علاقمندان و عموم مردم قرار دهند.
دبیر علمی هنری نخستین نمایشگاه هنر صنعت مد و لباس اصفهان درباره چگونگی برگزاری این نمایشگاه گفت: در کنار بخش فروش و ارائه آثار طراحان نمایشگاه مدکس اسمال، بخش نمایشی تک اثر با هدف اعلام توانمندی های طراحان لباس اصفهان با حمایت اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان اصفهان برگزار می‌شود.
سید رضا میرمحمدصادقی افزود: فعالیتهای طراحان لباس در اصفهان اسمال به مدد سازمان‌های مربوطه و نهادهای دانشگاهی بسیار پررنگ‌تر



است، وجود مقدس زهرای مرضیه(س) در پیشگاه ذات اقدس متعال و ائمه معصومین(ع) از عظمت و منزلت بی‌بدیلی برخوردار بوده و زندگی در خشان این بانوی بزرگوار، الگویی برای همه انسان‌ها به ویژه زنان مسلمان است.ولادت زهرای اطهر(س) و هفته بزرگداشت مقام زن و روز مادر، فرصت ارزشمندی برای تکریم و تجلیل از مادران و

شهردار فردیس:

زیرساخت های ورزشی برای معلولان در فردیس ایجاد شود

قرار می گیرد، وی با اشاره به کم توجهی ها به قشر معلولین، عنوان کرد: خوشبختانه با ارتقای سطح فرهنگ جامعه، اکنون توجه به این قشر نیز در جامعه حس می شود هرچند بستر مناسب برای ورزش این قشر هنوز فراهم نیست.
غفاری با اعلام اینکه مدال آوری تیم های ورزشی معلولان، سرمایه گذاران را تشویق به سرمایه گذاری روی تیم های ورزشی معلولان می کند، خاطرنشان کرد: ۲ باشگاه در شهر فردیس درحال آماده سازی و راه اندازی است که یکی از آنها سالن چند منظوره مدیریت بحران و دیگری نیز سالن ورزشی است.
شایان ذکر است؛ تیم مج اندازی معلولان شهرداری فردیس در مسابقات قهرمان کشوری در شهر رامسر موفق به کسب مقام اول کشور شده و ۴ ورزشکار از این تیم به تیم ملی مج اندازی معلولان راه یافتند.



برای هیئت مج اندازی معلولین فردیس اقدام می کند، عنوان کرد: با توجه به کمبود فضا ممکن است به زودی امکانات لازم در این راستا فراهم نشود اما ایجاد فضایی برای هیئت مج اندازی معلولین در اولویت

مدیرکل اوقاف قم:

آزادی زندانیان از محل موقوفات جلوه عملی اجرای امینانه نیت واقفان است



خالصانه آنها سبب شده به فکر همنوعانشان باشند و قدم خیری برای کسانی که دچار مشکل شده‌اند بردارند.
وی ادامه داد: کاری که آدمی از سر اخلاص انجام دهد ثواب فراوان و اجر بسیار دارد و خداوند در روز قیامت و در جهان آخرت، بهره فراوانی به خیرین می‌رساند که میزان آن برای ما معلوم نیست.
اسکندری با اشاره به واقفان و نیکاندیشان اموال مادی‌شان را در راه خدا وقف می‌کنند و به کار خیر خود جلودگانی می‌بخشند عنوان کرد: از محل موقوفاتی که با نیت آزادی زندانیان در استان قم وجود دارد و در چهل سالگی

حجت الاسلام پژمان فر:

دستگاه‌های نظارتی برای اخلاالگران اقتصادی ایجاد ناامنی کنند



اخلاالگران اقتصادی ایجاد ناامنی کنند.
وی با انتقاد از نحوه توزیع گوشت قرمز و تشکیل صف‌های طولانی در فروشگاه‌ها و واحدهای

صنفی شهرها، گفت: در حال حاضر وضعیت توزیع گوشت وارداتی به شکلی است که هم موجب ایجاد صف‌های طولانی در معابر و فروشگاه‌های کوچک و بزرگ شده و هم این گوشت توسط برخی افراد سودجو و دلال در بازار آزاد به چند برابر قیمت به مردم یا به رستوران‌ها فروخته می‌شود.
عضو کمیسیون فرهنگی مجلس ادامه داد: مجلس باید به این مسئله ورود کند، اما ورود مجلس نباید متهم به ورود سیاسی شود.
این مسئله به شدت نگران کننده است اما تلاش‌مان را می‌کنیم.
امیدوارم دستگاه‌های اجرایی و نظارتی مسؤول به وظایف خود بهتر از گذشته عمل کنند.

بازاریابی به سبک نانوایی



وحید نثانی

استاد دانشگاه و سخنران مجموعه مباحث مدیریتی و کسب و کار

امروزه کسب و کارهای متوسط و بزرگ، که مجبور به رقابت در محیط به شدت متلاطم و غیرقابل پیش‌بینی هستند، نمی‌توانند بدون فراگیری و پیاده‌سازی اصول و مهارت‌های حرفه‌ای کسب و کار، به بقای بلندمدت خود امیدوار باشند. پایه‌های علمی و به کار بستن عملی آنها، راز موفقیت در بازار مملو از رقیب است. این موضوع، فقط دغدغه کسب و کارهای بزرگ و متوسط نظیر خودروسازها، خرده‌فروشی‌ها و یا ابرشرکت‌های کامپیوتری نیست بلکه حتی به موضوع اصلی کسب و کارهای کوچک و خانگی نیز تبدیل شده است زیرا آنها هم دریافته‌اند که به میزانی که قدرت رقبا و تعداد آنها در حال رشد و تکثیر است، بر تعداد مشتریان اضافه نمی‌شود. پس لازم است تمهیداتی اندیشید تا اگر نمی‌توان بر تعداد مشتریان اضافه کرد، حداقل، آنها را برای خود حفظ کرد. به همین خاطر است که این روزها به راحتی می‌توان این تغییر را در بیشتر رستوران‌ها، میوه‌فروشی‌ها و حتی با کمی اغراق، در میان فالگیران و گل‌فروشان خیابانی هم مشاهده کرد. در این مطلب، به بازاریابی به سبک نانوایی پرداخته می‌شود تا ببینیم که چگونه در یک نانوائی هم، می‌توان مبنای بازاریابی و حتی اصول پیشرفته جذب مشتری را اجرا کرد.

