روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۲۰ اسفند
۱۳۹۷

Mon. 11 Mar 2019
۴ رجب ۱۴۴۰ - سال پنجم
شماره ۱۲۷۸- ۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

متوسط حقوق دریافتی کارمندان و بازنشستگان اعلام شد

چند نفر حقوق ۱۲/۵ میلیونی می‌گیرند؟

آخرین وضعیت پرداختی‌های حقوقی دولت نشان می‌دهد که در حال حاضر ۴میلیون و ۷۴۷ هزار کارمند و بازنشسته با متوسط مبلغ ۲میلیون و ۸۶۷ هزار ...

۲

یادداشت

درس‌ها و عبرت‌های سال ۱۳۹۷

مهدی تقوی
استاد دانشگاه علامه طباطبایی

پرونده اقتصاد سال ۱۳۹۷ در حال بسته‌شدن است اما درس‌ها و عبرت‌های فراوانی را این پرونده برای تصمیم‌گیران و سیاست‌گذاران باقی گذاشت. اقتصاد ایران بار دیگر روی تشدید تحریم‌ها را دید، متاسفانه در سالی که گذشت، مانند سال‌های قبل‌تر رجوع به اقتصاددانان برای تعیین راهبردهای اقتصادی همچنان امری حاشیه‌ای تلقی شده بود. اقتصاد ایران سال‌هاست که با داده‌های اقتصادی مورد سنجش قرار نمی‌گیرد و این سیاست است که روشن می‌کند باید به کدام سو رفت. این سخن نشان از آن ندارد که این راه اشتباه است یا درست بلکه بدان معناست که حتی اگر با جهت‌گیری‌های سیاسی می‌خواهیم تصمیم‌گیری سیاسی کنیم، می‌توانیم با دعوت از کارشناسان و اقتصاددانان تعیین کنیم که عوارض منفی تصمیم‌سازی اقتصاد را چگونه و تا چه میزان می‌توان کاهش داد. مثال روشن آنچه گفته شد، موضوع پیوستن به افای‌تی‌اف یا تصویب...

۲

رئیس سازمان بورس از امکان عرضه اموال مازاد بانک‌ها از مسیر بورس کالا خبر داد

پرده آخر نخستین مسابقات معاملات الگوریتمی

۵

چند پرسش درباره یک ادغام

سیاه و سفید ادغام بانک‌ها

فرصت امروز: یازدهم اسفندماه بود که بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای، ادغام بانک‌های انصار، حکمت ایرانیان، قوامین، مهر اقتصاد و موسسه اعتباری کوثر را در بانک سپه کلید زد. پس از این اتفاق، بحثی در شبکه بانکی و افکار عمومی شکل گرفت که با این کار، شاهد بازگشت مدیریت دولتی بر نظام بانکی هستیم، زیرا بانک سپه با تجمیع این بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری وابسته به نیروهای مسلح در عمل به بزرگترین بانک دولتی از نظر تعداد شعب و نیروی انسانی تبدیل می‌شود. برخی دیگر نیز این ایده را مطرح کردند که اگر قرار بود دوباره نظام...

۴

افزایش ۳۰درصدی تقاضای تسهیلات مسکن

قدرت وام مسکن به یک پنجم کاهش یافت

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- چگونه در آزادکاری، مشتریان بیشتری به دست آوریم؟
- چگونه یک ارائه آسانسوری برای استارتاپ بنویسیم؟
- رزومه چه مهارت‌هایی را به کارفرمانشان نمی‌دهد
- چرا باید یک توسعه‌دهنده را به تیم سئو اضافه کنید
- راهکارهای جذب مشتری به صورت مداوم
- چگونه مانیفست برندمان را طراحی کنیم؟

۸ تا ۱۶

شمار کاربران ویندوز ۱۰ از مرز ۸۰۰ میلیون گذر کرد

بسته پیشنهادی برای توسعه روابط ایران و عراق

رئیس‌جمهور امروز به عراق می‌رود

رئیس‌جمهور امروز در صدر هیاتی بلندپایه عازم عراق می‌شود. سفری که با استقبال مقامات عراقی مواجه شده و آن را مهم توصیف کرده‌اند؛ اهمیت این سفر برای طرف ایرانی هم کمتر از طرف عراقی نیست، چراکه عراق بزرگ‌ترین شریک تجاری ایران در منطقه است و بخش عمده صادرات کالایی ایران به این کشور انجام می‌شود.

عراق، همسایه استراتژیک و بزرگ‌ترین شریک تجاری ایران در منطقه است که بخش قابل‌توجهی از صادرات کالایی کشورمان را به خود اختصاص داده است. آمارهای گمرک ایران از تجارت ۱۰ ماهه کشور نشان می‌دهد در این دوره زمانی ارزش صادرات غیرنفتی ایران به عراق به ۷ میلیارد و ۵۱۵ میلیون دلار رسیده که فقط ۹ میلیون دلار کمتر از صادرات به چین است. علاوه بر تجارت کالایی، عراق در حوزه واردات انرژی نیز به یکی از شرکای بااهمیت ایران در منطقه تبدیل شده و این همکاری‌ها حتی با اعمال محدودیت‌های تحریمی آمریکا نیز ادامه دارد. حالا روابط دوجانبه ایران و عراق در آستانه یک اتفاق بااهمیت قرار گرفته و قرار است با سفر حسن روحانی به این کشور وارد فاز جدیدی شود. در این سفر که به دعوت طرف عراقی انجام می‌شود و از سوی مقامات عراقی نیز مورد استقبال قرار گرفته است، مقامات دولتی و همچنین گروهی از نمایندگان بخش خصوصی به سرپرستی غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران، رئیس‌جمهور را همراهی می‌کنند.

در این سفر، احتمالاً مباحث مربوط به حوزه‌های نفتی از قبیل چاه‌های نفتی مشترک، روابط گازی و انرژی دو کشور، لغو احتمالی روادید سفر در برخی سطوح و تبادل مالی و بانکی بین تهران ــ بغداد از جمله مسائلی است که در دستور کار سفر روحانی به عراق دارد.

چشم‌انداز تجاری ایران و عراق

عراق در شرایطی به اولین مقصد منطقه‌ای و دومین مقصد جهانی صادرات کالا و خدمات ایران تبدیل شده که تاکنون فقط بخشی از ظرفیت‌های آن در تعامل تجاری با ایران مورد استفاده قرار گرفته و احتمالاً در این سفر رئیس‌جمهور، همکاری‌های اقتصادی آن با ایران ابعاد تازه‌تری پیدا خواهد کرد.

در حال حاضر و براساس آمارهای رسمی، عراق مقصد نخست صادرات نفتی ایران در منطقه است و در میان همسایگان بیشترین مبادلات را با ایران دارد، اما با توجه به تحریم‌های یکجانبه آمریکا علیه ایران، مناسبات دوستانه با عراق می‌تواند این کشور را به پایگاهی برای خنثی‌سازی محدودیت‌های اقتصادی تبدیل کند و در ماجرای همکاری اقتصادی با سوریه و بازسازی این کشور نیز نقش محوری ایفا کند.

نکته دیگر اینکه در جریان تحولات بازار ارز در یک سال اخیر و افزایش صرفه اقتصادی صادرات، تجارت ایران با عراق در حوزه صادرات کالا آن‌هم با استفاده از ارزهای ملی گسترده‌تر شد، اما الزام صادرکنندگان به بازگشت ارز حاصل از صادرات به عراق باعث شد مشکلاتی در این حوزه به وجود بیاید که اخیراً با رایزنی‌های بانکی دو کشور در حال برطرف شدن است.

در بهمن‌ماه امسال و در جریان سفر رئیس‌کل بانک مرکزی به عراق، مکانیسم پرداخت مالی دو کشور و جزییات آن به امضای همتی و علی العلاق، رئیس‌کل بانک مرکزی عراق رسید و مسیر تازه‌ای برای تقویت مبادلات دوجانبه برداشته شد. در این دیدار طرف عراقی خواستار تأسیس شعب بانک‌های عراقی در ایران شد که مورد موافقت همتی قرار گرفته است.

در ماه‌های اخیر، علاوه بر رئیس‌کل بانک مرکزی، چهره شاخص دیگری مانند بیژن زنگنه، وزیر نفت و محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه نیز به عراق سفر کرده‌اند که البته یکی از مأموریت‌های آنها مهیا کردن مقدمات سفر روحانی به این کشور بوده است. ظریف که ابتدای هفته برای تدارک سفر روحانی به عراق سفر کرده است، در مصاحبه‌ای با شبکه الفرات با اشاره به روابط استراتژیک عراق و ایران، تأکید کرد: روابط ما با عراق علیه هیچ‌کس نیست.

چند روز پیش، محمدعلی حکیم، وزیر خارجه عراق نیز در صفحه توییتر خود به روابط صمیمانه ایران و عراق اشاره کرده و نوشته بود: بغداد به در آغوش گرفتن برادران و دوستان خود و مشورت با آنها در چارچوب مسائل سیاسی و دیپلماتیک ادامه خواهد داد. براساس اعلام قبلی، روحانی قرار است امروز بیستم اسفندماه عازم بغداد شود و علاوه بر دیدار با برهم صالح، رئیس‌جمهور و عادل عبدالمهدی نخست‌وزیر عراق با برخی دیگر از مقامات عراقی رایزنی و با برخی نخبگان عراقی دیدار کند. روحانی همچنین به کربلا و نجف هم خواهد رفت و با آیت‌الله سیستانی و برخی دیگر از مراجع عظام دیدار خواهد داشت.

پیشنهاد بسته همکاری دو کشور

اما در آستانه سفر روحانی به عراق، یک کانون تفکر و نهاد سیاست پژوهی در نامه‌ای به رئیس‌جمهور، یک بسته همکاری جهت توسعه و تثبیت روابط اقتصادی میان دو کشور پیشنهاد داد. اجرای این بسته، صادرات ایران به عراق را سالانه ۳ میلیارد دلار افزایش می‌دهد و ۱۵۰ هزار شغل جدید در سال ایجاد می‌کند.

در متن این نامه آمده است که کشور عراق در حال حاضر مهمترین شریک تجاری ایران محسوب می‌شود. حجم صادرات غیرنفتی ایران به عراق در ۱۱ ماهه نخست امسال برابر ۸.۲ میلیارد دلار و معادل ۲۱درصد از کل صادرات غیرنفتی کشور بوده است. علاوه بر این، ۳.۵ میلیارد دلار گاز و برق و همچنین حدود ۴۰۰ میلیون دلار خدمات فنی و مهندسی در مدت مذکور به عراق صادر شده است.

کالاهایی که از ایران به عراق صادر می‌شوند، عمدتا کالاهای اشتغال‌زا و با ارزش افزوده بالا هستند و به همین دلیل، ارزیابی می‌شود که بیش از یک میلیون شغل در ایران، وابسته به صادرات به عراق است.

آمارهای تجارت خارجی ایران در سال جاری حاکی از آن است که پس از اعمال مجدد تحریم‌های آمریکا، صادرات غیرنفتی ایران به متحدین و وابستگان تجاری آمریکا مانند ژاپن، کره جنوبی و اتحادیه اروپا به شدت کاهش پیدا کرده است؛ در مقابل صادرات غیرنفتی ایران به عراق در این مدت ۴۴درصد افزایش یافته است. طبق آمارها، صادرات غیرنفتی ایران در سال جاری به عراق بیش از هشت برابر صادرات غیرنفتی ایران به کل اتحادیه اروپا بوده است.

وجه دیگر اهمیت عراق برای ایران، مربوط به بخش گردشگری است که منبع مهمی برای ورود ارز به کشور محسوب می‌شود. بیش از ۴۰درصد از گردشگران واردشده به ایران را اتباع عراقی تشکیل می‌دهند. از ابتدای سال جاری تاکنون حدود ۳ میلیون نفر از عراق به ایران آمده‌اند که به طور تقریبی معادل ورود ۳ میلیارد دلار ارز به کشور است. ثروت و منابع معدنی، موقعیت راهبردی و بازار بزرگ عراق سبب شده است که دشمنان و رقبای ایران برای افزایش سهم خود از بازار عراق و همچنین بیرون راندن ایران از این بازار راهبردی، به حمایت‌های ویژه از شرکت‌های خود در صادرات به عراق روی آورند. به عنوان مثال آمریکا با فشار سیاسی، بخشی از صنعت برق عراق را در اختیار شرکت آمریکایی جنرال الکتریک قرار داده و کشور ترکیه نیز به تنهایی، متعهد به ۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در عراق در قالب اهدای وام به صادرکنندگان ترک فعال در این کشور شده است.

بر این اساس، ضروری است برای حفظ این بازار مهم که خصوصا در دوران تحریم، نقشی حیاتی برای ایران دارد و البته به صورت راهبردی در بلندمدت نیز حائز اهمیت است، اقدامات ویژه‌ای صورت پذیرد.

در پایان این نامه، ابراز امیدواری شده تا در صورت اجرای موارد ارائه‌شده، همزمان با افزایش آورده اقتصادی عراق و ایجاد منفعت متقابل برای این کشور که روابط دوجانبه را تقویت و تثبیت می‌کند، مجموع صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی ایران به عراق، سالانه ۳ میلیارد دلار افزایش یابد که معادل ایجاد حدود ۱۵۰ هزار شغل در سال است.

آیا نخریدن راه مبارزه با گرانی کالاهاست؟

جمشید پژویان، استاد دانشگاه علامه طباطبایی معتقد است که باید برای ریشه‌یابی گرانی کار تحقیقاتی شود، اما در نبود چنین تحقیقی بهتر است مردم با نخریدن کالاها با انحصارطلبی‌هایی که ممکن است دلیل گرانی باشد مبارزه کنند. یحیی آل‌اسحاق، رئیس اسبق اتاق بازرگانی نیز می‌گوید خرید کالاهای ضروری اجتناب‌ناپذیر است، اما خریدن کالاهای غیرضروری در شرایط کنونی کاری غیرعقلانی و غیرانسانی است. جمشید پژویان در گفت‌وگو با انصاف نیوز، گفت: دولت یا یک ان‌جی‌او باید بررسی کند تا مشخص شود این گرانی که در هفت، هشت ماه گذشته به شدت اتفاق افتاده چه علتی دارد؟ این گرانی بعد از خروج آمریکا از برجام و تحریم‌ها و کاهش درآمد دلاری ما به دلیل اینکه صادرات نفت از نصف هم کمتر شده، شدت گرفت. باید دید آیا این گرانی‌ها به خاطر افزایش هزینه‌ها و نتیجه تحریم‌ها است؟ قطعا بخشی از آن هم متوجه سیاست‌گذاری‌ها و مدیریت‌های کشور است که بسیار ضعیف است. اگر مشکل اینها باشد باید این مشکلات را حل کرد.

به گفته پژویان، اگر این افزایش قیمت‌ها به دلیل انحصارها و نفوذی باشد که بعضی از عرضه‌کنندگان یا تولیدکنندگان در بازار دارند و می‌خواهند نسبت به سودی که براساس یک بازار رقابتی و نزدیک به وجود می‌آید سود خیلی بالاتری ببرند، در این صورت راه حلی که در همه جای دنیا استفاده می‌شود این است که مبارزه نخریدن انجام می‌شود. در کشور ما هم قبل از انقلاب این اتفاق افتاده و مردم شب عید، از خریدن میوه‌هایی که میوه‌فروش‌ها به علت تقاضای بالا، گران کرده بودند؛ اجتناب کردند.