همانگونه که می‌دانیم، محصول یا همان Product، می‌تواند کالا (Goods) یا خدمت (Service) باشد. مثلاً برای بانک، تعمیرگاه یا دانشگاه، محصول، همان خدمتی است که به افراد ارائه می‌گردد و برای یک فروشگاه قطعات خودرو، محصول، کالایی است که عرضه می‌شود، اما در کسب و کار نانوائی، محصول هم می‌تواند کالا باشد و هم خدمت. متأسفانه در بسیاری از نانوائی‌هایی که می‌بینیم (به نمایندگی از دیگر کسب و کارهای کوچک)، کم‌اکان روش‌های سنتی و ارتباط یک طرفه و مونولوگی حاکم است و خبری از تعامل، مشتری‌مداری و بازارگرمی و بازاریابی نیست. آنها فکر می‌کنند که مشتری را با دادن کالای مورد نیازش، راضی به خانه می‌فرستند اما آنهاپی که باهوش‌ترند به خوبی دریافته‌اند که علاوه بر عرضه نان، کیفیت خدمات ارائه شده است که می‌تواند مشتری را خشنود کرده و مجدداً به نانوائی آنها برگرداند (و نه برای نانوائی که برای همه کسب و کارها چنین است). می‌خواهیم ببینیم که در یک نانوائی نسل جدید و دیالوگ‌محور، چگونه فراگیری اصول علمی و حرفه‌ای بازاریابی و فروش، می‌تواند تأثیرات قابل توجهی در افزایش رضایتمندی مشتری و البته درآمدزایی آن داشته باشد.

ابتدا با خدمات شروع می‌کنیم. تجارت، جنگ است و جنگ امروز، جنگ خدمات و ارزش افزوده است و نه کالا (البته نه برای همه جوامع). هر فرد یا کسب و کاری که خدمات بهتری ارائه دهد، به احتمال زیاد، سهم بیشتری از بازار را برای خود خواهد داشت. نانوائی‌های امروزی، می‌توانند طیف متنوعی از خدمات را به مشتریان ارائه دهند.

کالا

در بحث فروش و راهکارهای افزایش آن، اصول و ترفندهای زیادی وجود دارد که از میان آنها، به راحتی می‌توان به دو تکنیک مهم و

حرفه‌ای در نانوائی اشاره کرد: Cross Sell و Up Sell.

Cross Sell : کراس سلینگ به معنای فروش مکمل یا به عبارتی بهتر، فروش محصولات جانبی در کنار محصول اصلی است. برای افزایش فروش خود، نباید یک کالا را به تنهایی فروخت بلکه محصولات یا خدمات جانبی مرتبط با محصول اصلی را نیز می‌توان ارائه داد. مثلاً اگر قرار است که به مشتری خود، لپ‌تاپ بفروشید، فقط آن را نفروشید. در اینجااست که باید هنر فروشندگی خود را نشان دهید. بهتر است پیشنهادهای بیشتری را در اختیار مشتری قرار دهید. می‌توانید به او بگویید که همراه با لپ‌تاپ، یک موس خوب و یا آنتی‌ویروس مناسب نیز تهیه کند. این همان کاری است که صاحبان نانوائی به خوبی انجام می‌دهند. آنها به مشتریان‌شان می‌گویند که نان ساده می‌خواهید یا با کنجد؟ در واقع، در کنار کالای اصلی که همان نان سنگک است، کالای جانبی کنجد را نیز می‌فروشند. اگر قیمت نان ساده، ۱۵۰۰ تومان است، حال با کمی کنجد، آن را ۲۰۰۰ تومان به فروش می‌رسانند. به این ترتیب، هم رضایت مشتری بیشتر می‌شود و هم نانوائی با فروش مقدار ناچیزی کنجد به مبلغ ۵۰۰ تومان! درآمد خود را افزایش می‌دهد. از دیگر موارد کراس سلینگ، فروش نان دورو کنجد، نان با زیره و یا نان سبوس‌دار و همچنین فروش نایلون است. مطمئناً فروش همین اقلام جانبی است که می‌تواند درآمد بیشتری نصیب صاحبان خود کند، اما نباید انصاف را نیز از نظر دور داشت و نایلونی که شاید دانه‌ای ۵۰ تومان بیشتر خریداری نشده است، به قیمت ۵۰۰ تومان و با بیشتر، فروخت.

Up Sell : آپ سلینگ یا «بیش‌فروشی»، تکنیکی است که در آن، فروشنده سعی می‌کند با ترغیب مشتری و تحریک احساسات او، به لایه‌های پنهان نیاز وی دست یافته و با ارائه آفرها و پیشنهادات بهتر، خریدار را اقناع کرده و کالایی گران‌تر را به او معرفی کند. به عنوان مثال، اگر خریداری به شما مراجعه کرد و قصد داشت که لپ‌تاپی با آپشن و امکانات متوسط با قیمتی در حدود ۳ میلیون تومان خرید کند، آیا سریعاً درخواست او را نهایی می‌کنید؟ فروشندگان حرفه‌ای در این زمان، می‌توانند پیشنهادهای بهتری به مشتری بدهند، درست مثل این جمله آشنا: «انتخاب بسیار خوبی کرده‌اید اما به نظر من، اگر یک میلیون تومان بیشتر هزینه کنید، می‌توانید لپ‌تاپی با قدرت و سرعت و ماندگاری بیشتری داشته باشید». این تکنیک، برای فروش کالاهای دیگر نظیر خودرو، خانه و وسایل مصرفی نیز کاربرد فراوانی دارد.

فروشندگان بی‌تفاوت و کم‌تجربه، به دنبال گرفتن سفارش از مشتری‌اند (Order taker) در حالی که فروشندگان باتجربه و متبحر، به دنبال ایجاد سفارش در آنها هستند (Order maker) و این تفاوت تعیین‌کننده‌ای است که موفقیت یا شکست یک کسب و کار را رقم می‌زنند، اما آپ سلینگ در نانوائی چه کاربردی دارد؟ یکی از مصادیق این تکنیک، فروش نان بزرگتر به جای نان کوچک‌تر است. در اینجا، کالای گران‌تر به جای ارزان‌تر پیشنهاد می‌شود.

خدمت

همانطور که اشاره شد، ارائه خدمات مطلوب، در کنار کالای باکیفیت و مرغوب، می‌تواند ضامن موفقیت فروش بیشتر باشد، اما به جرات می‌توان گفت که شاید سرویس‌دهی و خدمات مناسب، تأثیر بیشتری

از ارائه خود کالا داشته باشد. صاحبان کسب و کار، مدیران بازاریابی و سرپرستان فروش، رقابت را در رضایت مشتری از خدمات‌دهی خود می‌دانند و تلاش می‌کنند تا جنگ رقابت را در لایه‌های خدمت به سود خود پایان دهند و نه در سطح کالا. در تصویر ۱-۱، لایه‌ها و سطوح یک محصول نشان داده شده است.

ابتدایی‌ترین سطح محصول، لایه اول یا همان سطح فنی یا هسته‌ای است. این لایه، به وظیفه کارکردی و ماهیت اصلی محصول اشاره دارد. به طور مثال، اگر شما فروشنده یا بازاریاب تلویزیون هستید، لایه اول محصول شما، بار فنی و وظیفه اصلی تلویزیون که همان «تمای‌ش» است می‌باشد، بنابراین شما نمی‌توانید در این سطح باقی بمانید و به مشتریان خود بگویید «تلویزیون ما، می‌تواند فیلم نمایش بدهد!» چون این، حداقل کاری است که کالای شما باید انجام بدهد و نمی‌توانید توقع داشته باشید که به خاطر این امکان، مشتریان، کالای شما را بخرند. این سطح، در واقع ماهیت ذاتی و علت وجودی محصول شماست و بدون آن، اصلاً محصولی وجود ندارد.

لایه دوم مربوط به ویژگی‌ها و مختصات کالای شماست. در این سطح مواردی همچون بسته‌بندی، ابعاد و اندازه، قیمت، نام تجاری و ... مطرح می‌شود. مثلاً در بازاریابی خود می‌توانید بگویید که تلویزیون شما، در طرح‌ها، سایزها و قیمت‌های متفاوتی عرضه می‌شود. هرچند این آپشن‌ها، ممکن است کمک قابل توجهی به افزایش فروش شما بکنند، اما کافی نیست، به خصوص اینکه، دیگر تولیدکنندگان و رقبای شما در این صنعت نیز ممکن است همین آپشن‌ها و شاید هم بیشتر از شما به مشتریان ارائه دهند، اما مهمترین سطح محصول، لایه سوم یا سطح جانبی است که امروزه، اهمیت فراوانی پیدا کرده است. این لایه عمدتاً به خدمات ارائه‌شده می‌پردازد و می‌تواند شامل مواردی نظیر؛ خدمات (قبل، حین و پس از فروش)، تضمین و گارانتی محصول، زمان تحویل، اقلام تبلیغاتی، امکانات آسایشی مشتری و ... باشد. در این منطقه است که رقابت به اوج خود می‌رسد.

با این تفاسیر، چه خدماتی می‌تواند در یک نانوائی به مشتریان ارائه شود؟ و آیا لازم است که به همه مشتریان، یک یا چند خدمت مشابه ارائه داد؟ یکی از اصول مهم بازاریابی، اصل «شخصی‌سازی خدمت» است. این اصل به ما می‌گوید که باید به تمام افراد، به یک چشم نگاه کرد. بعضی اوقات، زیبایی در تفاوت‌هاست. درست است که برخی خدمات، جنبه عمومی و همگانی دارد، اما همه خدمات به این شکل نیستند و لازم است تا متناسب با شرایط هر مشتری و اقتضات محیطی او رفتار کرد. مسلماً نمی‌توان خدمتی را که به یک مشتری جوان یا پولدار ارائه داده‌ایم به یک مشتری مسن و یا کم‌درآمد هم ارائه دهیم.

در نانوائی مورد بررسی ما هم داستان به همین‌گونه است. شاید یکی از معمول‌ترین و جدیدترین خدمات، امکان استفاده از دستگاه کارت‌خوان در پیشخوان نانوائی باشد. این خدمت، که کاملاً جنبه همگانی دارد، تأثیر زیادی در افزایش رضایتمندی مشتری ایجاد کرده است. دستگاه نوبت‌دهی نیز خدمت دیگری است که می‌تواند رضایت مشتریان و جلوگیری از ازدحام آنها در محل نانوائی را به دنبال داشته باشد. تنوع نان نیز خدمت دیگری است که پای مشتریان بیشتری را به نانوائی مورد نظر ما باز خواهد کرد. (مانند نانوائی‌های All in One که نان‌های مختلف سنگک، بربری، فافتون و ... را در یک محل به

مشتری ارائه می‌دهند). صحبت گرم و احوالپرسی با مشتری، مبلمان و صندلی مناسب، سیستم تهویه مطبوع هوا، فعالیت شبانه‌روزی یا ۲۴ ساعته و ... از دیگر خدمات عمومی یک نانوائی است که می‌تواند موقعیت آن را تثبیت و ارتقا دهد.

اما برخی از خدمات نیز می‌تواند جنبه اختصاصی و شخصی داشته باشد. مثلاً ممکن است یک نانوائی با توجه به موقعیت مکانی خود، تشخیص داده باشد که اکثر مشتریان‌ش، خانم‌های خانه‌دار هستند. اینجااست که صاحب نانوائی می‌تواند در کنار پیشخوان مغازه، قفسه‌ای از محصولات آشپزی مانند زعفران، گیاهان دارویی، عرقیات و حتی کتاب‌های آشپزی و وسایل استحمام قرار دهد و یا اینکه اگر به این نتیجه رسید که اکثریت مشتریان نانوائی، قشر جوان و یا تحصیلکرده است، می‌تواند قفسه‌ای از کتاب‌های متنوع را به عنوان یک خدمت، برای استفاده از وقت، در محل مناسب تعبیه کند.

برخی نانوائی‌ها نیز متوجه شده‌اند که بیشتر مشتریان آنها را خانواده‌های شاغلی تشکیل می‌دهد که زمان زیادی برای بیرون آمدن و تهیه نان در اختیار ندارند. پس خدمت یگانه‌ای که این نانوائی‌های هوشیار می‌توانند به مشتریان خود ارائه بدهند، ارسال نان تازه و گرم با پیک به منازل آنهاست. به همین ترتیب، استفاده از تلویزیون در نانوائی برای مشتریانی که برنامه خاصی را دنبال می‌کنند، استقرار سیستم وای فای برای نسل جوان‌تر، نان پرشته و پخت سفارشی (مثل تغییر شکل نان بربری از کشیده به دایره) برای آنهاپی که ذائقه متفاوتی دارند و ... می‌تواند خدمات دیگری باشد که یک نانوائی با برنامه، برای مشتریان هدف خود در نظر گرفته است. فقط کافی است که به زمان، سلیقه و سبک زندگی افراد، آگاه بوده و آن را مدیریت کرد.

نتیجه‌گیری- اصول بازاریابی و تکنیک‌های علمی و آکادمیک قرار نیست که فقط و فقط توسط شرکت‌ها و کسب و کارهای بزرگ و متوسط به‌کارگیری شود. در مثال نانوائی، به خوبی دریافتیم که یک کسب و کار محلی و حتی خانگی در سطح نانوائی معمولی نیز می‌تواند با فراگیری (دانش) و پیاده‌سازی (هنر و مهارت) مبانی علمی کسب و کار، گام‌های بسیار بزرگی در جهت تثبیت و رشد موقعیت خود در بازار و کسب درآمد بیشتر از طریق ایجاد ارزش افزوده در محصول بردارد. مردم برخلاف گذشته، توقعات‌شان افزایش یافته و حق انتخاب‌های زیادی یافته‌اند و بازار نیز مملو از رقبای آماده و فرصت‌طلب شده است که در صورت کوتاهی و لغزش شما، به سختی تنبیه‌تان می‌کند. بنابراین در این زمان، معمولی عمل کردن و بی‌تفاوت بودن به خواسته‌های متنوع مشتریان، آثار زیانباری خواهد داشت و به همین دلیل می‌طلبید که منحصر به‌فرد بوده و از جماعت همرنگ و غیرخلاق، فاصله گرفت.

از طرفی، یاد گرفتیم که در کنار محصول، می‌توان خدمات متفاوتی نیز ارائه داد که علاوه بر ایجاد ارزش افزوده و درآمدزایی بیشتر، رضایت مصرف‌کننده را هم در پی داشته باشد و نکته آخر هم اینکه هیچ‌گاه، یک خدمت را نباید به همه مشتریان به یک شکل عرضه کرد. هر شخص، یک خدمت و این همان اصل مهم شخصی‌سازی خدمت است.