او با تاکید بر لزوم کار تحقیقاتی در مورد ریشه گرانی‌ها ادامه داد: الان باید چنین بررسی صورت بگیرد تا متوجه شویم که در کدام بازارها عرضه‌کنندگان با درجات مختلف توان انحصار بازار را دارند و می‌توانند با تنظیم مقدار کالایی که عرضه می‌کنند یا قیمتی که با توافق با یکدیگر بالا می‌برند این انحصار را اعمال کنند؛ راه حل مقابله با آن هم این است که ما کالاهای غیرضروری را خریداری نکنیم و برای کالاهای ضروری جایگزین‌هایی را انتخاب کنیم که ارزان‌تر هستند و قیمت آنها با این شدت افزایش پیدا نکرده است. انتظار نداریم تک تک خانوارها، برای خود چنین مطالعاتی انجام دهند. در چنین مواقعی نیاز داریم که ان‌جی‌اوها یا دولت یعنی بعضی بخش‌هایی که مسئول چنین مطالعاتی هستند- یا مرکز پژوهش‌های مجلس، چنین مطالعاتی را انجام دهند. البته باید نهادهایی این کار را کنند که دارای سواد باشند. پژویان در مورد نقش دانشگاه در اینگونه پژوهش‌ها گفت: نمی‌شود که همه دانشکده‌های اقتصاد بیایند این مطالعه را انجام بدهند، چون در این صورت به نتایج مختلفی می‌رسند، البته اینطور نیست که اقتصاد نتایج مختلف داشته باشد بلکه برداشت‌ها متفاوت است. از طرف دیگر دانشگاهی که می‌خواهد این کار را انجام دهد باید توان علمی بالایی در اقتصاد داشته باشد و پژوهشگران در آن باید اقتصاد ساختاری بدانند و تخصص آنها در اقتصاد خرد باشد. او در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه چه نهادی توانایی علمی و همچنین یکپارچگی لازم را دارد، گفت چنین نهادی را نمی‌شناسد. مردم نخرند تا اگر تولیدکننده یا عرضه‌کننده، قیمت را بالا برده باشد یا یک درجه انحصاری داشته باشد، قیمت‌ها پایین بیاید، به خصوص اگر کالاها خوراکی یا فاسدشدنی باشند فروشنده قیمت را پایین می‌آورد تا سریع بفروشد، اما اگر هزینه کالا همین باشد که بازار تعیین کرده، از بازار خارج می‌شود. او در مورد اینکه گفته می‌شود نخریدن باعث رکود می‌شود، توضیح داد: بخش اصلی رکود در ایران ناشی از بخش تولید و صنعت است. مردم اگر تقاضایی نمی‌کنند هم به دلیل کیفیت و قیمت کالا و هم به دلیل توزیع نامناسب درآمد یا کاهش درآمد آنها است، در نتیجه آنها نیاز دارند اما تقاضای بالفعل‌شان پایین آمده است. زمانی که دولت گفت ۲۵میلیون می‌دهیم تا مردم ماشین تولید داخل بخرند؛ عده‌ای که آرزوی ماشین داشتند و دوست داشتند یک پراید سوار شوند، به هر شکلی بود این ۲۵ میلیون را گرفتند و چند میلیون روی آن گذاشتند و اتومبیل‌های بی‌کیفیت و انبارشده را خریدند. در واقع حتی باعث این نشد که تولید خودرو بالا برود بلکه این پارکینگ‌های خودروسازها بود که کمی خالی شد.

به گفته وی، نتیجه این شد که شخصی که این اتومبیل را خرید، سر ماه که باید پولش را پرداخت می‌کرد، می‌دید دیگر پول برای تعویض پرده خانه که کهنه شده یا یخچال که خراب شده ندارد، در نتیجه رکود در بخش لوازم خانگی اتفاق افتاد، این چیزی است که تجربه خود ما است ولی متاسفانه دانش آقایان به اینجا نمی‌رسد.

خرید کالاهای غیرضروری، غیرعقلانی و غیرانسانی است

یحیی آل‌اسحاق نیز با تفکیک کالاهای ضروری و غیرضروری، در مورد کالاهای مورد نیاز مردم به خبرنگار انصاف نیوز، گفت: اینکه باید خرید یا نخرید به تشخیص مصرف‌کننده بستگی دارد، ما نمی‌توانیم به کسی که چیزی را نیاز دارد بگوییم نیاز نداشته باش، یا به کسی که چیزی را نیاز ندارد بگوییم نیاز داشته باش. مساله این است که کالایی که به آن نیاز دارد را با چه شرایطی و چه تولیدی و با چه مشخصاتی و چه زمانی تهیه کند. وقتی کسی لباس ندارد نمی‌شود گفت لباس بخر یا نخر. باید گفت این لباس را داخلی یا خارجی بخر یا در این زمان بخر و در زمان دیگر نخر.

او در مورد کالاهای غیرضروری افزود: الان وقت خریدهای غیرضروری نیست ممکن است شخص امکانات مالی هم داشته باشد، اما باید توجه کند کالای غیرضروری که می‌خرد، ممکن است برای شخص دیگری ضروری باشد. آمدن شخص به بازار برای نیاز غیرضروری، تقاضا را بیشتر می‌کند و باعث گران شدن می‌شود. این کار از نظر انسانی و عقلی درست نیست. ما الان در شرایطی نیستیم که بخواهیم نیازهای غیرضروری خود را تامین کنیم، باید تا حد ممکن بگذاریم برای یک فرصت دیگر. برای مثال نیازی نیست پرده‌های خانه را عوض کنیم، با همان پرده قبلی هم می‌توان گذران کرد یا در مورد کسی که لباس دارد و می‌خواهد لباس جدید بخرد هم همینطور است. در این شرایط سختی و نبود کالا و ارز و گرانی، زیاد کردن تقاضا منطقی نیست و دور از انصاف است.

او در پایان در پاسخ به ادعای به وجود آمدن رکود در صورت نخریدن گفت: این نخریدن باعث رکود نمی‌شود بلکه باعث تغییر تولید می‌شود، یعنی پارچه‌فروش وقتی می‌بیند یک پارچه خاص فروخته نمی‌شود، پارچه دیگری که مورد نیاز است را می‌آورد.

یادداشت

درس‌ها و عبرت‌های سال ۱۳۹۷

مهدی تقوی
استاد دانشگاه علامه طباطبایی

پرونـده اقتصـاد سـال ۱۳۹۷ در حـال بسته‌شـدن اسـت اما درس‌هـا و عبرت‌های فراوانی را این پرونـده برای تصمیم‌گیران و سیاست‌گذاران باقی گذاشـت. اقتصاد ایران بار دیگر روی تشدید تحریم‌ها را دید، متاسـفانه در سـالی که گذشـت، مانند سال‌های قبل‌تـر رجوع به اقتصاددانـان برای تعییـن راهبردهای اقتصادی همچنان امری حاشـیه‌ای تلقی شده بود. اقتصاد ایران سال‌هاست که با داده‌های اقتصادی مورد سنجش قرار نمی‌گیرد و این سیاست است که روشن می‌کند باید به کدام سو رفت. این سخن نشان از آن ندارد که این راه اشتباه است یا درست بلکه بدان معناست که حتی اگر با جهت‌گیری‌های سیاسـی می‌خواهیم تصمیم‌گیری سیاسـی کنیم، می‌توانیم با دعوت از کارشناسان و اقتصاددانان تعیین کنیم کـه عوارض منفی تصمیم‌سـازی اقتصاد را چگونـه و تا چه میزان می‌توان کاهش داد. مثال روشـن آنچه گفته شد، موضوع پیوستن به اف‌ای‌تی‌اف یا تصویب پالرمو در مجمع تشـخیص مصلحت نظام اسـت. رفتاری که در این حوزه در پیش گرفته شـده اسـت نفعی برای کشـور به همراه ندارد. در حالی که ایران تاکنون هزینه‌های سنگینی را بابت مقابله با تروریسم پرداخت کرده و بهترین جوانان ایران حتی خون خود را برای امنیت ایران داده‌اند، انصاف نیست با رفتاری عجیب ایران در زمره کشـورهای حامی تروریسم قرار داده شود. از این رو به نظر می‌رسد حتی اگر ملاحظاتی برای نپیوستن وجود دارد، باید رفتاری درست و تعریف‌شده داشته باشیم نه اینکه بدون محاسبه عوارض این بلاتکلیفی برای اقتصاد، همچنان موضوع را بر صدر اخبار در رسانه‌های بین‌المللی نگه داریم.

اقتصاد ایران دیرزمانی اسـت تحت تاثیر سیاسـت اسـت و این وضعیت در بسیاری از کشورها وجود دارد با این تفاوت که مقامات سیاسـی و تصمیم‌گیران با دعوت از کارشناسـان اقتصادی از آنها می‌خواهند، راهی را برای کاهش فشار برگزینند و بهترین را معرفی کنند. سـالی که در پیش اسـت، از منظر اقتصادی، به دلیل تورم موجود در اقتصاد و نبود امکان ترمیم مناسـب دستمزد بابت ترس از تشـدید عوارض تورمی، سالی سخت خواهد بود. شاید رجوع به اقتصاددانـان خبـره، از هر گروه و جناح و طیفـی بتوان این دوره سـخت را آسان کند از این رو بهتر است بیش از پیش اقتصاددانان بـرای یافتن راهکاری مناسـب با یکدیگر گفت‌وگـو کنند تا بلکه توافقی حداقلی در این حوزه اتفاق بیفتد.

وحید شقاقی‌شهری مطرح کرد

۳ نظام کلیدی اقتصاد ایران در اختیار ثروتمندان

پرداخت یارانه‌های پنهان در اقتصاد مسـأله‌ای اسـت که اخیراً و بـا عدم کارایی پرداخت یارانه ارزی برای واردات کالاهای اساسـی دوباره مطرح شـده است؛ مسأله‌ای که مجلس هم به آن ورود کرد و با تصویـب طرحی دولت را مکلف به تأمین کالاهای اساسـی از طریق دادن کوپن کردند. مسأله‌ای که احتمالاً سرآغازی برای طرح مباحث دیگری از جمله حذف یارانه‌های پنهان در حوزه‌های دیگر خواهد بود. به گزارش ایسـنا، اتلاف منابـع ملی از طریق پرداخت یارانه‌هـای پنهان که حدود ۱۰۰۰ هزار میلیارد تومان اسـت و در صـدر آن یارانه‌های مربوط به انرژی و یارانه‌هـای ارزی قرار دارد؛ اخیرا و با فشارهای اقتصادی بیشتر بر دولت، بیش از گذشته مطرح و پررنگ شده است؛ در همین باره وحید شقاقی‌شهری، عضو هیأت علمی دانشـگاه خوارزمی تهران معتقد اسـت که نظام یارانه‌ای در کنـار نظام مالیاتـی و نظام اقتصادی کشـور در اختیار ثروتمندان قرار گرفته است. او با بیان اینکه سه نظام کلیدی اقتصاد کشور در حال حاضر به سمت اشرافیت و طبقات پردرآمد انحراف پیدا کرده اسـت، گفت: نظـام مالیاتی، نظام بانکی و نظام یارانه‌ای سـه نظام اقتصادی کشـور هسـتند که در حال حاضر در اختیار ثروتمندان قرار دارد. دولت سـالانه حدود ۱،۰۰۰ هزار میلیـارد تومان یارانه پنهان می‌دهد. وی با بیان اینکه سـمت عمـده یارانه پرداختی در حوزه‌های مربوط به انرژی اسـت، ادامه داد: این در حالی است که حدود ۴۰درصد مردم جامعه ایران خودرو ندارند، بنابراین دارندگان خودروهای متعـدد و تولیدکنندگان اصلی‌تریـن مصرف‌کنندگان انرژی در شرایط فعلی هستند.

عضو هیأت علمی دانشگاه خوارزمی تهران با بیان اینکه در نظام مالیاتـی باید مالیات تصاعدی بر مصرف طراحی شـود، اظهار کرد: در چنیـن نظامی برای مثال می‌توان مقـرر کرد هر فردی تا ۱۰۰ لیتـر مصرف بنزین به طـور کامل معاف از مالیات، از ۱۰۰ تا ۱۵۰ لیتر ۵۰درصد معاف و از ۱۵۰ تا ۲۰۰ هم ۲۵درصد معاف از مالیات باشند که چنین شیوه‌ای به عدالت نزدیک‌تر خواهد بود.

شقاقی‌شـهری به پرداخت ارز ۴۲۰۰ تومانی به کالاهای وارداتی اساسـی هم اشـاره کرد و گفت که در این شـیوه نیز کسـانی که مصرف‌شـان بیشتر اسـت که عمدتاً از طبقات بالاتر هستند بیشتر از یارانه‌های دولت بهره‌مند می‌شـوند. این اقتصاددان با اشـاره به اسـتفاده شـرکت‌های تولید خودروی داخلی ماننـد ایران خودرو از آب و انـرژی ارزان بـرای تولید خـودرو، اضافه کـرد: برخی از تولیدکنندگان یارانه‌های مردم را به نام تولیدکننده می‌گیرند و در نهایت هنگام فروش محصولات خود آن را به صورت آزاد به فروش می‌رسانند. این شرایط باعث می‌شود تا ۱،۰۰۰ هزار میلیارد تومان نصیب گروهی از اقشار جامعه شود که اساساً هیچ کارکرد مناسبی هـم برای اقتصاد ندارند. وی به نحوه بازتوزیع این یارانه‌های دولتی هم پرداخت و گفت: اگر بانک اطلاعاتی داشـتیم بهتر می‌توانستیم یارانه را توزیع کنیم و مالیات را نیز به صورت تصاعدی وضع کنیم.

شقاقی‌شـهری با اشـاره به شـیوه توزیع یارانه نقدی ادامه داد: در دولت‌هـای نهم و دهم یارانه را به جـای تولیدکننده به صورت نقـدی به مصرف‌کنندگان دادنـد. در ابتدا قرار بـود آن یارانه نیز به خوشـه‌های مختلف درآمدی تعلق بگیرد، امـا از آنجا که بانک اطلاعاتـی در این باره وجود نداشـت، یارانه را به صورت مسـاوی بیـن مردم توزیع کردند. واقعیت این اسـت که اگر بانک اطلاعاتی از درآمدهای مردم وجود داشـت می‌توانستیم یارانه بیشتری را به سمت طبقات پایین‌تر سوق دهیم.

متوسط حقوق دریافتی کارمندان و بازنشستگان اعلام شد

چند نفر حقوق ۱۲/۵ میلیونی می‌گیرند؟

آخرین وضعیت پرداختی‌های حقوقی دولت نشـان می‌دهد که در حال حاضر ۴میلیون و ۷۴۷ هزار کارمند و بازنشسته با متوسط مبلغ ۲میلیون و ۸۶۷ هزار تومان در حکم دریافتی دارند که در این بین حدود ۱۹۰۰ نفر بـالای ۱۰ میلیون تومان حقوق می‌گیرند. همچنین با توجه به تغییراتی که بر افزایش حقوق کارکنان در سال آینده ایجاد شده و احتمالاً افزایش ۴۰۰ هزار تومانی نهایی می‌شود، رشد ۷ تا ۳۷درصدی حقوق کارکنان را خواهیم داشت.

به گزارش ایسنا، شرایط پرداخت حقوق کارکنان در لایحه بودجه سال آینـده به صـورت متفاوت پیش رفت و آنچه در لایحـه مبنی بر افزایش یکسـان ۲۰درصدی حقوق پیشـنهاد کرده بود، مصوب نشد و در نهایت نماینـدگان افزایـش ۴۰۰ هـزار تومانی حقـوق را به طور یکسـان بین کارکنـان مصوب کردند. البته این موضوع مورد تأیید دولت قرار نگرفت و مخالفت‌هایی در این رابطه داشت.