این میحت را با این سوال به پایان می‌برم: آیا در کسب و کارهای دیگر نیز نمی‌توان الگوی نانوائی را پیاده و توسعه داد؟

کار آفرینان بزرگ با داشتن چه سلاحی به موفقیت رسیده‌اند؟



روز بعد با لیخند به سرکار می‌آیید و بهترین عملکرد را از خود نشان می‌دهید؟ قطعاً نه! بدون شک به سراغ کار دیگری می‌روید و بی‌انگیزه وظایف‌تان را انجام می‌دهید. باید با کارمندان خود به گونه‌ای رفتار کنید که انگار آنها باعث شدند به این جایگاه برسید. هر کسب و کاری با افراد ضعیف خود سنجیده می‌شود نه افراد با استعداد مشغول فعالیت. تاکنون چند بار با سرویس خدمات مشتری یک شرکت تماس گرفته و بسا خود فکر کرده‌اید آیا مدیر شرکت آدم خوبی است؟ قطعاً این کار را نمی‌کنید. من خیلی با سیمون سینک موافق نیستم؛ (نویسنده، سخنران انگیزشی و مشاور بازاریابی) اما او درک خوبی از رابطه کارمند و کارفرما دارد. برای موفق شدن باید به تیم‌تان احترام بگذارید و به آنها عشق بورزید.

منبع: Forbes/ucan

خصوصیاتی برای برتری بر رقبای مناسب است. همین مسئله سبب شد تا ما پیشرو بنامیم. ما گام مؤثری برمی‌داریم و پلاکین‌های خود را به صورت رایگان در اختیار کارمندان‌مان قرار می‌دهیم تا در وبلاگ‌های شخصی‌شان استفاده کنند. ما می‌خواهیم محصولات‌مان را بشناسانیم، از آنها آگاهی یافته تا در دستیابی به ایده‌های جدید برای ارتقای آنها به ما یاری برسانند. سپس برخی از این ایده‌ها را اجرا می‌کنیم و به عنوان ویژگی جدید به محصولات‌مان اضافه می‌کنیم.

برخورد عالی با کارمندان

علی مهوان از Sharebert

تعداد معدودی از افراد از اهمیت برخورد عالی بسا کارکنان مطلع هستند. اگر فکر کنید دیگران به دنبال جا به جایی شما هستند و کنترلی روی دریافت حقوق ماه بعد خود ندارند، آیا باز هم صبح

با دیدگاه متنوعی می‌بینم و گاهی به راه حل‌های خاصی درباره آنها می‌رسم.

ریسک‌پذیری بالا

باروچ لایونسکی از Rank secure

من زمان زیادی را هر روز تلف می‌کنم که نتیجه چندانی برایم به بار نمی‌آورد. وقوع این اتفاقات غیرممکن است اما با توجه به مهم و سودمند بودن‌شان فکر در این باره در زمان مواجه‌شدن با موقعیت‌های مرگ و زندگی، در بیشتر مواقع هیچ آسیبی به ما نمی‌رساند. طی روز همه چیز در حال پیش رفتن است، ما مرکب اشتباهاتی می‌شویم و به سرعت آنها را حل می‌کنیم. ترس و دست به کار نشدن، مانع پیشرفت ماست. اگر در این شرایط ترسو و مضطرب هستیم، باید بدانید همیشه قادر به پیدا کردن دلیلی برای انجام ندادن کارهایی هستید که به انجام آنها نیاز دارید.

سابقه غیر کار آفرینانه

پگی شل از Creative Alignments

من به طور تصادفی در مسیر کارآفرینی قرار گرفتم. قبل از اینکه به یک فرد حرفه‌ای در دنیای کسب و کار تبدیل شوم، یک آدم اجتماعی بودم. این خصوصیت به سلاح مخفی من تبدیل شد. من به سادگی دریافتم مرکب اشتباهات دیگر صاحبان کسب و کار، چون مهندسی بیش از حد یا تثبیت افراطی در پایان کار نمی‌شوم. توانایی من به عنوان فرد اجتماعی و غیر کارآفرین با اعضای تیمم هم‌راستا شده و این مسئله سبب می‌شود من فکر نکنم جواب هر سؤالی را می‌دانم و همچنین سبب می‌شود به راه‌ها یا نتایج به خصوصی وابسته نباشم.

شوق مداوم برای یادگیری

ادلایدا دیاز از Roa, Nomo FOMO

من همیشه به دنبال یادگیری هستم. تقویم روزانه من زمان‌بندی شده و من در روزهای شنبه تنها مطالعه می‌کنم. میزان اطلاعات شما درباره رهبری، کسب و کار یا هر موضوع دیگری چندان اهمیت ندارد؛ چراکه دنیا در حال تغییر است و همواره ایده‌ها و نظریات جدیدی مطرح می‌شود. برای اینکه پیشرو باشید باید به‌طور مداوم ذهن‌تان را تغذیه کنید. به دنبال مربیان شایسته‌ای باشید، درخواست کمک دهید، کتاب بخوانید، پادکست گوش دهید و همواره برای عملی کردن آموخته‌های خود آماده باشید. در هر شرایطی به دنبال یادگیری باشید و با شوقی همیشگی به کسب اطلاعات ادامه دهید.

دوی استقامت

کریستین مارگت از LLC

به عنوان صاحب چند کسب و کار مختلف، به راحتی دچار استرس می‌شوم. برای رفع این حالت و داشتن خلق و خوی بهتر به دوی ۹۰ دقیقه‌ای استقامت روی آوردم و این کار را برای دو تا سه مرتبه در هر هفته انجام می‌دهم. دوی استقامت به من کمک کرد به راحتی مشکلاتم را حل کنم و استرس را در سطحی قابل کنترل قرار دهم.

مشتری خود بودن

سید بلخی از OptinMonster

رمز موفقیت من در دنیای کارآفرینی، مشتری خودم بودن در کسب و کارهایم است. به دلیل اینکه ما از پلاگین‌های مختلفی استفاده می‌کنیم که در وب‌سایت‌ها قرار داده‌ام می‌توانیم در باییم تغییر چه

کارآفرینان موفق با داشتن خصایص و ویژگی‌های اساسی به پیشرفت رسیده‌اند. در واقع این خصوصیات سلاح مخفی آنها به حساب می‌آید. اگر از کارآفرینان موفق سؤال کنید راز موفقیت شما چیست؟ پاسخ‌های متفاوتی به شما می‌دهند. در ادامه با ما همراه باشید تا اصلی‌ترین عامل موفقیت کارآفرینان بزرگ را معرفی کنیم. عده‌ای از کارآفرینان می‌گویند روی توانایی‌های فنی و دانش اختصاصی تکیه دارند و برخی دیگر شوخ‌طبعی و مثبت‌اندیشی را عامل موفقیت خود می‌دانند.

سازمان کارآفرینان جوان (YEC)، از ۴۰ کارآفرین جوان و موفق تشکیل شده است. این سازمان از ۱۱ نفر از اعضای خود درباره سلاح مخفی آنها به عنوان یک کارآفرین موفق سؤال کرده است. شاید این سلاح مخفی، یک خصوصیت شخصیتی، طرز تفکر خاص یا یک رفتار ویژه باشد. در هر صورت، دلیل موفقیت کارآفرینان موفق در دنیای کسب و کار است.

بهرمندی از مهارت‌های شهودی

راد احمد از LawTrades

استارت‌آپ‌های موفق با توسعه یک نظریه و اجرای آن با بهرمندی از شهود و فناوری‌های موجود، قدرت حل مشکلات بزرگ را دارند. اگر شما باور داشته باشید، اصلی‌ترین کاری که به عنوان یک مدیر غیرفنی از دست‌تان برمی‌آید این است که به طور مداوم درک عمیق به نیازها و عادت‌های مخاطبین را توسعه دهید. بسا افراد حرف بزیند. تصورات آنها را پیش‌بینی کنید، سعی کنید بفهمید چطور فکر می‌کنند و چه چیزی را باور دارند. این کار را به قدر کافی انجام دهید، بدین ترتیب قادر خواهید بود بینشی فوق‌العاده در یافتن مسیر موفقیت پیدا کنید.

داشتن حس کنج‌کاوی

آلیشا ناوورا از ۲ Hounds Design

قبل از شروع هر کاری از خودم سه سؤال می‌پرسم: چرا، چطور و چه چیزی؟

یک مشتری یا کارمند می‌تواند از جمله ساده‌ای استفاده کند اما آیا مفهومی در پشت این جمله است؟ من شانس خود را امتحان می‌کنم و می‌پرسم: چه اتفاقی می‌افتد اگر... اگر هیچ فایده‌ای به دست نیامد، به آرامی چند قدم به عقب بردارید. سؤالات بیشتری بپرسید و تلاش خود را بکنید. سعی دوباره، کلید موفقیت شماس، اما بیشتر از اینکه موفق شوم، شکست می‌خورم اما از این طریق یاد می‌گیرم چه چیزی اشتباه است و دیگر آن را تکرار نمی‌کنم.

آمادگی برای تغییر

بث دواین از Main & Rose

من متوجه شدم لازمه موفقیت یک کارآفرین، هوش بالای او نیست. قطعاً دلیل آن پول، شهرت یا داشتن بهترین تیم‌ها هم نیست. کارآفرینان موفق کسانی هستند که توانایی سازگاری با غیرمنتظره‌ترین تغییرات را دارند. ادامه دادن در مسیر غیرقابل پیش‌بینی و کار کردن با افرادی که با هر اتفاقی، رنگ تازه‌ای به خود می‌گیرند بهترین مهارت کارآفرینان موفق است. اگر بدانید با هر اتفاقی چطور باید تغییر جهت بدهید، و خود را با تغییرات سازگار کنید، تفکر و تیم خود را با تکنولوژی، بازار و دیگر موارد همگام کنید، بدون شک موفقیت در انتظاراتان خواهد بود.

شناخت کامل از خود

داراه بروستین از Network Under ۴۰

معمولاً کارآفرینان جوان در هنگام راه‌اندازی یک کسب و کار خود را از یاد می‌برند. مسئله این است وقتی در بهترین حالت خود نباشید، کار و فعالیت شما تحت تأثیر قرار می‌گیرد. من هر چقدر وقت بیشتری برای یادگیری و پیشرفت، یافتن زمان برای مدیتیشن و سکوت و صرف دور شدن از کار کردم، مسیرهای بیشتری در مقابلم ظاهر شدند. علاوه بر آن، این کارها سبب می‌شود تصویر روشن‌تری از خود پیدا کنید که به برقراری ارتباط بهتر با تیم، مشتریان و شرکا کمک می‌کند.

داشتن دیدگاه و ذهنیت متفاوت

سینتیا جانسون از Bell & Ivy

من به عنوان یک کارآفرین خانم، خصوصیات زیادی را به محل کار آوردم. این مسئله از طریق شهود و ارتباط احساسی سبب درک بهتر من در مواجهه با شرایط مختلف کاری شد. من دانش‌های متنوعی دارم که در زندگی‌ام به دست آمده است. معمولاً کارآفرینان مرد تجربه‌ای در این باره ندارند و من از این موضوع برای موفقیت خود استفاده کردم. دلیل موفقیت من این است که شرایط و مشکلات را

آگهی مزایده اموال غیرمنقول

حسب پرونده کلاسه ۹۷۰۳۵۴ اجرای حکم مدنی دادگستری مسال به موجب دادنامه شماره ۱۰۱۵۲۴/۹۷۰۹۹۷/۱۳۹۷۰۹۲۹ صادره از شعبه اول دادگاه حقوقی مسال دعوی ختم بهاره گالستانی به‌طرفیت آقای حامد جودنده دایربر دستورفروش مال مشاع وتقسیم بهای حاصله بین ملکین مشاع که در همین راستا دستگاه آراژتمان به شرح ذیل به حیطه توقیف در آمده وتوسط کارشناسان رسمی دادگستری ارزیابی وتوصیف اجمالی گردیده است؛آراژتمان مذکور بصورت مسکونی به مساحت۷/۵۵متر مربع باقسمتی بر هسال ساخت مشتملبر هال و پذیرایی ودو اتاق خواب با آشپز خله این با کلینت ام دی اف بصورت تک پوش سرامیک دارای امتیاز آب برق و گاز مستقل واقع در مسال خیابان معلم خیابان توحیدکوجه صا۳ساختمان بهروز طبقه سوم جنوبی واحده۵،شماره پلاک ثبتی ۴۲۲۰ فرعی از ۷۷ اصلی قطعه ۹ تفکیکی مفروز ومجزی از ۱۳۵۲ فرعی از اصلی بخش ۲۶ گیلان که با توجه به موقعیت مکانی و کیفیت و کمیت بنا به قیمت کل آن ۵۰۰۰۰/۱۶۶۶/۵۰۰ریال برلر شده است . بنابراین مقرر شده ملک موصوف از طریق مزایده حضوری در روز سه شنبه مورخه ۱۳۹۷/۱۷/۲۱ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری مسال بفروش برسد. مزایده از قیمت پایه کارشناسی شروع به کسی که بالاترین قیمت را پیشنهاد کند فروخته می گردد شخص خریدل ۱۰ درصد بهای مزایده را باید فی المجلس پرداخت و مابقی را تا یک ماه از تاریخ مزایده پرداخت نماید در غیر اینصورت ۱۰ درصد اولیه پس از کسر هزینه ایا اجرائی به نفع دولت ضبط و مزایده تعدید می گردد و کسانی هم که مالیند در مزایده شرکت کنند تا روز ۵ تا قبل از برگزاری مزایده در دفتر اجرا حاضر تا مقدمات بازپردی فراهم آید . تاریخ انتشار۱۳۹۷/۱۲/۱۴ مهرجوی – مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری مسال