یکی از دلایل دولـت برای مخالفت به این برمی‌گردد که در این حالت حقوق‌های زیر ۲میلیون تومان از افزایش نسـبتاً خوبی برخوردار خواهند شـد، اما حقوق بالای ۲میلیون تومان از رشد کمتری برخوردار می‌شوند. ایـن در حالی اسـت که دریافت حـدود یک میلیـون و ۱۰۰ هزار نفر از کارکنـان دولت زیر ۲میلیون و تا ۴میلیون نفـر بیش از ۲میلیون تومان است.

اما بررسی آخرین وضعیت پرداختی حقوق کارکنان براساس جدولی که در اختیار ایسـنا قرار گرفته است، نشان می‌دهد در سال جاری دولت به حدود ۴میلیون و ۷۴۷ هزار و ۹۳۷ کارمند و بازنشسـته حقوق پرداخت می‌کند که متوسط مبلغ در حکم آنها حدود ۲میلیون و ۸۶۷ هزار تومان اسـت. این در شرایطی است که مجموع کارکنان دولت از رسمی، پیمانی و قراردادی به ۲میلیون و ۶۳۶ هزار و ۸۲۹ نفر می‌رسد که متوسط مبلغ کل حکم آنها در سال جاری حدود ۲میلیون و ۹۳۳ هزار تومان است.

همچنین تعداد بازنشسـتگان کشوری و لشکری ۲میلیون و ۱۱۱ هزار و ۱۰۸ نفر اسـت که متوسـط مبلغ کل حکم در سال جاری برای آنها به ۲میلیون و ۳۲۰ هزار تومان می‌رسد.

طبق طبقه‌بندی‌های انجام‌شده تعداد کارکنان و بازنشستگانی که کمتر از ۲میلیون تومـان دریافتی دارد به یک میلیون و ۱۵۶ هزار و ۳۷ تومان می‌رسد.

همچنین تعداد افرادی که کمتر از ۲میلیون و ۵۰۰ هزار تومان دریافتی دارنـد، ۲ میلیون و ۵۳۳ نفر و تعداد دریافتی کمتر از ۴میلیون تومان به ۴میلیون و ۴۳۴ هزار نفر می‌رسد.

مابقی کارکنان نیز بیـش از ۴میلیون تومان دریافتی دارند که حتی تا بـالای ۱۰ میلیون تومان تعداد آنها افزایش دارد این در حالی اسـت که افرادی که بیش از ۱۰ میلیون تومان در دولت دریافتی دارند حدود ۱۹۳۵ نفر هستند که متوسط حکم آنها ۱۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است.

رشد ۷ تا ۳۷درصدی حقوق کارکنان در سال آینده

اما با توجه به تغییراتی که بر افزایش حقوق کارکنان در سال آینده ایجاد خواهد شد و احتمالاً افزایش ۴۰۰ هزار تومانی حقوق نهایی می‌شود، آنچه در نهایت اعمال خواهد شد رشد بین ۷ تا ۳۷درصدی کارکنان را به دنبال خواهد داشـت. این در حالی اسـت که دولت طبق مصوبه مجلس موظف بود حقوق کارکنان را ۴۰۰ هزار تومان به طور یکسان و تا ۱۰درصد اضافه کند، اما آنچه اعلام کرد این بود که فقط ۳۲ هزار میلیارد تومان می‌تواند به جمع هزینه حقوق در سال آینده اضافه کند که در مجموع به ۱۹۲ هزار میلیارد تومان می‌رسد.

بر این اساس از ۳۲ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده باید ۲۴ هزار میلیارد تومان برای افزایش ۴۰۰ هزار تومانی کنار گذاشته شود که ۸،۰۰۰ میلیارد تومان باقی می‌ماند و امکان رشـد ۱۰درصدی وجود نداشته و به ۵درصد کاهش می‌یابد. جزییات پرداختی حقوق کارکنان دولت در سـال آینده براساس افزایش ۴۰۰ هزار تومانی به اضافه ۵درصد، از این حکایت دارد که برای حقوق‌های ۲میلیون تومان و کمتر از این رقم رشد بین ۲۵ تا ۳۵درصـدی اتفاق می‌افتد؛ به طوری که اگر ناخالص حقوق در سـال جاری یک میلیون و ۲۴۰ هزار تومان بوده و خالص آن هم به همین رقم می‌رسید، برای سال آینده با رشد ۳۷درصدی به یک میلیون و ۷۰۲ هزار تومان به طور خالص و بدون مالیات افزایش پیدا می‌کند.

همچنین حقوق‌های ۲میلیون تومان در سـال جاری برای سال ۱۳۹۸ تـا ۲میلیون و ۵۰۰ هزار تومان می‌رسـد که با رشـد ۲۵درصدی همراه خواهد شد.

در سایر بخش‌های حقوقی و هر چقدر که بالاتر برود این افزایش حقوق نسـبت به دریافتی فعلی کمتر می‌شـود، به عنوان مثال حقوق ۶میلیون تومان بدون کسـر مالیات در سـال آینده تا ۶.۵ میلیون تومان دریافتی دارد که با کسـر مالیات به حدود ۶.۱ میلیون تومان می‌رسد و با افزایش ۱۰درصدی همراه اسـت در حالی که با پیشنهاد ۲۰درصدی دولت رشد بیشتر داشت.

در مـورد حقوق ناخالص حدود ۱۵ میلیون تومانی در سـال جاری، با افزایش ۴۰۰ هزار تومانی و به اضافه ۵درصد دریافتی آنها بدون مالیات به ۱۳ میلیون و ۴۸۷ هزار تومان می‌رسـد و همچنین برای ناخالص حقوق ۱۷ میلیون تومانی برای سـال آینده بدون مالیات به ۱۴ میلیون و ۸۸۷ هزار تومان خواهد رسید.

گفتنی است؛ نحوه محاسبه مالیات در حقوق کارکنان در سال آینده به روش پلکانـی بین ۱۰ تا ۳۵درصد بوده و حقوق کمتر از ۲میلیون و ۷۵۰ هزار تومان معاف از مالیات است.

ماجرای افزایش حقوق‌ها از پاستور تا بهارستان

دور باطل تورم و افزایش حقوق

تـورم و گرانی‌هـای اخیـر ایـن سـؤال را در ذهـن اقتصاددانان و جامعه‌شناسـان مطرح می‌کند که راه حل جبران کاهش قدرت خرید مردم چیسـت؟ هر سـال متناسـب با نرخ تورم، درصـدی به حقوق کارمنـدان و کارگران بخش دولتی و غیردولتی اضافه می‌شـود، اما به گفتـه صاحب‌نظران، این افزایش حقوق، چالش‌هایی به همراه دارد که توجه به آنها از ضرورت‌های برنامه‌ریزی اقتصادی است.

به گزارش ایرنا، مساله مهم نه جبران کاهش قدرت خرید، بلکه حفظ قدرت خرید مردم اسـت. این بدان معنا اسـت که سیاست‌گذاری‌های اقتصادی باید طوری باشـد که تـورم در پایین‌ترین حد ممکن کنترل شود. صاحب‌نظران معتقدند که افزایش نرخ تورم و به دنبال آن افزایش حقوق دور باطلی است که ویژگی اقتصادهای بیمار است. افزایش حقوق یعنی افزایش نقدینگی و افزایش نقدینگی به معنای تورم بیشتر است. البته واضح اسـت که تـورم دلایل دیگری نیـز دارد اما افزایش حجم نقدینگی همواره یکی از علل اصلی آن است.

این رویه‌ای است که هر ساله در بودجه و به طور کل در اقتصاد کشور دنبال می‌شود. بر این اساس دولت هر سال برای جبران کاهش قدرت خرید به مقدار مشـخصی حقوق کارمندان و بازنشستگان و همچنین کارگران را افزایش می‌دهد.

براسـاس گزارش رسـانه‌ها دولت در بودجه سـال آینـده ۲۰درصد افزایش حقوق را برای کارگران و کارمندان در نظر گرفته بود، اما مجلس شـورای اسلامی در بازبینی بودجه این مقدار را به ۴۰۰ هزار تومان به علاوه ۱۰درصد اضافه حقوق تغییر داده است. بدین ترتیب کسانی که حقوق آنها پایین‌تر از ۳ میلیون تومان و یا ۳میلیون تومان است بیش از مقداری که دولت در نظر گرفته بود افزایش حقوق خواهند داشـت. در عوض کسـانی که حقوق‌شـان بالاتر از ۳ میلیون تومان باشد کمتر از ۲۰درصدی که دولت اعلام کرده بود اضافه حقوق خواهند داشت.

البته رئیس سـازمان برنامه و بودجه در رسانه‌ها اعلام کرد: با مصوبه مجلـس ۲۴ هزار میلیارد تومان از اعتبـارات موجود اختصاص خواهد یافت و تنها ۸ هزار میلیارد تومان دیگر باقی می‌ماند که با آن نمی‌توان تا ۱۰درصد به حقوق کارکنان دولت اضافه کرد و نهایتاً تا ۵درصد امکان اضافه حقوق در سال آینده وجود خواهد داشت.

رویکرد عدالت‌خواهانه مجلس

مجلس برای جلوگیری از ایجاد شکاف درآمدی بین کارمندان، اقدام به تغییر پیشـنهاد دولت کرده اسـت. جهانبخـش محبی‌نیا، نماینده میاندوآب گفت: در مجلس پیشـنهادات زیادی در مورد افزایش حقوق مطرح بود، اما مجلس به این پیشـنهاد رأی داده اسـت. یعنی افزایش ۴۰۰ هزار تومان ثابت به حقوق‌ها و ۱۰درصد هم یک نوع ضریب تعدیل اسـت. این ۴۰۰هزار تومان یک کمک علی‌السویه بود به کارمندانی که پایین‌ترین حقوق‌ها را می‌گیرند.

طبق نظر کارشناسـان افزایش درصد ثابتی حقوق ممکن است برای کارمنـدان و بازنشسـتگان مفید باشـد اما در حوزه تولید مشـکلاتی ایجـاد خواهد کرد. با توجه به تاثیر متفاوت میزان دسـتمزد کارگران بر هزینه‌های تمام‌شده واحدهای تولیدی، تعیین درصد خاص افزایش دسـتمزد برای همه واحدهای تولیدی اعم از بزرگ، متوسط و کوچک کار درستی به نظر نمی‌رسد. زیرا به باور صاحب‌نظران افزایش ۲۰درصد حقـوق کارگران برای برخی واحدهـای تولیدی به خصوص واحدهای تولیدی کوچک، کاملاً سـنگین اسـت و ممکن است کارفرما نتواند از عهده آن بربیاید. در نتیجه بالارفتن هزینه‌های این واحدها می‌تواند به بسته شدن آنها بینجامد. این درحالی است که در واحدهای بزرگ‌تر که اکثراً دولتی و یا نیمه‌دولتی هستند افزایش حقوق ۲۰درصد مشکلات کمتری ایجاد می‌کند و یا اصلاً برای آنها مشکل به حساب نمی‌آید.

یکسانی اضافه حقوق و تفاوت‌های جغرافیایی

اگرچه منطقی به نظر نمی‌رسـد که دولت بخواهد بر حسـب تفاوت جغرافیایی و براسـاس اندازه شـهرها در میزان افزایش حقوق تبعیض قائل شود، اما این هم واقعیتی است که ۲۰درصد و یا هر مقدار دیگری که افزایش حقوق اعمال شود در شهرهای بزرگ و کوچک اثر یکسانی در افزایش قدرت خرید مردم نخواهد داشـت. در شـهرهای بزرگ که هزینه‌ها به مراتب بالاتر اسـت کمک اثرات کمتری در معیشـت مردم خواهد گذاشـت. در واقـع، هزینه‌های زندگی و معیشـت در تهران و شـهرهای بزرگ، به مراتب با هزینه‌های زندگی در شهرهای کوچک و روستاها متفاوت است و از این رو در نظر گرفتن یک رقم مشخص برای تامین حداقل معیشت کارگران و کارمندان کار چندان درستی نیست.

صاحب‌نظـران اقتصادی بر این باورند تا زمانی که اقتصاد کشـور به صورت ریشه‌ای و اساسی درمان نشود و همچنان به بیماری تورم دو و چند رقمی گرفتار باشد افزایش حقوق دردی از مردم دوا نخواهد کرد. اقتصاد بیش از هر چیز نیازمند ثبات، افزایش نرخ رشد و ایجاد اشتغال اسـت. در صورتی که کارفرمایان و کارآفرینان از آینده سـرمایه‌گذاری خود اطمینانی نسـبی داشته باشند و از نوسانات شدید در قیمت ارز و ... در امان باشـند بدون شـک توان و سرمایه خود را در جهت تولید، اشتغال و در نتیجه افزایش رشد اقتصادی و ... به کار خواهند گرفت. بین عرضه و تقاضا در بخش‌های مختلف تعادلی ایجاد می‌شود و تورم نیز به حداقل خواهد رسید. در این صورت شاید اصلاً نیازی به افزایش حقوق وجود نداشته باشـد. پس چاره اصلی کار اندیشیدن تمهیداتی بـرای برون‌رفت از دور باطل تـورم، افزایش حقوق و در نتیجه افزایش نقدینگی و باز هم تورم است.

افزایش ۳۰درصدی تقاضای تسهیلات مسکن

قدرت وام مسکن به یک پنجم کاهش یافت

گزارش‌هـای میدانی نشـان می‌دهد که بازار مسـکن بعد از چند ماه رکود از نیمه‌های بهمن‌ماه با رونق رو به رو شـده و روزهای پایانی سال را حتی با افزایش قیمت‌ها نسبت به قبل پشت سر می‌گذارد. آنچه این روزها در بازار مسـکن دیده می‌شود حضور مشـتریان جدید در بازار و افزایش تقاضا برای خرید است که البته تعدادشان از فروشندگان بیشتر اسـت و همین موضوع باعث شـده که دست فروشـندگان در فروش و قیمت‌گذاری‌ها بازتر باشـد و این اتفـاق قیمت‌ها را تا حدودی افزایش داده است.

بازار مسکن در انتظار گرانی سال آینده؟

در تب و تاب کنونی بازار مسـکن، فضایی که ایجاد شـده و آنچه از مشـاوران املاک شـنیده می‌شود، افزایش قیمت مسـکن در ماه‌های اردیبهشت، خرداد و تیر (ماه‌های شلوغ جا به جایی مسکن در کشور) اسـت و همین موضوع هم ترس جدیـدی را به جان خریداران انداخته که هرچه در توان دارند بگذارند تا در روزهای پایانی سال خرید خود را انجام دهند. البته این فضا با نزدیک شدن به روزهای پایانی سال اثرات منفی بر فروش هم داشته است و بخشی از معاملات را در دقایق پایانی نشست‌های املاک برای خرید و فروش برهم زده است زیرا فروشندگان معتقدند اگر حدود دو ماه صبر کنند می‌توانند املاک فروشـی خود را گران‌تر از امروز به فروش برسانند.

آمارهای رسـمی که از سـوی اتحادیه مشـاوران املاک منتشر شده به نوعی افزایش تعداد معاملات در روزهای گذشـته را به خوبی نشـان می‌دهد. بازار مسکن تهران پس از شش ماه روند نزولی تعداد معاملات، در بهمن‌ماه توانست رشد ۳۹درصدی خریدوفروش را تجربه کند و حالا آنگونه که آمارهای اتحادیه مشـاوران املاک نشان می‌دهد در روزهای سپری‌شـده از اسفندماه نیز این روند رو به رشد را ادامه داده و توانسته به افزایش ۴۳درصدی تعداد معاملات دسـت پیدا کند. در ماه‌هایی که مسـکن درگیر رکود شـدید بود تعداد معاملات مسکن تهران در طول شـش ماه به یک‌سـوم کاهش یافت، اما در همان دوره میانگین قیمت توانست رشد حدود ۴۰درصدی را تجربه کند و به مرز روانی ۱۰میلیون تومان برای هر مترمربع برسد. حالا در شرایطی که رشد آرام و پیوسته میانگیـن قیمت همچنان ادامه دارد، یخ تعداد معاملات نیز باز شـده و به‌تدریج بازار مسکن در حال بازیابی رونق از دست رفته خود است البته باید منتظر ماند و دید که بازار در ماه‌های ابتدایی سال چه تحولاتی را تجربه خواهد کرد؛ روند رشد قیمت چقدر خواهد بود؟ و رونق شب عید مسکن در اردیبهشت و خرداد هم ادامه خواهد یافت.