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

برابراری شماره ۱۰۰۲۸۹۷/۳۰۹۰۰۱۳۹۷۶۰۲۰ مورخ ۹۷/۱۱/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین موضوع پرونده کلاسه ۱۹۰/۱۰۰۰۱۹۰/۹۷۰۹۰۰۱۴۴/۱۳۹۷۱ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خاتم ساز جعفری فرزند غفار به شماره شناسنامه ۱۰۲۸۵۳ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین بمساحت ۴۳۵۰ مترمربع پلاک ۳۵ اصلی واقع در قریه اشنتسان بخش چهارده قزوین محرز گردیده 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 طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول: ۱۳۹۷/۱۲/۸ تاریخ انتشاردوم: ۱۳۹۷/۱۲/۲۵

حسن غلامحسینی- رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۱ قزوین -۱۱۷/۱۱۷ الف

آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۴۳۲۴/۳۰۱۲۲۰۰۱۳۹۷۶۰۳۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۱۰ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک رباطکریم برحسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مبنی بر تأکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی زهرا شهبازی خاکی فرزند حسین به شماره‌شناسنامه ۱۰۱۳۵۹/۳۳۱۰ صادره از هرسین نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۶۱/۴۵ متر مربع مفروز و مجزی شده قسمتی از پلاک فرعی مفروز از قطعه - تفکیکی از ۱۰۲ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی احمد افشار محرز گردیده، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی‌که شخصی یا اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایند تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موزکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشارنوبت اول: ۱۳۹۷/۱۱/۲۲ تاریخ انتشار دومین آگهی: ۹۷/۱۲/۸

رئیس اداره ثبت اسناد و ا ملاک رباط کریم- ابو الفضل محمدحسینی

۳۷۹

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضامنین

وقت رسیدگی: ۹۸/۱/۲۸ ساعت ۹ خواهان: محمد رحیمی خوانده: ناصر عسگری حلیل خواسته: مطالبه طلب خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه شورای اول رباط کریم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول‌المكان بودن خواننده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۲ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالتنشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضامنین را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور به هم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفتر شعبه اول شورای حل اختلاف رباط کریم

۵۳۳

آگهی ابلاغ دادخواست وقت رسیدگی

خواهان خاتم شرف ناز رضانی فرزند عسقلنی دادخواستی به طرفیت بهروز میرزازاده واه زافرد به خواسته مطالبه وجه تقدیم شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان نموده که به شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان نموده که به کلاسه ۶۹۲/۲/۹۷ ثبت شده و برای روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۱/۲۱ ساعت ۱۵:۱۵ وقت رسیدگی تعیین گردیده و چون نامبرده مجهول‌المكان اعلام شده لذا بر حسب تقاضای خواهان و دستور شورا و مستندا به ماده ۷۳ از قنون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی مراتب فوق یک نوبت در یکی از جراید کثیرالتنشار درج و ضمنا تا قبل از طول وقت رسیدگی می‌تواند به دبیرخانه شورا مراجعه و با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضامنین ادرس سکونت خود را اعلام نماید در صورت عدم حضور شورا مطابق مقررات تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد نمود.

شعبه ۲ مجتمع شماره ۱ شهرستان بهارستان

۵۱۴

آگهی مزایده نوبت اول فروش اموال منقول

به شرح کلاسه پرونده ۹۷۰۴۴۵ اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهرستان تاکستان به موجب اجرائیه صادره از این دادگاه محکوم علیه آقای محسن طاهرخانی فرزند داود محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۶۱.۵۰۰.۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۵۰۰.۸۷.۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و هزینه تاخیر تادیه در حق محکوم له آقای بهمن رحمنی فرزند حسین نظر به اینکه محکوم به توسط محکوم علیه در حق محکوم له کارسازی نگردیده است و با استناد به توقیف یک خط تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۳۸۲۵۸۵۰ متعلق به محکوم علیه در راستای ایفای محکوم به و با توجه به ارزیابی کارشناسی به قیمت معادل ۶۸/۶۱ متر مربع از پلاک ۲۵۸ فرعی از ۵۳۵۶ اصلی واقع در بخش یک ساعت الی ۱۲ از مآخذ کارشناسی به فروش می‌رسد که هر کس بالاترین قیمت از مآخذ کارشناسی را اعلام نماید برنده مزایده شناخته شده و فی المجلس باید ۱۰ درصد پیشنهادی را نزد صندوق سپرده دادگستری تودیع و مابقی را ظرف دو هفته تا نسبت به انتقال سند به نام خریدار اقدام شود لازم به ذکر است در صورت انصراف خریدار ۱۰ درصد مذکور به نفع دولت ضبط خواهد شد طرفین نیز می‌توانند در مزایده شرکت نمایند محل مزایده نیز دفتر اجرای احکام مدنی تاکستان خواهد بود.

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی شهرستان تاکستان

۵۱۷

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

برابررای شماره ۳۴۵/۹۷/۱۰/۱۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه دو زنجان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمدمهران فرزند ابوالفضل به شماره شناسنامه ۱۲۰۵ صادره از زنجان در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۶۸/۶۱ متر مربع از طریق دادخواست رسمی شماره ۵۳۵۶ اصلی واقع در بخش یک زنجان خریداری از مالک رسمی آقای حمزه علی قورچاخللو محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی‌که اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسیدیه ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول: ۹۷/۱۲/۸تاریخ انتشارنوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۵