کاهش قدرت وام مسکن به یک پنجم

از سـوی دیگر، به دلیل جهش قیمت مسـکن شـهر تهـران در یک سـال اخیر و رسـیدن متوسـط قیمت به متری ۹ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان، قدرت پوشش‌دهی تسهیلات مسکن که تا همین یک سال و نیم قبل حـدود ۵۰درصد قیمت یک آپارتمان ۷۵ متری در تهران را در بر می‌گرفت به ۲۱درصد معادل یک پنجم کاهش یافته است.

به گزارش ایسـنا، قیمت مسـکن در پایتخت به میانگین ۹ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان در هر متر مربع رسیده و تنها طی پنج ماه اخیر متری یک میلیون و ۸۷۰ هزار تومان گران‌تر شـده اسـت. در این شرایط وام ۱۶۰ میلیونی خانه اولی‌ها که از سـال ۱۳۹۴ تاکنون بدون تغییر مانده و تنها سـود آن به تدریج از ۱۴ به ۸درصد کاهش یافته، تنها ۲۱درصد از ارزش یک واحد ۷۵ متری در تهران با توجه به الگوی مصرف مسکن را پوشش می‌دهد.

بـا این حال هنوز در شـهرهای کوچک به دلیـل پایین بودن قیمت مسـکن، استفاده از این نوع تسـهیلات متقاضی خود را دارد؛ به طوری که در ۱۵ اسـتان آذربایجان شـرقی، مازندران، گیـلان، البرز، کرمان، همدان، هرمزگان، کرمانشاه، آذربایجان غربی، بوشهر، قم، یزد، سیستان و بلوچسـتان، اردبیل، چهارمحال و بختیـاری هدف‌گذاری برای جذب منابـع صندوق پس‌انداز مسـکن یکم به طور ۱۰۰درصد محقق شـده اسـت. به بیان دیگر، مردم در این استان‌ها هنوز با استفاده از تسهیلات بانک مسکن در این استان‌ها خانه‌دار می‌شوند.

با وجود جهش قیمت مسکن در کلانشهر تهران که به کاهش استفاده از وام خانه اولی‌ها در تهران به خصوص از نیمه دوم سـال جاری منجر شده، آمارها نشان می‌دهد که میزان استفاده از تسهیلات خرید مسکن در کل کشور طی سال ۱۳۹۷ بیش از ۳۰درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشته است.

تحقق ۹۰درصدی اهداف جذب در صندوق پس‌انداز مسکن یکم

هرچند آمار بانک مسـکن می‌گوید بیـش از ۹۰درصد اهداف جذب در صنـدوق پس‌انداز مسـکن یکم محقق شـده و به بیـان دیگر هنوز متقاضیـان زیادی برای دریافت وام مسـکن وجود دارند، اما شـواهد و قرائـن حاکی از آن اسـت که دیگر نمی‌توان در کلانشـهرها با وام‌های فعلی خانه‌دار شـد. برنامه‌ای هم از سـوی وزارت راه و شهرسازی برای افزایش سـقف تسـهیلات وجود نـدارد. وزیر جدید راه و شهرسـازی مهم‌ترین عامل تعادل‌بخشـی به بازار مسکن را ایجاد توازن بین عرضه و تقاضا می‌داند. البته موضوع افزایش مبلغ وام نیز از سـوی نمایندگان مجلس که معتقدند رونق مسـکن به رونق اقتصادی می‌انجامد پیگیری می‌شود.

با این حال مطابق اهداف بانک مسـکن تا پایان سال ۱۳۹۷ جذب ۷ هزار و ۵۶۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان به صندوق پس‌انداز مسـکن یکم در دستور کار قرار گرفته و پیش‌بینی می‌شود در پایان سال ۱۳۹۷ بیش از ۱۰۰درصد از هدف‌گذاری صورت‌گرفته محقق شـود. علت این موضوع افزایش استقبال از تسهیلات خرید مسکن یکم از محل صندوق پس‌انداز مسکن یکم به خصوص در شهرهای کوچک است.

مانده صندوق پس‌انداز مسـکن یکم در پایان سـال ۱۳۹۶ معادل ۶ هـزار و ۲۳۳ میلیـارد و ۴۰۰ میلیون تومان بوده کـه در هدف‌گذاری برای سال ۱۳۹۷ باید این میزان با رشد ۲۱.۳درصدی به ۷ هزار و ۵۶۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان برسد. خانه اولی‌ها و همچنین متقاضیان خرید مسکن در بافت‌های فرسـوده مشتریان اصلی تسهیلات صندوق پس‌انداز مسـکن یکم هستند که برای دریافت این تسهیلات ابتدا اقدام به افتتاح حساب و سپرده‌گذاری برای دوره‌ای مشخص می‌کنند.

در میـان اسـتان‌های مختلف کشـور تقریبـاً در نیمی از اسـتان‌ها ۱۰۰درصد و بیش از ۱۰۰درصد هدف تعیین‌شـده برای جذب سپرده به صندوق پس‌انداز مسکن یکم تا پایان سال ۹۷، تنها در ۱۰ ماهه اول امسال- پایان دی ماه- محقق شده است.

با این حال به دلیل رشد نجومی قیمت مسکن در استان تهران حدود ۸۶درصد هدف‌گذاری یک سـال ۱۳۹۷ برای جذب سپرده به صندوق یکم ظرف ۱۰ ماهه اول امسال محقق شده است؛ براساس هدف‌گذاری صورت‌گرفته مانده صندوق پس‌انداز مسکن یکم استان تهران در پایان سـال ۹۷ باید به عدد ۳هزار میلیارد تومان برسـد که این رقم در پایان دی ماه امسـال ۲هزار و ۵۶۲ میلیارد تومان برآورد شده است؛ از میان حسـاب‌های باز شـده در صندوق پس‌انداز مسـکن یکم برای دریافت تسهیلات خرید مسـکن نیز ۵۶۹ هزار و ۵۸۱ حساب مربوط به استان تهران بوده است؛ تعداد کل حساب‌های موجود در این صندوق در پایان دی ماه امسال در همه استان‌های کشور به ۲میلیون و ۵۳۵ هزار و ۳۹ حساب رسیده است.

مدت انتظار خانه‌دار شدن به ۲۵ سال رسید

یک کارشـناس اقتصاد مسـکن می‌گوید: میانگین درآمد خانوارها با شـاخص‌های متوسـط حدود ۴ تا ۵ میلیون تومان است. از سوی دیگر خـط فقر به بیـش از ۲.۵ میلیون تومان رسـیده، یعنـی اگر پس‌انداز خانوارها را بدون احتسـاب تورم در نظر بگیریم و مبلغ باقی‌مانده برای هزینه خرید مسـکن اختصاص یابد حدود ۲۵ سال زمان می‌برد تا افراد صاحب خانه شوند. سلمان خادم‌الملة معتقد است: افزایش ۲.۹درصدی قیمت مسـکن در بهمن ماه نسبت به دی‌ماه ۱۳۹۷ به دلیل بالا رفتن تقاضای شـب عید است که هر سـاله معمولاً با آن مواجهیم، ولی نکته این اسـت که قیمت مسکن مثل سـایر کالاها از تعادل عرضه و تقاضا حاصل می‌شـود و قیمت میانگین ۱۰ میلیون تومان برای کسـانی که تقاضای مصرفی دارند عدد بسیار بالایی است.

وی واکنش بازار مسکن نسبت به افزایش قیمت‌ها را خنثی دانست و افزود: توان مالی خانوارهایی که تقاضای مصرفی مسکن دارند به شدت توان کاهش یافته و نمی‌توانند مسـکن مناسب تهیه کنند. خروجی این مسـاله به کاهش حجـم معاملات، مهاجرت معکوس و حاشیه‌نشـینی منجر می‌شود.

اولتیماتوم وزیر ارتباطات به اپراتورهای تلفن همراه

بسته‌های بلندمدت اینترنتی نرفته، برگشتند

وزیر ارتباطـات برای بازگرداندن بسـته‌های بلندمـدت اینترنت، ۴۸ سـاعت به اپراتورهای تلفن همراه فرصت داد. محمدجواد آذری جهرمی در توییتی نوشـت: گزارشـی مبنی بر حذف بسته‌های بلندمدت از سبد خدمات اپراتورهای تلفن همراه دریافت کردم. بررسی‌ها حاکی از صحت گزارش بود. امشـب دسـتور داده شد که ظرف ۴۸ سـاعت این بسته‌ها بازگردانده شـوند. اپراتورها بهتر اسـت به جای افزایش تعرفه، همچنان سیاست مدیریت هزینه‌های مازاد را پیگیری کنند.

به گزارش ایسـنا، طبق مصوبه کمیسـیون تنظیم مقـررات ارتباطات درباره تعرفه داده تلفن همراه، سقف تعرفه خدمات داده تلفن همراه برای سیم‌کارت‌های دائمی مستقل از فناوری به ازای هر کیلو بایت چهاردهم (۰.۴) ریال تعیین شـده اسـت. البته اپراتورهای تلفن همراه می‌توانند با رعایت شـرایط رقابتی و تعرفه تعیین‌شـده در این مصوبه، ضمن فروش خدمات دیتا براساس کیلوبایت، بسته‌های مختلف تعرفه‌ها را نیز متناسب با نیاز مشـترکین تعریف و با رعایت سـایر مقررات و شرایط پروانه خود ارائه کنند.

اکنون بیشـتر اسـتفاده کاربران اینترنت همراه از بسته‌های ارائه‌شده توسـط اپراتورهاست، اما با تمام شدن این بسته‌ها، اینترنت برای کاربر با تعرفه آزاد محاسبه می‌شود. مشترکان اپراتورهای مختلف اگر از اینترنت آزاد دیتای خود اسـتفاده کرده باشـند، درمی‌یابند که این استفاده اصلاً مقرون به صرفه نیست، به طوری که مثلاً برای دانلود یک فیلم سینمایی مجبور می‌شـوند چنـد ۱۰هزار تومان بپردازند، بنابرایـن با توجه به بالا بودن این هزینه‌ها برای مشترکان، توصیه می‌شود برای استفاده روزانه از اینترنت همراه، بسـته‌های اینترنتی اپراتورها را فعال کنند تا هزینه‌های آنها تا حدود یک هشتم کاهش یابد.

بر این اسـاس، اپراتورهای همراه بسته‌های اینترنتی ارائه می‌دهند که برخی از آنها، مدت زمان طولانی، از چند ماه تا یک ساله دارند، اما اخیراً اعلام شد که بعضی از بسته‌های بلندمدت از سوی اپراتورها حذف شده و این نکته موجب نارضایتی کاربران شده بود.

در این راسـتا، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات دستور داده است که اپراتورهای تلفن همراه نسـبت به بازگشت بسته‌های بلندمدت اینترنت همراه اقدام کنند.

دلیـل اصلی مهاجرت کاربـران از اپراتورهای ثابت به همراه، کیفیت و کمیت سرویس اعلام شـد؛ در حال حاضر درآمد ۶۰ تا ۷۰درصد درآمد اپراتورها از دیتا و ۳۰ تا ۴۰درصد از حوزه صوت است.

در حال حاضر دیتای موبایل و خصوصاً بسـته‌های ارائه‌شـده توسـط اپراتورهـا حداکثر اسـتفاده افراد به اینترنت را تشـکیل می‌دهد؛ با این حال، با تمام شدن بسته‌های اینترنتی، تعرفه آزاد اپراتورها فعال می‌شود. کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات، سقف تعرفه خدمات داده تلفن همراه برای سیم‌کارت‌های دائمی به ازای هر کیلو بایت را ۰.۴ ریال کرد.

اطلاعات مربوط به نحوه خرید، فعال‌سـازی و اسـتعلام مانده حساب طرح‌های تشـویقی و بسته‌های تخفیفی اینترنت از طریق پورتال رسمی اپراتورهای همراه اعلام می‌شود. همچنین اپراتورها برای اطلاع مشترکان از وضعیت بسته‌های اینترنتی خریداری شده، شامل میزان اعتبار حجمی یا زمانی بسـته از دو روش پیامک و کد دسـتوری (USSD) اسـتفاده می‌کنند.

دریچـــه

افزایش قیمت کالاهای اساسی در سایه ارز ۴۲۰۰ تومانی

مهر تایید همتی بر رانتی بودن تخصیص دلار دولتی

پس از آنکه رئیـس‌کل بانک مرکزی ابتدای هفته در پیامی اینسـتاگرامی به معایب آشـکار ارز ۴۲۰۰ تومانی اشاره کرد، حـالا همگان این صحبت او را مهـر تاییدی بر خاصیت رانتی بودن تخصیص دلار دولتی و اعتراف به غلط بودن این سیاست ارزی تعبیـر کرده‌اند. به گفته همتی، گرچه ارز ۴۲۰۰ تومانی برای کالاهای اساسی در ابتدا موجب کنترل شوک بوده اما به مرور معایب آن باعث ایجاد رانت و افزایش قیمت‌ها شده است.

به گزارش ایرنا، در ابتدای سال ۹۷ بود که بازگشت تحریم‌ها، کاهش فروش نفت و در نتیجه کاهش درآمدهای ارزی موجب شـد تا دولت در راستای کنترل قیمت ارز و جلوگیری از رشد قیمت‌ها دسـت به یک سـری اقدامات بزند و سیاست‌هایی را اعمال کند. از جمله این سیاسـت‌ها موضـوع تأمین کالاهای اساسی مورد نیاز جامعه با ارز ۴۲۰۰ تومانی بود.

اما اکنون بعد از گذشـت چند ماه از ایـن امر قیمت برخی کالاهای اساسـی در بازار به شـدت افزایـش یافته و برخلاف پیش‌بینی‌ها کالاهای اساسـی به ویژه گوشت و مرغ با افزایش قیمتی مواجه شـده‌اند کـه نه‌تنها بـا ارز ۴۲۰۰ تومانی هیچ سـنخیتی ندارد بلکه به نظر می‌رسد حتی فراتر از ارز آزاد هم باشـد. این امر نشان‌دهنده وجود مشـکلات و چالش‌هایی در سیاست ارز ترجیحی یا همان ارز ۴۲۰۰ تومانی است.

میزان واردات با ارز ترجیحی

با شروع روند افزایش نرخ ارز در اواخر سال ۱۳۹۶، دولت به منظور کنترل قیمت‌ها اقـدام به تک‌نرخی کردن دلار نمود و در همین راسـتا نرخ ۴۲۰۰ تومانی را به عنوان نرخ رسمی هر دلار اعلام کرد. از آن زمان تاکنون دولت تلاش کرده است که واردات کالاهای اساسی مورد نیاز با این نرخ ارز هم نیاز داخلی را تأمین و هم از رشـد زیاد قیمت‌ها جلوگیری کند. براساس آمارهـای وزارت صمت، میزان واردات کالاهای اساسـی در ۹ ماهه پازسـال، ۵,۱۴ تن بـه ارزش ۶,۱۰ میلیارد دلار و در ۹ ماهـه ۱۳۹۷ ۱۵ میلیون تن به ارزش ۱,۱۱ میلیارد دلار بوده اسـت. همچنین طبق اظهار نظر مسـئولان دولتی، در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ کل کشـور، ۱۴ میلیارد دلار برای واردات کانال‌های اساسی در نظر گرفته شده است.

طبق برآورد کارشناسـان بر مبنـای قیمت ۸۰۰۰ تومان به ازای هر دلار در سامانه نیما دولت از ابتدای سال، در حدود ۴۲ هزار میلیارد تومان، یارانه به کالاهای اساسـی اختصاص داده است. این در حالی است که براساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس ایـن میزان از یارانه اختصاص‌یافته، بدون آنکه به طور کامل به دسـت گروه هدف، یعنی مصرف‌کننده کالای اساسی برسـد، در میان رانت‌جویان و گروه‌هایـی که به ارز ترجیحی دسترسـی داشته‌اند، توزیع شده اسـت. درواقع عده‌ای از این شـرایط سوءاسـتفاده کرده و به جای رساندن کالاها با قیمت مناسب با ارز ۴۲۰۰ تومان به دست مردم، با عرضه این کالاها به قیمت‌های کلان سودهای هنگفتی به جیب زده‌اند. در این مورد وزیر اقتصاد پیشـتر هشدار داده بود و در مراسم روز ۲۲ بهمن امسـال از وجود کسانی گفته بود که در واردات و توزیع گوشت سوءاستفاده می‌کنند.

این در حالی است که تقریباً تمام کالاهایی که توسط دولت به عنوان کالای اساسـی شناسـایی شـده‌اند در داخل کشور نیز تولید می‌شـوند. نکتـه‌ای که وجود دارد آن اسـت که به موازات بالا رفتن سـطح قیمت‌ها هزینه‌های تولید برای تولید کالاهای اساسـی در داخل افزایش می‌یابد. افزایش قیمت‌های تمام‌شـده برای کالاهای داخلی توان رقابت آنها را با کالاهای وارداتـی تضعیف می‌کند. تفاوت قیمت بسـیار معنادار بوده و اگـر دولت تمـام نیاز جامعه را برآورد سـازد دیگر تقاضایی برای تولیدات داخلی وجود نخواهد داشـت. نتیجه آنکه تولید کالاهای اساسـی در کشـور به مرور کمتر و کمتر می‌شود. با ایـن حال صاحب‌نظران معتقدند که کاهش ارزش پول ملی از یک طرف و وجود بازارچه‌های مرزی از طرف دیگر تقاضا برای انواع کالاها و از جمله کالاهای اساسـی را افزایش داده است، بنابراین ممکن است همواره تولید این کالاها با انگیزه صادرات ادامـه پیدا کند. البته در طرح کوپن قرار بر این اسـت که در کنـار کالای وارداتی با ارز ۴۲۰۰ تومانی کالا با ارز نیمایی نیز در بازار عرضه شـود. در هر صـورت چنانچه در بازار تقاضایی برای تولیدات داخلی باقی نماند صادرات به سختی بتواند همه تولیدکنندگان کالاهای اساسی را سر پا نگه دارد.

از انحراف یارانه‌ها تا کمبود ارز و جهش قیمت‌ها

در صورتـی که یک نظام توزیع کارآمد برقرار نشـود ممکن اسـت کـه یارانه اختصاص داده‌شـده به کالاهای اساسـی به سـمت طبقـات بـالای جامعه که مصرف گوشـت بیشـتری دارند سـیر کند. طبق آمار مرکـز پژوهش‌های مجلس طبقه شـهری غیرفقیر، با ۷۱,۹درصد، بیشـترین سهم گوشت قرمز در سـبد غذایی را داشـته و در مقابل طبقه روستایی فقیر، با ۳۲,۲درصد از کل هزینه‌های غذایی اختصاص یافته به گوشت قرمز، کمترین سـهم را داشته اسـت. همچنین سهم گوشت قرمـز در خانوارهای شـهری غیرفقیر نیز از سـهم خانوارهای روسـتایی غیرفقیر با ۳,۶درصد بیشتر اسـت. به علاوه، سهم خانوارهای فقیر شـهری نیز از سهم خانوارهای فقیر روستایی بیشـتر است، بنابراین بیشتر یارانه اختصاص‌یافته به شهری‌ها و افراد غنی می‌رسد.

همچنیـن دولت باید براسـاس کار کارشناسـی برآوردی از مصرف کالاهای اساسی کشور داشته باشد. از این رو همواره به میزان مشخصی کالای اساسی بین مردم توزیع می‌کند. توزیع ارزان کالاهای اساسـی ممکن اسـت تقاضا برای این کالاها را بالا ببرد، بنابراین حتی اگر کالاهای اساسـی با نرخ ارز نیمایی هم در بازار توزیع شـود باز هـم کمترین پیامد منفی این کار کاهش ذخایر ارزی کشـور در شرایط تحریمی است. در حالی که منابع ارزی کشـور به علت تحریم‌ها به شدت محدود شده، افزایش بیش از حد تقاضا برای ورود کالای اساسـی، می‌تواند در آینده به کمبود منابع ارزی شدت بخشیده و بر بحران ارزی و افزایش قابل توجه مجدد نرخ ارز بینجامد.

یادداشت

تورم و عدم بهره‌وری بانکی

هادی حق‌شناس
کارشناس اقتصادی

بانکداری بدون ربا کوتاه‌ترین تعریف از بانکداری اسلامی است. در این بانکداری چه صاحبان پول به عنوان اعطاکنندگان تسهیلات و چه گیرندگان تسهیلات به عنوان وام‌گیرندگان هیچ پولی جز کارمزد دریافت یا پرداخت نمی‌کنند و پولی با عنوان سود به اصل پول تعلق نمی‌گیرد. به طور معمول ساده‌ترین تعریف از بانکداری اسلامی از منظر سود ارائه می‌شود اما در نهایت به تعاریف و البته شرایط پیچیده‌تری در این نوع بانکداری می‌رسیم چراکه بین اقتصاد امروز یا به عبارت بهتر اقتصاد مدرن با اقتصاد صدر اسلام تفاوت‌های معناداری وجود دارد. در صدر اسلام دینار به عنوان پول رواج داشت اما به طور عمده کالاها تهاتر می‌شدند یعنی به عبارت دیگر کالا با کالا مبادله و معاوضه می‌شد. از سوی دیگر دینار از فلزات گران‌بها ساخته می‌شد به همین دلیل خود هم دارای ارزش ذاتی بود. با در نظر گرفتن تنها یک جنبه یا یک بخش از اقتصاد مثل پول می‌توان به خوبی تفاوت‌های اقتصاد صدر اسلام و امروز را درک کرد. به عبارت ساده‌تر در اقتصاد امروز با اقتصاد اعتباری روبه‌رو هستیم یعنی یک برگه کاغذ که خود به‌ذات ارزشی ندارد و تنها یک عدد روی آن نوشته شده به عنوان پول شناخته می‌شود. همین اعتباری بودن اقتصاد امروز باعث شده نتوانیم به مقایسه کاملی از اقتصاد امروز و صدر اسلام برسیم، بنابراین دو تفاوت عمده درباره پول بین این دو اقتصاد وجود دارد که اولی غلبه اعتباری بودن بر دیگر جنبه‌های اقتصاد است و دیگر اینکه در اقتصاد اعتباری پول خلق می‌شود و براساس خلق پول کالا جابه‌جا می‌شود. این مقایسه کلی به خوبی نشان می‌دهد که بازار پول امروزی که بانک‌ها از نقش‌آفرینان اصلی آن به شمار می‌آیند، تا چه اندازه پیچیده است. نماد این بازار پیچیده بانک است و باید خیلی صریح گفت که آنچه از بانکداری اسلامی انتظار می‌رفت، در نظام بانکی ایران محقق نشده است. چند دلیل ساده در عدم تحقق بانکداری اسلامی در ایران وجود دارد.

دلیل اول، تورمی است که اقتصاد ایران از آن رنج می‌برد. طی چهار دهه گذشته تورم در اقتصاد ایران همواره دورقمی بوده است. در سال‌هایی به تعداد کمتر از انگشتان یک دست در اقتصاد کشورمان تورم زیر ۱۰درصد را تجربه کرده‌ایم و در همه سال‌های دیگر درصد رشد قیمت‌ها بالای ۱۰درصد بوده است. در این شرایط نمی‌توان از بانک‌ها انتظار داشت که نرخ سودشان را کمتر از تورم تنظیم کنند.

دلیل دوم برای عدم تحقق بانکداری اسلامی عدم بهره‌وری بانک‌هاست. بهره‌وری در نظام بانکی ایران مناسب نیست. بررسی بانک‌ها به عنوان بنگاه‌های اقتصادی نشان می‌دهد که این بنگاه‌ها تا چه اندازه با ناکارآمدی اداره می‌شوند.

هزینه نگهداری بانک‌ها بسیار زیاد است و خبری از بهره‌وری نیست. به همین تناسب هزینه نگهداری از پول هم زیاد است و بانک‌ها این هزینه را به عنوان نرخ تسهیلات از مردم دریافت می‌کنند، بنابراین با توجه به وجود دو دلیل عمده تورم و ناکارآمدی بانک‌ها در مدیریت منابع و نگهداری از پول، نظام بانکی ایران نتوانسته همگام با نظام بانکی دیگر کشورها که آنها هم به شیوه اسلامی اداره می‌شوند، عمل کند.

اکنون بسیاری از کشورهای اسلامی بسیار موفق‌تر از ما در زمینه بانکداری اسلامی عمل می‌کنند و این شیوه بانکداری چشم‌انداز روشن‌تری در آن کشورها نسبت به ایران دارد. آنها در بانک‌ها به معنای واقعی کلمه به نگهداری از پول بسنده کردند و هزینه بانکداری، نرخ و سود تسهیلات در آنها کمتر از ۵درصد است. به نظر من حتی بسیاری از بانک‌های اروپایی که اسم و لقب اسلامی بودن را یدک نمی‌کشند، از بانک‌های اسلامی ما بهتر عمل می‌کنند و به معنای واقعی کلمه اسلامی‌اند چراکه عملکرد آنها شبیه به اهداف و ایده‌آل‌هایی است که ما در نظام بانکداری به دنبال آن هستیم.

شاید بعضی اسلامی نشدن بانکداری در ایران را به قانون نسبت دهند، اما مشکل ایران در این باره قانون نیست. بانک یک متغیر مستقل و جدا از دیگر بخش‌های اقتصاد نیست. سیاست‌های بودجه‌ای، سیاست‌های مالی و مالیاتی و شاخص‌های کلان اقتصاد از جمله تورم بر وضعیت بانک به عنوان یکی از بخش‌های اقتصاد اثرگذار است. با توجه به این مسئله نمی‌توانیم بانک را به عنوان یک عامل در بستر بانکداری اسلامی تحلیل کنیم بلکه باید با در نظر گرفتن همه جوانب به تحلیل درست و پاسخ همه‌جانبه‌ای برای سوالات پیرامون بانکداری اسلامی در ایران برسیم. براساس قانونی که در سال ۱۳۶۲ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده، بانکداری باید بدون ربا انجام می‌شد. به این معنا که پول با عنوان قرض‌الحسنه به بانک‌ها داده و سود آن هم علی‌الحساب تلقی شود.

براساس این قانون قرار بود پول با مشارکت بانک برای اداره پروژه‌های مختلف به کار رود و چون بحث مشارکت به میان می‌آید، سود قطعی نباید اعلام شود.

با این وجود می‌بینیم که به دلیل موانعی که به آن اشاره شد، این قانون با همه انتقاداتی که نسبت به آن وجود دارد، تمام و کمال اجرا نشده است. به نظر می‌رسد که برای اسلامی کردن بانک‌ها باید بیشتر به وضعیت کنونی آنها توجه کرد.

اخیرا رتبه‌بندی از شرکت‌ها منتشر شده که نشان می‌دهد ۱۳ شرکت اول از ۱۰۰ شرکت برتر ایرانی ۵۰درصد از میزان فروش کشور را در دست دارند که کل میزان فروش برای سال گذشته ۵۶۷ هزار میلیارد تومان بوده است نکته جالب اینکه بانک‌ها و موسسات اعتباری با سهم ۲۶درصدی از این فروش در جایگاه اول ایستاده‌اند به همین دلیل باید دید ریشه اخبار ورشکستگی و کسری‌های بانکی در کجاست.

منبع: آینده‌نگر

آیا ادغام بانک‌ها تورم را افزایش می‌دهد؟

چند پرسش درباره یک ادغام

فرصت امروز: یازدهم اسفندماه بود که بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای، ادغام بانک‌های انصار، حکمت ایرانیان، قوامین، مهر اقتصاد و موسسه اعتباری کوثر را در بانک سپه کلید زد. پس از این اتفاق، بحثی در شبکه بانکی و افکار عمومی شکل گرفت که با این کار، شاهد بازگشت مدیریت دولتی بر نظام بانکی هستیم، زیرا بانک سپه با تجمیع این بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری وابسته به نیروهای مسلح در عمل به بزرگترین بانک دولتی از نظر تعداد شعب و نیروی انسانی تبدیل می‌شود. برخی دیگر نیز این ایده را مطرح کردند که اگر قرار بود دوباره نظام مدیریت دولتی بر بانک‌ها حاکم شود، چه اصراری بود که در دهه ۸۰ و اوایل دهه ۹۰ بخشی از سهام بانک‌های بزرگی همچون تجارت، صادرات، ملت و رفاه به بخش خصوصی واگذار شود.

«ایرنا» برای پاسخ این سوال به سراغ لعیا جنیدی، معاون حقوقی رئیس‌جمهور رفت و از او پرسید: با توجه به اینکه بخش قابل توجهی از سهام این بانک‌ها در اختیار خصولتی‌ها قرار دارد، آیا این ادغام مغایر با سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی مبنی بر خصوصی‌سازی نیست؟

جنیدی در پاسخ به این سوال، تصمیم به تجمیع بانک‌ها و موسسه‌های مالی وابسته به نیروهای مسلح در یک بانک دولتی را مغایر با خصوصی‌سازی ندانست و گفت: مالکیت آنها پیش از این در دست خصولتی‌ها بوده است. خودتان می‌گویید خصولتی، هرچه خصولتی باشد مغایرتی با سیاست‌های کلی اصل ۴۴ ندارد. سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی هرگز خواهان خصولتی نبود بلکه دنبال خصوصی‌سازی بود و ایجاد خصولتی‌ها در اقتصاد از ابتدا ربطی به اجرای اصل ۴۴ نداشت. هر جایی که بنگاه خصولتی ایجاد شده، شما نمی‌توانید بگویید خصوصی‌سازی انجام شده است و آن را منصه ظهور اصل ۴۴ قانون اساسی بدانید و بعد از ادغام نگران مغایرت آن با خصوصی‌سازی شوید.

معاون حقوقی رئیس‌جمهور ادامه داد: موضوع نظام بانکی و کارکرد آن در همه جای دنیا از اهمیت دو چندانی برخوردار است؛ اگر مشکلی در بانک‌ها پیش آید، دولت‌ها از اختیارات حاکمیتی خود برای این موضوع استفاده می‌کنند. در عرصه اقتصاد، بازار سرمایه و پول برای دولت‌ها مهم هستند و به همین دلیل تنظیم و مقررات‌گذاری در این بخش‌ها نیز مهم است زیرا وقتی این دو بازار دچار اشکالاتی شود، اصل بقای کل بازار دچار تزلزل می‌شود و کل اقتصاد تحت تاثیر قرار می‌گیرد.

به گفته جنیدی، اگر مسئولان و کارشناسان اقتصادی ارزیابی درستی در لزوم اصلاحات در بازار سرمایه و بانک داشته باشند، نمی‌توانید بگویید که این اصلاحات سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی را رد کرده است.