ابراهیم اکبری رئیس ثبت اسناد و املاک

۵۲۷

۳۸ سال پیش اپل چهارشنبه سیاه را تجربه کرد

۳۸ سال پیش در چنین روزی (یعنی در تاریخ ۲۵ فوریه ۱۹۸۱ میلادی) بنابر دستور مایکل اسکات، مدیرعامل اپل جمع کثیری از کارکنان این شرکت اخراج شدند و در ادامه جشنی به همین مناسبت ترتیب داده شد. بدین شکل اپل چهارشنبه سیاه را تجربه کرد. به گزارش دیجیاتو، اسکات در این مراسم به حاضران چنین گفت: «همیشه می‌گفتم هر وقت دیگر مدیرعاملی اپل برایم جذاب نبود کارم را ترک می‌کنم، اما حالا نظرم عوض شده. تصمیم گرفته‌ام هر وقت دیگر این کار برایم جذابیت نداشت صرفا آدم‌ها را اخراج کنم تا دوباره این جذابیت باز گردد.» از نظر بسیاری از کارکنان اپل ۲۵ فوریه بدترین روز در تاریخ اپل بود و اولین نشانه‌ها از حذف‌شدن فرهنگ جالب استارت‌آپی در روزهای نخست راه‌اندازی اپسل. در آن زمان اپل رشدی سریع را تجربه می‌کرد و تصور اسکات این بود که با حدود ۲ هزار نیرو، اپل صرفا بیش از اندازه رشد کرده و بزرگ شده و به همین خاطر نظارت کافی روی استخدام‌ها صورت نگرفته. به همین خاطر اسکات از مدیران همه بخش‌ها درخواست کرد تا فهرستی از کارکنانی که امکان اخراج‌شان وجود داشت، در اختیارشان قرار دهد. او در ادامه یادداشتی از این اسامی تهیه کرد و ۴۰ نفر نهایی برای اخراج را مشخص کرد. اسکات برخلاف آداب و رسوم اداری رآسا اقدام به اخراج این افراد کرد و اینگونه شد که چهارشنبه سیاه در تاریخ اپل رقم خورد. اسندی هرترفیلد از برنامه‌نویسان اپسل در آن دوران اینطور می‌نویسد: «اخراج نیروها در شرکت‌ها عموما زمانی رخ می‌دهند که اوضاع بد می‌شود. چهارشنبه سیاه یکی از معدود اخراج‌های دسته‌جمعی بود که در دوران اوج اپل اتفاق افتاد. فروش محصولات اپل در آن زمان دو برابر شده بود و به همین خاطر این اتفاق اندکی عجیب به نظر می‌رسید.» در پایان این روز اسکات کارکنان باقی مانده اپل را کنار هم جمع کرد و برای آنکه جو به وجود آمده را تغییر دهد، جوک‌هایی درباره اخراج کارکنان گفت. او مدعی شد که این اخراج‌ها تا زمانی ادامه پیدا خواهد کرد که کمپانی کوپرتینویی به محلی برای خوش‌گذرانی تبدیل شود. با این وجود روند اخراج کارکنان باز هم ادامه پیدا کرد. بروس توگنازینی که در آن زمان یکی از طراحان رابط کاربری اپل به شمار می‌رفت، می‌گوید: «در همین حال مدیران بین افراد می‌گشتند و روی شانه افراد ضربه می‌زدند چرا که هنوز روند اخراج دسته جمعی کارکنان تمام نشده بود. افراد زیادی به صورت تکت‌اک از گاراژ به بیرون برده می‌شدند و به آنها گفته می‌شد که دیگر شغلی ندارند. آن دوران بدترین روز‌گاری بود که به چشم می‌دیدم. اگر شما در شغل‌های رده پایین مشغول به کار بودید هم احتمالا اخراج می‌شدید چون رئیس شما هم اخراج شده بود. همه کارکنان تصور می‌کردند که دیگر به درد هیچ کاری نمی‌خورند.»

عواقب بعدی چهارشنبه سیاه این بود که تعدادی از کارمندان اپل سعی کردند که اتحادیه‌ای با نام اتحادیه حرفه‌ای کمپیوتر به راه بیندازند اما اولین جلسه آنها کلا برگزار نشد. در واقع وقایع رخ‌داده موجب شد که کم‌کم از یک استارت‌آپ نفریخی و جالب تغییر شکل دهد و به یک کمپانی جدید با بی‌رحمی تمام بدل شود. به عبارت دیگر، در این زمان اپل داشت بزرگ می‌شد. استیو ووزنیاک در حال خروج از اپل بود. استیو جابز هم موهایش را کوتاه کرده بود و مثل تاجر‌ها لباس می‌پوشید. در نهایت این روند به پایان کار مایک اسکات به عنوان مدیرعامل اپل منتهی شد. تمامی این اخراج‌ها چنان حس بدی میان کارکنان ایجاد کرد که مایک مارکولا، سمت دوست خود اسکات را تغییر داد و او نایب‌رئیس اپل لقب گرفت. مارکولا شخصا مجبور شد دوباره به اپل بازگردد تا تنش‌های موجود را کنترل کرده و آرامش را به اپل برگرداند. اسکات نیز پس از این اتفاق فقط چند ماه در اپل دوام آورد.

مدرسه مدیریت

اهمیت اعتماد به نفس در فروش محصولات گران‌قیمت

محصولات گران‌قیمت یا لوکس، سود زیادی را عاید فروشندگان می‌کنند. معمولا سودی که از فروش چندین اقدام ارزان‌قیمت به دست می‌آید با سودی که از فروش یک کالای گران‌قیمت کسب می‌شود برابری می‌کند. به همین دلیل، فروش این محصولات با اینکه مشتریان کمی برای آنها وجود دارد، ولی می‌تواند جریان سود کم شما در کالاهای ارزان‌قیمت باشد. به همین دلیل، فروش این محصولات از اهمیت خاصی برخوردار است. بسیاری از فروشندگان ممکن است اعتماد به نفس کافی برای فروش این محصولات را نداشته باشند. در حالی که داشتن اعتماد به نفس کافی برای موفقیت در فروش این محصولات بسیار ضروری و با اهمیت است. در این مقاله به شما پیشنهادهایی می‌دهیم تا بتوانید با اعتماد به نفس کافی به فروش این محصولات بپردازید.

۱- توجه خاص به مشتریان بالقوه

باید نوع نگاه خود را عوض کنید. حتماً تمامی افرادی که اکنون جزو مشتریان شما هستند، نمی‌توانند مشتریان کالاهای لوکس و گران‌قیمت شما باشند. سعی کنید در مشتری‌یابی برای این محصولات، پا را از دایره مشتریان خود فراتر ببرید و در میان افرادی که می‌توانند به صورت بالقوه جزو مشتریان شما باشند به دنبال مشتری بگردید.

۲- نگرش‌تان را تغییر دهید

بسیاری از فروشندگان فکر می‌کنند مشتریان معمولی آنها هرگز دست در جیب خود نمی‌کنند تا کالای گران‌قیمتی را خرید کنند. در حالی که واقعیت این است که هر فردی هر از گاهی تمایل دارد تا کالای لوکس یا گران‌قیمتی برای خودش بخرد. پس شما نباید با طرز فکر خودتان مانع ایجاد کنید و به دنبال فروش این محصولات در میان مشتریان معمولی با توان مالی متوسط یا پایین نگردید. کافی است نگرش خود را تغییر دهید تا مشتریان خود را از هر قشری از دست ندهید. یافتن مشتری برای کالاهای گران‌قیمت در میان مشتریان معمولی، خود یکی از عواملی است که اعتماد به نفس شما را بالاتر می‌برد و فکر می‌کنید می‌توانید با مشتری‌یابی صحیح برای این محصولات به سود بالایی دست پیدا کنید.

۳- پرهیز از اصرار بی‌مورد

حالا که به این نکته اشاره شد که شما برای کالاهای گران‌قیمت خود حتی می‌توانید از میان مشتریان معمولی نیز خریداران خوبی پیدا کنید، نباید به این فکر کنید که با اصرار کردن به مشتریان یا تأکید بر ویژگی‌های این محصول یا صحبت‌های زیاد با او می‌توانید او را راضی به خرید محصول گران‌قیمت کنید. بهتر است هرگز به این روش متوسل نشوید و مشتریان را بیهوده خسته نکنید. اگر روش مناسبی برای فروش این محصولات پیدا نکردید هرگز از اصرار کردن استفاده نکنید.