۲۴ میلیون سپرده‌گذار در بانک‌ها و موسسات ادغامی

اما ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح در حالی کلید خورده و مسئولان بانک مرکزی آن را طرحی تاریخی می‌دانند که آماری از میزان بدهی یا ناترازی این بانک‌ها و احتمال چاپ پول و افزایش نقدینگی توسط نهادهای تصمیم‌ساز اعلام نشده است. تنها می‌دانیم این پنج بانک و موسسه وابسته به نیروهای مسلح در مجموع ۲۴ میلیون سپرده‌گذار و ۲۱۵ هزار میلیارد تومان سپرده دارند و رقم تسهیلات پرداختی آنها به ۱۳۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد.

به گزارش ایسنا، نخستین زمزمه‌های ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح از سال گذشته شنیده شد و این طرح در سال جاری رنگ و بوی جدی‌تری به خود گرفت و در نهایت ادغام این چهار بانک قوامین، حکمت ایرانیان، مهر اقتصاد و انصار و همچنین مؤسسه اعتباری کوثر در بانک سپه در ماه پایانی امسال کلید خورد.

ادغام بانک‌ها می‌تواند به کاهش مشکلات آنها کمک کند، اما در صورتی که این کار درست انجام شود. در غیر این صورت مشکلات آنها را دوچندان و مردم را نیز با مشکلاتی مواجه خواهد کرد. یکی از موارد قابل توجه در ادغام این بانک‌ها ناترازی آنهاست که برخی کارشناسان نسبت به ناترازی این بانک‌های ادغام‌شده نگرانند و می‌گویند که ممکن است این ناترازی سبب افزایش مشکلات آنها شود.

عبدالناصر همتی، رئیس‌کل بانک مرکزی در ابتدای هفته و در همایش تبیین سیاست‌ها و فرآیندهای اجرایی طرح ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح، تاکید کرد که بانک سپه با ادغام پنج بانک و مؤسسه اعتباری، بانکی قوی و ارائه‌دهنده خدمات بهتر در عرصه نظام بانکی خواهد بود.

او با تبیین شرایط کشور و اشاره به اعمال تحریم‌های ناجوانمردانه، موضوع ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح را امری حساس و ویژه خوانده و اظهار کرده که به‌رغم فشار دشمنان در همه زمینه‌ها به ویژه در جنگ اقتصادی تصمیمی خوب و تاریخی در جهت ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح گرفته شده است.

به گفته همتی، انجام این طرح با حجم عملیات و نیروی انسانی این شش بانک و با در اختیار داشتن ۱۸درصد از منابع نظام بانکی قطعاً کاری بزرگ و ماندگار در تاریخ نظام بانکی خواهد بود.

رئیس کل بانک مرکزی همچنین از نهایی‌شدن طرح ادغام بعد از چهار ماه خبر داده و گفته که پس از چهار ماه، ادغام نهایی می‌شود و شاهد تشکیل بانک سپه جدید با قدرت و توانایی بیشتری خواهیم بود.

همتی با اشاره به ظرفیت‌های بانک سپه و سایر بانک‌های ادغامی، از همه دست‌اندرکاران این طرح خواست با استفاده از ظرفیت بانک‌های ادغامی در جهت پیشبرد هرچه بهتر این طرح اقدام کنند.

وی دلیل انتخاب بانک سپه به عنوان راهبر طرح ادغام را قدمت و توانایی مالی و فنی این بانک برشمرد و تصریح کرد که بانک سپه از نظر مالی، بنیه قوی و قابل توجهی دارد که اطمینان‌خاطر خوبی برای بانک مرکزی در زمینه ادغام ایجاد کرده است.

همتی ضمن اینکه از هیأت مدیره و مدیران عامل بانک‌های ادغامی خواست به سرعت مجامع خود را برگزار کنند، تاکید کرد که حفظ حقوق مشتریان و شهروندان بانک‌های ادغامی باید در اولویت بانک سپه و بانک‌های ادغام شونده قرار داشته باشد.

رئیس‌کل بانک مرکزی به کارکنان بانک‌های ادغامی اطمینان داد که در بانک سپه نوین فضای خدمت برای همه وجود دارد و کارکنان نباید از این بابت دغدغه‌ای داشته باشند و خاطرنشان کرد که بانک مرکزی همچون گذشته حامی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری است و در این طرح نیز با تمام توان وارد شده است.

میزان بدهی و ناترازی بانک‌های ادغامی چقدر است؟

با این حال، در صورتی که ناترازی این بانک‌ها بالا باشد و بدهی‌های زیادی متوجه آنها باشد، حتی ادغام هم مشکل آنها را حل نمی‌کند و تنها بر مشکلات اضافه خواهد کرد.

پدرام سلطانی، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران درباره طرح ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه با انتشار توییتی نوشت که «ادغام بانک‌های نظامی در بانک سپه یعنی انتقال چند ۱۰ هزار میلیارد تومان ناترازی (بخوانید کسری) این بانک‌ها به دولت. یک بار دیگر قرار است خزانه دولت و چاپخانه بانک مرکزی در خدمت سوءمدیریت چند بانک قرار گیرد و ۸۱ میلیون ایرانی سهم‌شان را از طریق تورم پرداخت کنند.»

آنطور که وی تحلیل کرده بانک مرکزی برای جبران بدهی‌های این بانک‌ها نیاز به چاپ پول جدید دارد که این موضوع نقدینگی و تورم را افزایش خواهد داد و به عبارت دیگر هزینه سوءمدیریت بانک‌ها را مردم باید از طریق افزایش تورم پرداخت کنند.

این در حالی است که رئیس‌کل بانک مرکزی درباره ناترازی این بانک‌ها گفته که شرایط همه این بانک‌ها یکسان نیست؛ برخی ناترازی بالایی دارند اما در مقابل اوضاع مالی برخی از این بانک‌ها خوب است.

با این حال تاکنون رقمی مبنی بر میزان ناترازی و بدهی‌های این بانک‌ها اعلام نشده تا مشخص شود مشکلات این بانک‌ها قرار است از طریق ادغام حل شود یا جیب مردم؟

برای ثبات بازار ارز و طلا منتظر فروردین باشید

چشم خیره بازار به برق طلا

برخلاف ماه‌های گذشته در دو روز ابتدایی این هفته، ثبات نسبی قیمت‌ها در بازار سکه و طلا اتفاق افتاده است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که در روزهای هجدهم و نوزدهم اسفندماه شاهد ثبات نسبی قیمت‌ها در بازار ارز، سکه و طلا بوده‌ایم به طوری که تقریبا چنین ثبات قیمتی را در ماه‌های گذشته وجود نداشته است. از روز شنبه تاکنون قیمت‌ها در حد ثابتی باقی مانده است و خوشبختانه میان عرضه و تقاضا در بازار تعادل وجود دارد به این معنا که نه تقاضای اضافه داریم و نه کمبود عرضه در بازار اتفاق افتاده است. با توجه به ثبات قیمت‌ها، معاملات در حد مطلوبی باقی مانده است.

به گزارش خبرآنلاین، قیمت جهانی طلا نیز در هفته جاری تقریبا ثابت بوده به طوری که هر اونس جهانی ۱۲۹۸ دلار قیمت دارد. اما در روز یکشنبه قیمت هر سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۴میلیون و ۴۱۰هزار تومان، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید ۴میلیون و ۵۶۰ هزار تومان، نیم سکه ۲میلیون و ۴۷۰ هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۶۱۰هزار تومان و سکه‌های گرمی ۸۶۰هزار تومان داد و ستد شد.

با توجه به نوسانات بسیار کم قیمت‌ها، حباب سکه نیز در حدود ۴۴۰ هزار تومان است. هر مثقال طلا به عنوان مبنای تعیین قیمت‌ها، یک میلیون و ۸۲۰هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۴۲۰هزار تومان معامله می‌شود. فعالان بازار طلا و جواهر پیش‌بینی می‌کنند که با توجه به قیمت‌های روز یکشنبه بازار، می‌توان گفت نرخ‌ها به قیمت‌های روز شنبه بسیار نزدیک است و به نظر می‌رسد در یکی دو روز آینده ثبات قیمت‌ها ادامه‌دار باشد.

علت نوسانات نرخ طلا و ارز

در همین زمینه، رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر درباره علت نوسانات شدید قیمت‌ها گفت: معمولا نوسانات نرخ ارز در روزهای اسفند طبیعی است و به طور سنتی هر سال شاهد این مساله هستیم.

محمد کشتی‌آرای ادامه داد: در مواقعی از سال، میزان تقاضا افزایش می‌یابد و اکنون که دو هفته به پایان سال باقی مانده، میزان تقاضا برای خرید ارز برای مسافرت و ... افزایش یافته و این مساله سبب می‌شود تا شاهد نوسانات جدی در این بازار باشیم. بازار سکه و طلا نیز تحت تاثیر نوسانات نرخ ارز قرار دارند و هرگونه تغییر در این بازار می‌تواند قیمت سکه و طلا را کاهش یا افزایش دهد.

به گفته وی، افزایش تقضا در این روزها بر بالارفتن نرخ ارز تاثیر می‌گذارد و در نتیجه نوسانات قیمت‌ها در بازار سکه و طلا اتفاق می‌افتد. مشابه این شرایط در فصل سفر حج، پایان تابستان نیز اتفاق می‌افتد بنابراین روند نوسان قیمت‌ها در این بازارها تا پایان سال قابل انتظار است.

او در پاسخ به این سوال که تا چه زمانی بازار به آرامش و ثبات خواهد رسید، گفت: معمولا در هفته نخست فروردین بازار نسبت به ثبات قیمت‌ها واکنس نشان می‌دهد و تقریبا تا ۱۵ فروردین قیمت‌ها تثبیت می‌شود و کمترین نوسانات اتفاق خواهد افتاد زیرا میزان تقاضا برای ارز پایین می‌آید در نتیجه با فروکش کردن تقاضا و نوسانات شاهد تثبیت قیمت‌ها در بازار سکه و طلا خواهیم بود.

رئیس سازمان بورس از امکان عرضه اموال مازاد بانک‌ها از مسیر بورس کالا خبر داد

پرده آخر نخستین مسابقات معاملات الگوریتمی

فرصت امروز: آیین پایانی نخستین مسابقات معاملات الگوریتمی عصر یکشنبه با حضور شاپور محمدی رئیس سازمان بورس، مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد و یاسر فلاح مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس برگزار شد و برگزیدگان اولین دوره معاملات الگوریتمی مشخص شدند.

براساس اعلام هیات داوری این رویداد، تیم‌های هرمس به سرپرستی محمدامین فلاح، الگوریتم برتر به سرپرستی محمود مرادی و تیم OVSCO به سرپرستی عمران حاجی‌زاده جایگاه اول تا سوم بخش سهام این رقابت را به خود اختصاص دادند. همچنین تیم‌های هرمس، استلار و الگوریتم برتر به ترتیب در جایگاه اول تا سوم بخش اوراق این رقابت قرار گرفتند. تیم تریدآپ به سرپرستی جابر فولادی، تیم رستاک به سرپرستی میثم رحیمی و تیم تدبیرگران فردا به سرپرستی سجاد کریمی نیز به ترتیب در جایگاه اول تا سوم بخش چالش حل مسئله ایستادند.

در ابتدای این مراسم، یاسر فلاح، مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس با قدردانی از حاضرین در آیین پایانی نخستین رقابت معاملات الگوریتمی گفت: برگزاری این رویداد در منطقه خاورمیانه و غرب آسیا سابقه نداشته و ایران پیشرو در برگزاری رقابت معاملات الگوریتمی بود. او با تاکید بر اینکه برگزاری رقابت معاملات الگوریتمی در ذهن تاریخی بازار سرمایه باقی خواهد ماند، افزود: فصل جدید داد و ستد در بازار سرمایه آغاز شده و حرکت این بازار بر مدار علم محصول این رویداد است.

به گفته فلاح، نخستین رقابت معاملات الگوریتمی با حمایت و ایده رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار برگزار شد و این اقدام در آستانه ورود به ششمین دهه حیات بازار سرمایه، نقطه عطف بازار سرمایه است.

مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس ضمن قدردانی از مجموعه بازار سرمایه و نهادهای مالی همراه با این رویداد اثرگذار بورسی، گفت: برگزاری این رویداد به تقویت پایه‌های علمی بازار سرمایه منتهی شد.

عرضه اموال مازاد بانک‌ها از مسیر بورس کالا

یکی از محورهای آیین پایانی نخستین مسابقات معاملات الگوریتمی، چگونگی عرضه اموال مازاد بانک‌ها بود و این در حالی است که به گفته وزارت اقتصاد، میزان واگذاری دارایی‌های مازاد بانک‌ها در بازه زمانی دی‌ماه سال گذشته تا امروز ۱۰ هزار میلیارد تومان بوده است.

آنگونه که وزیر اقتصاد اعلام کرده با وجود اقدامات بانک‌ها برای تعیین تکلیف و فروش اموال و دارایی‌های مازاد، هنوز حدود ۱۰۰هزار میلیارد تومان از اموال باید تعیین تکلیف شوند.

طبق آماری که دژپسند در اواسط بهمن‌ماه امسال اعلام کرد، اموال تملیکی بانک‌ها از ۷۰ هزار میلیارد الی ۱۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود، البته این ارقام مربوط به آبان‌ماه امسال می‌شود که با به‌روزرسانی آن حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان محتمل‌تر است. علاوه بر این برای فروش و واگذاری این اموال از پتانسیل بورس و بورس کالا، به صورت فروش بلوکی نیز استفاده خواهد شد و امید است تا از طریق این عرضه، ۸۰ الی ۱۰۰درصد اموال بانک‌ها واگذار شود.

به گفته وی، به بانک‌ها درخصوص واگذاری اموال مازاد برنامه یک ساله تدوین کرده و از مدیران آنها جدول زمانی واگذاری را نیز دریافت کرده‌ایم، اما باید یادمان باشد که این اموال، به تنهایی متعلق به بانک‌ها نیست، بلکه جزو اموال سپرده‌گذاران و سهامداران است و ما نمی‌توانیم چوب حراج به آن بزنیم.

اما طبق گفته رئیس سازمان بورس، عرضه اموال مازاد بانک‌ها از مسیر بورس کالا امکان‌پذیر است. او در آیین پایانی نخستین مسابقات معاملات الگوریتمی با اشاره به عرضه اموال مازاد بانک‌ها گفت: از نظر سازمان بورس عرضه اموال مازاد بانک‌ها از طریق بورس کالا اشکالی ندارد و اگر کالاها همگن باشد و هیأت پذیرش بورس کالا آنها را بپذیرد، می‌توانیم این کار را انجام دهیم.

محمدی در پاسخ به سوال ایسنا، درباره اینکه آیا قرار است اموال مازاد بانک‌ها از طریق بورس کالا عرضه شود؟ گفت: دقیقاً در جریان این خبر نیستم اما از نظر ما این موضوع اشکالی ندارد و اگر کالاها همگن باشند و هیأت پذیرش بورس کالا آنها را بپذیرد، می‌توانیم این کار را انجام دهیم.

او درباره زمان رونمایی از ابزارهای مالی وارانت و فروش استقراضی نیز اظهار کرد: درباره وارانت مصوبه کمیته فقهی را اخذ کرده‌ایم و درخصوص فروش استقراضی هم مراحل پایانی عملیاتی شدن آن را پشت سر می‌گذاریم و قطعاً ظرف سه ماه ابتدایی سال آینده از این ابزارها رونمایی خواهد شد و دستورالعمل این ابزارها نوشته شده و موضوعات زیرساختی آنها فراهم شده است.

رئیس سازمان بورس اوراق بهادار گفت: امروز شاهد برگزاری مراسم اختتامیه مسابقات معاملات الگوریتمی هستیم و تیم‌های متعددی از دانشگاه‌ها و نهادهای مختلف در این مسابقات شرکت کردند و تجربه خوبی را پشت سر گذاشته‌اند.

محمدی درباره اختتامیه مسابقات معاملات الگوریتمی گفت: معاملات الگوریتمی یکی از روش‌های معاملاتی مرسوم در دنیاست و در برخی از کشورها ۷۰ تا ۸۰درصد از حجم معاملات مربوط به معاملات الگوریتمی ست.

وی درباره ادغام سهام بانک‌ها نیز گفت: مجوز شورای عالی بورس برای نقل و انتقال سهام خارج از ساعت معاملاتی اخذ شده و در مصوبه آمده که حداکثر قیمت اسمی یا قیمت قبل از بسته شدن برای آن سهم‌ها اعمال خواهد شد. در این خصوص سعی شده تصمیمات به نفع سهامداران باشد. البته این فروش، اختیاری است و هر شخصی که تمایل داشته باشد از مکانیزم خارج از ساعت، سهم خود را به نهادهایی که دارای مجوز هستند می‌تواند منتقل کند.

واگذاری ۱۰ هزار میلیارد تومان از دارایی مازاد بانک‌ها

در همین ارتباط، معاونت امور بانکی، بیمه و شرکت‌های دولتی وزارت اقتصاد، میزان واگذاری دارایی‌های مازاد بانک‌ها در بازه زمانی دی‌ماه سال گذشته تا امروز را حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان اعلام کرد.

به گفته وزارت اقتصاد، دارایی‌های مازاد بانک‌ها به روش‌های مختلفی مانند بازپرداخت نشدن تسهیلات اعطایی توسط مشتریان و تملک دارایی توسط بانک‌ها، رد دیون دولت و سرمایه‌گذاری به قصد انتفاع به تملک بانک‌ها درآمده است.

معاونت امور بانکی، بیمه و شرکت‌های دولتی وزارت اقتصاد ضمن یادآوری اینکه بانک‌ها مکلفند مطابق مواد ۱۶ و ۱۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور و طبق تاکیدهای رئیس جمهوری نسبت به واگذاری دارایی‌های مازاد خود ظرف سه سال اقدام کنند، آورده است: دوره سه ساله اجرای قانون به پایان رسیده، اما قانونگذار مجازات‌هایی را برای واگذار نشدن دارایی‌های مازاد (سهام شرکت‌های تابعه غیربانکی و اموال مازاد) تعیین کرده است.

براساس این اطلاعیه، وزارت امور اقتصادی و دارایی به عنوان نماینده سهام دولت در بانک‌های دولتی و خصوصی شده، همواره اجرای قانون را به ویژه در بانک‌های یادشده در قالب یکی از محورهای اصلاح نظام بانکی مورد پیگیری جدی قرار داده تا از این محل ضمن هدایت بانک‌ها به انجام فعالیت‌های اصلی بانکداری، زمینه تقویت تسهیلات‌دهی بانک‌ها را فراهم کند.

وزارت امور اقتصادی و دارایی در این اطلاعیه یادآور شد: بانک مرکزی نیز به عنوان مقام ناظر، اجرای این تکالیف قانونی را در همه بانک‌های دولتی و خصوصی مورد پیگیری قرار می‌دهد.

براساس گزارش وزارت اقتصاد، دی ماه سال ۱۳۹۶ کمیته ویژه پیگیری واگذاری دارایی‌های مازاد بانک‌های دولتی و خصوصی شده در این وزارتخانه تشکیل شده که مطابق برنامه زمان‌بندی‌شده به طور مستمر روند واگذاری‌ها را رصد می‌کند. بر این اساس، میزان فروش دارایی‌های مازاد در بانک‌های یادشده از ابتدای اجرای قانون (اردیبهشت ماه ۱۳۹۴) تا دی ماه ۱۳۹۶ بالغ بر ۱۰۰ هزار میلیارد ریال و از دی ماه ۱۳۹۶ تاکنون نیز حدود ۱۰۰ هزار میلیارد ریال بوده است.

معاونت امور بانک و بیمه وزارت اقتصاد تاکید کرد: مشکلات عدیده‌ای همچون نبود خریدار در شرایط کنونی اقتصاد کشور با وجود برگزاری چندین نوبت مزایده، رکود بخش املاک و مستغلات، ساختار مالی نامناسب برخی از شرکت‌ها، مشکلات کارگری و ملاحظات مقام‌های محلی، نداشتن اهتمام جدی همه بانک‌ها در واگذاری دارایی‌ها، نبود مقررات واضح و مشخص برای قیمت‌گذاری و انعطاف نداشتن در شرایط واگذاری، روند واگذاری را با کندی روبه‌رو کرده است.

براساس این اطلاعیه، با توجه به اعتقاد وزارت امور اقتصادی و دارایی مبنی بر لزوم واگذاری سهام شرکت‌های تابعه غیرابزاری و املاک و مستغلات مازاد، پیگیری واگذاری این دارایی‌ها و رفع موانع پیش رو، از جمله پیشنهاد مصوبه‌های مورد نیاز به مراجع ذی‌ربط به عنوان یکی از اولویت‌های کاری معاونت امور بانکی، بیمه و شرکت‌های دولتی تعریف شده است. همچنین سازمان امور مالیاتی کشور در اجرای ماده ۱۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر نسبت به صدور برگ مطالبه مالیاتی برای همه بانک‌های دولتی و خصوصی در ارتباط با عملکرد واگذاری دارایی‌های مازاد در سال ۱۳۹۵ به میزان بالغ بر ۹۰ هزار میلیارد ریال اقدام کرده و این امر شاهد دیگری بر جدیت این وزارتخانه در واگذاری دارایی‌ها است.

شرکت ملی نفت ایران
تجدید آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای (به روش نیمه فشرده)
نوبت اول
شرکت ملی حفاری ایران سهامی خاص

موضوع مناقصه: تامین خدمات پروازی انواع بالگرد جهت پروژه های حفاری

•مشخصات مناقصه:

نام مناقصه گزار	شماره مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	مبلغ برآورد
شرکت ملی حفاری ایران	۳۳-۵۲۶۴/ش ک /۹۷	۳/۱۸۹/۵۱۹	۳۹۶٫۰۰۰٫۰۰۰ ریال

•ارزیابی کیفی مناقصه گران :

روش ارزیابی	۱-این ارزیابی وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و بر اساس کاربرگ های استعلام ارزیابی کیفی موجود در اسناد مناقصه صورت می پذیرد.(حداقل امتیاز کیفی لازم ۶۰ می باشد) ۲- در اساسنامه شرکت مناقصه گر، الزاماً می بایست امکان ارائه خدمات متناسب با موضوع مناقصه پیش بینی و درج شده باشد.بنابراین مدارک و مستندات شرکتی که در اساسنامه آن شرط مذکور پیش بینی نشده بود مورد بررسی و ارزیابی قرار نخواهد گرفت.

•نحوه دریافت/ تحویل اسناد مناقصه :

دریافت اسناد	تاریخ شروع دریافت	یک روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم
	آخرین مهلت دریافت	۱۰ روز از تاریخ شروع توزیع اسناد ارزیابی کیفی (۱۰ روز پس از تاریخ چاپ آگهی نوبت دوم)
	محل دریافت	نشانی: اهواز- بلوار پاسداران- بالاتر از میدان فرودگاه- شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان پایگاه عملیاتی- طبقه اول- پارت A – اداره قرارداد ها- خدمات هماهنگی قرارداد ها- ۰۶۱۳۳۱۴۶۵۲۵
	نحوه دریافت	۱- ارائه فیش واریزی به مبلغ ۹۹۰٫۰۰۰ ریال به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۴۰۳۰۴۹۱ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه درآمد شرکت ملی حفاری ایران ۲- درخواست رسمی متقاضی (باذکر نام دقیق) مبنی بر دریافت اسناد مناقصه
تحویل اسناد	آخرین مهلت ارائه DVD ارزیابی کیفی	۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت استعلامهای ارزیابی کیفی
	محل تحویل	نشانی: اهواز- بلوار پاسداران بالاتر از سه راه فرودگاه – شرکت ملی حفاری ایران –ساختمان پایگاه عملیاتی –طبقه اول پارت B –اتاق ۱۰۷- دبیرخانه کمیسیون مناقصات- شماره تماس ۳۴۱۴۸۵۶۹- ۳۴۱۴۸۵۸۰

•تضمین شرکت در مناقصه(فرآیند ارجاع کار) :

مبلغ تضمین	مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار ۹٫۴۲۰٫۰۰۰٫۰۰۰(نه میلیارد و چهارصد و بیست میلیون)ریال می باشد.
انواع تضامین قابل قبول	ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از موسسات اعتباری غیربانکی دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی اصل فیش واریز وجه نقد به حساب شماره IR ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۳۷۶۶۳۶ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران
مدت اعتبار پیشنهاد / تضمین	۹۰ روز (و برای یک بار در سقف مدت اعتبار اولیه قابل تمدید باشد.)

• کانال های اطلاع رسانی شرکت ملی حفاری ایران http://sapp.ir/nidc pr www.nidc.ir
۳۲۱
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۱
شماره مجوز: ۱۳۹۷/۶۷۹۱
شرکت ملی حفاری ایران- اداره قراردادها

نماگر بازار سهام

رشد یک هزار و ۴۶۳ واحدی شاخص بورس

بورس جان گرفت

بازار سهام در دومین روز هفته شاهد رشد تقاضا نسبت به عرضه بود؛ به طوری که نماگر اصلی بازار سرمایه بیش از ۱۴۰۰ واحد رشد کرد و سهم‌های شاخص‌ساز در گروه فلزی و معدنی امروز نیز تاثیر بسزایی در بازار داشتند.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران در روز یکشنبه ۱۴۶۳ واحد رشد کرد و به رقم ۱۶۴ هزار و ۴۷۰ واحدی رسید. در عین حال شاخص کل هم وزن با ۲۶۱ واحد افزایش تا رقم ۳۱ هزار و ۱۰۵ واحدی بالا رفت. شاخص آزاد شناور نیز با ۱۸۳۹ واحد افزایش رقم ۱۸۴ هزار و ۱۰۱ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم هر کدام به ترتیب ۱۱۳۹ و ۲۶۲۳ واحد رشد کردند. روز یکشنبه بازار سهام نسبت به روز قبل متفاوت بود، چراکه مقدار تقاضا نسبت به عرضه پیشی گرفت و بسیاری از سهم‌ها توانستند با رشد قیمت مواجه شوند؛ به طوری که فلزی‌ها، پتروشیمی‌ها و معدنی‌ها بار دیگر در تأثیرگذارترین نمادها در شاخص بازار نقش‌آفرینی کردند. دوقلوهای معدنی گل‌گهر و چادرملو هر کدام به ترتیب ۹۳ و ۸۱ واحد تأثیر افزاینده روی شاخص‌های بازار سهام داشتند.

در عین حال ملی صنایع مس ایران و فولاد مبارکه اصفهان نیز هر کدام به تنهایی ۲۴۰ و ۲۰۶ واحد شاخص‌های بازار سرمایه را افزایش دادند. در این بین پتروشیمی مبین ۱۲۹ واحد تأثیر افزاینده روی نماگرهای بازار سرمایه داشتند.

اما گروه مپنا، شرکت ارتباطات سیار ایران و دادگستر عصر نوین هر کدام به ترتیب ۲۳، ۱۸ و ۱۳ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند.

در گروه فلزات اساسی بیشتر سهم‌ها با افزایش قیمت بین یک تا دو درصدی مواجه شدند. در این بین تک‌سهم‌هایی هم بودند که بیش از ۴درصد رشد کردند و تعدادی نیز با افت قیمت مواجه شدند.

در گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز روند قیمت سهم‌ها افزایشی بود؛ هرچند که غیر از یک سهم که بیش از ۴درصد رشد کرد مابقی رشد کمتر از ۱.۷درصد را تجربه کردند. در گروه خودرو و ساخت قطعات نوسان قیمت سهم‌ها عمدتاً کمتر از ۲.۵درصد بود.

در عین حال این گروه شاهد جابه‌جایی ۲۸۴میلیون سهم به ارزش بیش از ۳۵ میلیارد تومان بود. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۶۱۹ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۲.۱ میلیارد سهم و اوراق مالی بود.

همچنین تعداد معاملات این بازار به رقم ۱۵۵ هزار و ۱۵۰ مورد رسید. شاخص کل فرابورس نیز ۱۹ واحد رشد و عدد ۲۰۷۰ واحدی را به ثبت رساند.

ارزش معاملات فرابورس ایران رقم ۶۴۶ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات تا رقم ۶۲۵ میلیون سهم و اوراق مالی بالا رفت.

یادداشت

رشد ۷۰درصدی شاخص کل بازار سرمایه در سال ۹۷

عباس آرگون
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

بازار سرمایه سال پرتلاطمی را از سر گذرانده است. پس خروج ایالات متحده آمریکا از برجام و بازگشت تحریم نگرانی از محدودیت در صادرات نفت و سایر کالاها و به دنبال آن کاهش درآمدهای ارزی از منظر روانی بر اقتصاد کشور اثر گذاشت و به افزایش شدید نرخ ارز انجامید. این افزایش سبب‌ساز تحولاتی در اقتصاد کلان و بازارهای مختلف بود و بازار سرمایه هم در این بین مستثنی نبود.

شاخص کل بازار سرمایه سال ۹۷ را در ارتفاع ۹۶ هزار واحد آغاز کرد و در ادامه ضمن فراز و فرودهایی روند افزایش را ادامه داد. در مهرماه شاخص به قله خود یعنی کانال ۱۹۵ هزار واحد رسید و با نوسان نرخ ارز دوباره کاهش یافت و در نهایت در اسفندماه تا لحظه نگارش این یادداشت در کانال ۱۶۴ هزار واحد ایستاده است. شاخص کل طی سال ۹۷ تا هفته دوم اسفندماه رشد ۷۰درصدی را تجربه کرده است.

روند صعودی شاخص کل و در واقع محرک بازار سرمایه افزایش نرخ ارز در کشور و افزایش سودآوری شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های صادراتی و کالایی و افزایش ارز جایگزینی شرکت‌ها بود. از سوی دیگر افراد به انگیزه حفظ ارزش نقدینگی‌شان به دنبال تبدیل منابع ریالی به دارایی مالی از جمله سهام بودند و این هم به نوبه خود باعث ورود نقدینگی بیشتر به بازار سرمایه شد. از این منظر بازار سرمایه نقش مهمی را در جذب سرمایه‌های کوچک ایفا کرد.

بازار سرمایه یک نهاد مالی فعال در اقتصاد کشور است و اگر برنامه‌ریزی اصولی و صحیح در مورد آن به مرحله اجرا برسد و زیرساخت‌ها توسعه پیدا کند، بهترین بازار برای جذب نقدینگی و سرمایه‌های خرد و سرگردان در جامعه و هدایت منابع مالی به سمت بخش‌های مولد اقتصاد به منظور توسعه سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال پایدار است. در شرایطی که بنگاه‌ها با تنگناهای مالی دست و پنجه نرم می‌کنند، بازار سرمایه می‌تواند با فراهم کردن سرمایه در گردش لازم برای این بنگاه‌ها به تقویت بنیه اقتصاد کمک کند.

اینکه شاخص کل در نهایت به چه سمت و سویی حرکت می‌کند به عوامل متعدد بستگی دارد که از جمله آن قیمت جهانی مواد پایه و معدنی است. از این منظر سال آینده سال فرصت‌ها و ریسک‌های متعدد برای بازار سرمایه است و باید دید سیاست‌گذاری‌ها و مدیریت بازار سرمایه تا چه اندازه توان تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها را دارد.