۴- نشان دادن اهمیت محصول

مردم تمایل دارند در قبال پولی که با زحمت به دست آورده‌اند، محصولاتی را خریداری کنند که مشکلات آنها را حل می‌کند یا مزیت‌های زیادی در قبال پولی که برای آن پرداخت می‌کنند دارد. پس بهتر است به جای توصیف ویژگی‌های محصول یا اغراق بی‌ان ویژگی‌های عجیب و غریب محصول، به مزیت‌هایی که برای افراد دارد اشاره کنید. قطعاً آگاهی از مزیت این محصولات، به راحتی می‌تواند افراد را مجاب به خرید محصول کند و در صورتی که پس از توضیحات شما او به این نتیجه رسید که به این محصول نیازی ندارد باز هم شما چیزی را از دست نداده‌اید، زیرا نشان داده‌اید که با تمام وجودتان به دنبال حل مشکل او بوده‌اید و فقط فروش برای شما مهم نبوده است.

۵- نوع معرفی محصولات

اگر شما چند کالای گران‌قیمت با ویژگی‌های شبیه به هم دارید سعی کنید محصولی که از همه گران‌تر است را اول معرفی کنید. زیرا در صورتی که سه محصول گران‌قیمت با ویژگی‌های مشابه داشته باشید. اگر اول شروع به معرفی گران‌ترین این محصولات کنید. احتمال اینکه مشتریان محصولی که از دو مورد دیگر ارزان‌تر است را خریداری کنند بالااست.
منبع: qmpmarketing

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| چهارشنبه | ۸ اسفند ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۷۰ | 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، پلاک۴۹

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

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

چند عادت ساده روزانه از زبان موفق ترین مدیران دنیا(۴)

یک رهبر سرزنش را کنار بگذارید و به تشویق روی آورید تا اعتبار بیشتری کسب کنید. اگر تنها یک بار اعتماد میان رهبر و اعضای تیم از بین برود، دیگر هدایت کردن کارمندان کار بسیار دشواری خواهد شد.»

زمانی را به تفکر درباره اهداف‌تان اختصاص دهید
جیسون گرنبِرج، معاون بخش بازاریابی سیلترو، سازمان مدیریت تجربه متقابل در شرکت‌های خرده‌فروشی و رسانه‌ای، می‌گوید: «شاید برخی کارهای روزمره چون خواندن ایمیل‌ها و پاسخ دادن به آنها، دنبال کردن پروژه‌ها و نیازهای بی‌ارزش وقت زیادی از ما بگیرد، اما من همیشه زمانی را به فکر کردن درباره هدف نهایی‌ام اختصاص می‌دهم. زمانی که خلاق‌تر هستم و ذهنیت بازتری دارم، صرف پیدا کردن راه حلی برای چالش‌های بزرگ‌تر می‌کنم.»

از خود بپرسید «اگر دوباره شروع کنم؟»

کیچ گرسو، مؤسس و مدیرعامل کمپانی نرم‌افزاری بیوتیفول-آی: «گاهی تمایل زیادی به طرح اولیه پروژه‌ها داریم. به همین خاطر در هر مرحله از کار، این سؤال را از خودم می‌پرسم. این سؤال باعث می‌شود تمام فرضیات را دوباره بررسی کنم. اگر بتوانم راه حل بهتری پیدا کنم، باید به عقب بروم و از نو شروع کنم، اما اگر راه حلی به ذهنم نرسد، با قدرت و اعتماد به نفس بیشتری به کارم ادامه می‌دهم.»

ادامه دارد ...

منبع: inc/ucan

سبب افزایش بهره‌وری و خلاقیت شده و به شما کمک می‌کند لذت بیشتری از فعالیت‌های خود ببرید. این همان چیزی است که در طول فعالیت در شرکت سامتریکس یاد گرفته‌ام. لازم است بدانید این شرکت در حوزه درمان اختلالاتی چون آپنه انسدادی و خروپف، به منظور بهبود کیفیت خواب فعالیت دارد.

از مدت‌ها قبل تصور می‌کردم خواب باعث هدررفت زمان می‌شود، اما اکنون معتقدم خواب، ورزش و تغذیه سالم، برای سلامتی مهم هستند. من همیشه سعی می‌کنم برنامه منظمی برای انجام کارهایم داشته باشم، در ساعت مشخصی غذا بخورم، سر ساعت مشخصی به رختخواب بروم. شاید این کار به نظر خسته‌کننده برسد، اما تأثیر فوق‌العاده‌ای در زندگی‌ام داشته است.»

دست از سرزنش بردارید و به دنبال تشویق‌کردن باشید مت کلارک، مدیرعامل کمپانی کورسنتریک که با راه‌حل‌های اتوماسیون مبتنی بر ابر، از دارایی‌های مالی سازمانی مراقبت می‌کند، در این باره می‌گوید: «عکس‌عملی که یک مدیر در مقابل شکست‌ها و موفقیت‌ها از خود نشان می‌دهد، باعث اعتماد یا عدم اعتماد تیمش خواهد شد. در زمان شکست و شرایط سخت، من تلاش می‌کنم به جای اینکه کسی را متهم کنم، مراقب کارمندانم باشم و اعتماد آنها را جلب کنم. در زمان موفقیت نیز از کسانی که نقش بیشتری در این پیروزی داشته‌اند، تشکر و قدردانی می‌کنم. پس به عنوان

بگویید: «متشکرم»

دریک فونگ، مدیرعامل کمپانی دراپ: «کارمندان شما تمایل دارند بدانند شما برای تمام سخت‌کوشی‌ها و ریسک‌پذیری‌ها در طول کار، قدردان آنها هستید. یک تشکر ساده تأثیر فوق‌العاده‌ای روی احساس و انگیزه اطرافیان‌تان خواهد داشت. پس این جمله را در طول روز به کار ببرید و به عادت روزانه خود تبدیل کنید.»

شرکت دراپ به عنوان یک پلتفرم پاداش‌دهی متمرکز فعالیت می‌کند که به کاربران امکان می‌دهد وقتی از برندهای موردعلاقه خود خرید می‌کنند، امتیاز کسب کنند.

وقت‌شناسی را به عادت خود تبدیل کنید

مایکل پریش، مدیر استراتژی کمپانی کوپسن فالو: «هرچند به قدری درگیر مشغله‌های روزانه هستیم که کمتر کسی وقت‌شناس است، اما من با اشتیاق فراوان وقت‌شناسی دقیق را تمرین می‌کنم. در ۱۰ سال اخیر، به ندرت پیش آمده دیرتر سر قرار خود برسم. تفاوتی ندارد با دوستان، مشتریان یا همکارانم قرار ملاقات داشته باشم، در هر صورت مطمئن باشید همیشه خودم را سر وقت می‌رسانم.»

به خودتان استراحت دهید

آوрам میلر، معاون بخش توسعه کسب و کار کمپانی اینتل، مؤسس کمپانی اینتل کپیئات و معاون هیات مدیره کمپانی سامتریکس: «من باور دارم خواب کافی،