امیدواری صادرکنندگان از توجه جدی رهبری به اتاق بازرگانی

دولت مجبور به اتخاذ تصمیماتی در حوزه ارزی است

رئیس کنفدراسیون صادراتی ایران گفت جمله معروف رهبری مبنی بر اینکه «نظرات اتاق رو بگیرید، بشنوید و بخوانید» نشانگر اهمیت موضوع اتاق بازرگانی برای ایشان است که امید را به دل صادرکنندگان القا کرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمد لاهوتی در نشست خبری با اصحاب رسانه بیان کرد: پس از خروج آمریکا از برجام در سال ۹۷ و تحریم‌های یک‌جانبه و ظالمانه‌ای که تحمیل شد دولت مجبور به اتخاذ تصمیماتی شد که خود منتقد آنها بود.

وی افزود: موضوع تعهد ارزی که پس از ۲۰ سال به چرخه صادراتی بازگشته است از چالش‌های جدی پیش روی صادرکنندگان بود. برخلاف سایر حوزه‌ها بخش صادرات تنها حوزه‌ای بود که افزایش نرخ ارز در آن تاثیر مثبت داشت، اما با شرایطی که دولت اتخاذ کرد در این بخش هم افزایش چشمگیری نداشتیم.

لاهوتی در ادامه بیان کرد: اتفاق خوبی که امسال صادرکنندگان را خوشحال کرد نشست اتاق تهران با دبیر محترم شورای عالی امنیت ملی بود. در این نشست موضوعات مطرح‌شده در قالب یک گزارش برای مقام معظم رهبری ارسال شد.

وی بیان کرد: شاید در طول چهار دهه گذشته اولین باری بود که رهبری در موضوع اتاق بازرگانی ورود پیدا کردند و آن جمله معروف که نظرات «اتاق رو بگیرید، بشنوید و بخوانید» را به جرأت متذکر شدند و این نشانگر اهمیت موضوع اتاق بازرگانی و بخش خصوصی برای ایشان بود که امید را به دل صادرکنندگان القا کرد. لاهوتی ابراز کرد: توجه جدی مقام معظم رهبری به اتاق بازرگانی نشان‌دهنده این است که عملکرد و صحبت‌های ما برای ایشان جالب بوده است و خواستاریم که دولت با توجه به تاکید رهبری، حمایت خود را جدی‌تر کند.

کنفدراسیون صادراتی هنوز در پی رفع ایرادات بخشنامه معاون اول رئیس جمهور

وی افزود: امیدواریم که در سال ۹۸ نتایج نشست‌های دولت و بخش خصوصی در جهت رفع موانع صادراتی و تسهیل توسعه تجارت مشهود باشد، آمار کلی گمرک اعلام می‌کند که ۴۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی و ۳۸و نیم میلیارد دلار واردات کالا در ۱۱ ماهه گذشته صورت گرفته است؛ پیش‌بینی می‌شود حجم صادرات تا پایان سال به ۴۳ تا ۴۴ میلیارد دلار برسد و تراز تجاری در پله ۱۵ دلار مثبت باقی بماند. رئیس کنفدراسیون صادراتی ایران گفت: اتاق بازرگانی و کنفدراسیون صادراتی هنوز در پی رفع ایرادات بخشنامه ابلاغ‌شده از سوی معاون اول ریاست جمهوری در تاریخ ۲۲ فروردین ۹۷ است؛ مشکلاتی که در بخشنامه وجود داشت را بارها مطرح کردیم، بخشی از مشکلات برطرف شده و بخشی از آن مسکوت مانده است.

بازار کشش دلار بالای ۱۰ هزار تومان را ندارد

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه بازار، دلار بالای ۱۰ هزار تومان را پس زد چرا که کشش ارز به این قیمت را ندارد، گفت گرانی ارز فقط باعث رشد ۳درصدی صادرات کشور شده است.

به گزارش تسنیم، محمد لاهوتی رئیس کنفدراسیون صادرات ایران در نشست خبری اظهار کرد: محدودیت‌هایی در بخش صادرات داریم که باعث شده برخی از صادرکنندگان ما نتوانند به تعهدات خود در قبال مشتریان خارجی عمل کنند و یا بازارهای صادراتی آنها از بین رفته است.

وی افزود: اعمال محدودیت‌های یک‌باره مشکلات زیادی در کنار محدودیت‌های تحریم برای صادرکنندگان داخلی ایجاد کرده است؛ از طرفی هزینه‌های حمل و نقل به ویژه در بخش صادرات به کشورهای اروپایی افزایش یافته است.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران ادامه داد: سیاست‌های دولت و تحریم‌های آمریکا منجر به افزایش هزینه‌های صادرات شده است که این امر خودش را بیشتر در بخش حمل و نقل نشان می‌دهد.

وی با بیان اینکه هزینه‌های حمل و نقل دو برابر شده است، تصریح کرد: در بخش حمل و نقل زمینی میزان افزایش هزینه‌ها بیشتر بوده است، به طوری که در برخی از مناطق این هزینه تا سه برابر افزایش یافته و قیمت تمام‌شده کالای صادراتی را افزایش داده است.

لاهوتی گفت: در این شرایط برای رونق کمک به صادرات سازمان توسعه تجارت ایران خودش را مکلف کند تا بخشی از هزینه‌های آنها را با اعطای مشوق‌های صادراتی پرداخت کند. در کشوری مانند ترکیه نیز دولت کمک هزینه‌هایی به صادرکنندگان پرداخت می‌کند تا محصول صادراتی آنها رقابتی باشد، اما سازمان توسعه تجارت ایران تنها توانسته است ۲درصد از مبلغ ۲۰ میلیارد تومان برای پرداخت مجوزهای صادراتی را جذب کند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران در ادامه صحبت‌های خود با بیان اینکه واردات کالا در سال ۹۷ مدیریت شد، گفت: با توجه به شرایط خاص کشور واردات کالاهای مصرفی که در داخل کشور تولید می‌شود در سال جاری ممنوع شد و وضعیت تراز تجاری کشور در سال جاری مثبت شده است.

وی تصریح کرد: با توجه به افزایش قیمت ارز انتظار داشتیم که میزان صادرات افزایش یابد، اما به دلیل محدودیت‌های ایجادشده رشد صادرات ایران به اندازه‌ای که در نظر گرفته شده بود، نرسید و حدود ۳درصد در مقایسه با سال قبل افزایش یافته است.

لاهوتی گفت: تعیین زمان برای بازگشت ارز حاصل از صادرات باعث شده است که این نگرانی برای تجار وجود داشته باشد که نتوانند به تعهدات خود برای بازگشت ارز حاصل از صادرات در زمان تعیین‌شده عمل کنند و برخی از آنها ریسک را قبول نکنند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه حدود ۸۰درصد صادرات کشور محصولات خام و نیمه ساخته بوده است، گفت: حدود ۲۰درصد محصولات صادراتی ایرانی محصولاتی ساخته‌شده و با ارزش افزوده بالا است که لازم است دولت براساس مشوق‌هایی که به صادرکنندگان کالاهای باارزش افزوده بالا پرداخت می‌کند از صادرات این محصولات حمایت کند. وی با بیان اینکه نرخ‌های فعلی دلار در کشورمان واقعی نیست، اظهار داشت: بازار دلار بالای ۱۰هزار تومان را پس زد و بازار کشش ارز به این قیمت را ندارد.

وی با اشاره به آخرین آمار تجارت خارجی کشور گفت: براساس آمار جدید رئیس کل گمرک، در ۱۱ماهه ۴۰میلیارد دلار صادرات و ۳۸.۵ میلیارد دلار واردات انجام شده است که به نظر می‌رسد میزان صادرات کشور تا پایان سال به حدود ۴۱ میلیارد دلار برسد.

بازگشت ارز حاصل از صادرات به کشور روان می‌شود

لاهوتی اظهار داشت: دولت تصمیمات جدیدی برای تسهیل بازگشت ارز حاصل از صادرات و امکان ارائه ارز صادراتی برای واردات خود صادرکننده یا واردکننده دیگر در نظر گرفته است که این امر می‌تواند بازگشت ارز صادراتی به کشور را آسان کند اما باید ثبت سفارش‌ها نیز روان‌تر باشد.

وی افزود: بانک مرکزی معتقد است که پتروشیمی‌ها در بازگشت ارز خود خوب عمل کرده‌اند، اما به هر حال میعانات گازی که ۲۳ تا ۲۴درصد از صادرات را در اختیار دارند که بیشتر آنها دولتی هم هستند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت: تا یک ماه قبل عملاً امکان استفاده از برخی روش‌ها برای بازگشت ارز صادراتی وجود نداشت و اکنون امکان آن فراهم شده و به نظر می‌رسد بازگشت ارز صادراتی متعادل‌تر شود.

معمای تخصیص ارز دولتی به تولیدکنندگان دام

افزایش شدید قیمت گوشت داخلی با وجود افزایش واردات نهاده

بررسی‌ها نشان می‌دهد، با وجود تخصیص ارز دولتی به نهاده‌های دامی شاهد افزایش قابل توجه قیمت محصولات نهایی گوشتی تولید داخل در بازارهای مختلف کشور بوده‌ایم.

به گزارش تسنیم، در لیست اصلی ۲۵ قلم کالای اساسی که در سال ۹۷ با ارز ۴۲۰۰تومانی وارد کشور شده سه گروه اصلی الف: کالای اساسی مصرفی (خوراکی‌ها)، ب: اقلام مربوط به کشاورزی و دامداری، ج: دارو و تجهیزات پزشکی و همچنین کاغذ و لاستیک کامیون دیده می‌شود.

ماهانه یک‌میلیارد دلار کالای اساسی با ارز ۴۲۰۰تومانی وارد می‌شود

مهدی میراشرفی، رئیس‌کل گمرک گفته است: طی ۱۱ماهه اخیر آماری از واردات کالاهای اساسی داریم که نشان‌دهنده بحران در این زمینه نیست و وضعیت مطلوب است. در این مدت ماهانه بالغ بر یک میلیارد دلار کالاهای اساسی به کشور وارد شده که به‌لحاظ وزنی ۷۰۰ هزار تن نسبت به مدت مشابه افزایش داشت. رئیس‌کل گمرک اضافه کرده است: در کالاهای اساسی بحران که نداریم هیچ بلکه در برخی قلم کالاها مثل ذرت یا گوشت واردات نسبت به مدت مشابه افزایش داشته و طی ۱۱ماهه امسال قریب به ۱۱ میلیارد دلار برای واردات کالاهای اساسی هزینه شده است. براساس اظهارات رئیس گمرک، کنار افزایش ترخیص اقلامی مثل گوشت قرمز، شاهد افزایش واردات اقلامی مانند ذرت که از نهاده‌های دامی و کشاورزی به‌حساب می‌آیند هستیم. گفتنی است، براساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، سالیانه یک میلیون تن گوشت در کشور مصرف می‌شود که برآوردها نشان می‌دهد حدود ۷۰۰ هزار تن آن از محل تولید داخل و مابقی از طریق واردات تأمین می‌شود.

اخبار

۱۵درصد گندم تولیدی کشور تبدیل به ضایعات می‌شود

مجری طرح گندم گفت ۱۴ تا ۱۵درصد گندم تولیدی کشور در فرآیند تولید تا مصرف تبدیل به ضایعات می‌شود که این رقم با در نظر گرفتن مصرف ۱۳.۵میلیون تن گندم مصرفی کشور رقم بالایی به‌حساب می‌آید. به گزارش تسنیم، اسماعیل اسفندیاری‌پور مجری طرح گندم روز گذشته در جشنواره عکس خوشه از مزرعه تا سفره اظهار کرد: مصرف گندم در کشور ۱۳ تا ۱۳.۵ میلیون تن است و در چهار اقلیم گندم در کشور تولید می‌شود؛ به‌طوری که تمام گونه‌های گندم دنیا در ایران قابل برداشت است. وی افزود: گندم نقش مهمی در تأمین پروتئین و انرژی ۸۲ میلیون نفر ایرانی دارد و در موضوع تأمین امنیت غذایی به‌شدت اثرگذار است. اسفندیاری با بیان اینکه برای سال زراعی جاری نیز پیش‌بینی تولید و برداشت مناسب گندم شده است، گفت: در حالی که در چند سال اخیر میزان واردات ما به صفر رسیده است در سال ۹۲، ما در جمله کشورهای بزرگ واردکننده این محصول بوده‌ایم. مجری طرح گندم ادامه داد: از فرآیند تولید تا مصرف گندم ۱۴ تا ۱۵ درصد ضایعات ایجاد می‌شود که رقم قابل توجهی به‌حساب می‌آید. وی تصریح کرد: به‌ویژه در بخش نان، شاهد ضایعات بیشتر این محصول هستیم که باید توجه بیشتری در این ارتباط صورت گیرد که امیدواریم با کمک هنرمندان و سایر اقشار جامعه فرهنگ‌سازی بیشتری در این ارتباط صورت گیرد.بنابر این گزارش، یزدان سیف، مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران نیز در این مراسم گفت: با وجود اینکه به خودکفایی در تولید گندم رسیده‌ایم توسط برخی از افراد می‌شنویم که چرا باید وقتی می‌توانیم این محصول را وارد کنیم آن را در کشور بکاریم؟ وی افزود: آنها با این توجیه که گندم آب‌بر است قصد واردات این محصول استراتژیک به کشور را دارند. باید توجه داشت که به‌خلاف آنچه مطرح می‌شود گندم گیاهی است که مصرف آب زیادی ندارد و جزو قانع‌ترین‌ها به‌حساب می‌آید.

ایران بزرگ‌ترین تولیدکننده آجیل و خشکبار جهان

رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار با بیان اینکه ایران بزرگ‌ترین تولیدکننده آجیل و خشکبار در جهان است، گفت امسال کاهش تولید آجیل و خشکبار در کشور طی ۲۵ سال گذشته بی‌سابقه بوده است. به گزارش تسنیم، علیرضا ارزانی‌ممقانی با اعلام این مطلب که کاهش تولید آجیل و خشکبار در کشور طی ۲۵ سال گذشته بی‌سابقه بوده است، افزود: میزان صادرات آجیل و خشکبار نیز نسبت به سال گذشته با افت روبه‌رو بوده است. وی با بیان اینکه برای حفظ جایگاه ایران در بازارهای جهانی که جهت نفوذ به آنها سال‌ها تلاش صورت گرفته است، اظهار داشت: ایران نخستین تولیدکننده آجیل و خشکبار در جهان است. رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار با تاکید بر اینکه مدیریت نامناسب سبب گرانی این محصولات در بازار داخلی شده است، ادامه داد: با توجه به فرا رسیدن نوروز میزان مصرف آجیل و خشکبار به اوج خود می‌رسد. وی ضمن اشاره به اینکه بازرسی و تنظیم بازار باید همراه با عرضه محصول در بازار باشد، گفت: برای مقابله با گرانی آجیل و خشکبار باید تلاش‌های بیشتری صورت گیرد. ارزانی‌ممقانی افزود: ارائه مجوز واردات به مرزنشینان دیرهنگام است و نمی‌تواند نیاز بازار شب عید به آجیل و خشکبار را تامین کند؛ این مهم باید یک ماه زودتر انجام می‌شد. وی با اعلام این خبر که عوارض واردات بادام زمینی و تخمه آفتابگردان از ۴درصد به ۵۵درصد افزایش یافته است، اظهار داشت: این مسئله سبب شده قیمت هر کیلو گرم بادام زمینی از ۱۴هزار تومان به ۴۰ هزار تومان و هر کیلوگرم تخمه آفتابگردان هم از ۸هزار تومان به ۳۰ هزار تومان افزایش یابد.

سوءاستفاده از نگرانی مردم برای گران کردن کالا

قیمت اقلام خوراکی در سال جاری در بازه‌های مختلف زمانی روند افزایشی به خود گرفت که بررسی‌ها نشان از آن دارد که در بسیاری از محصولات کمبودی وجود ندارد و نیاز مصرف‌کننده آنقدر نیست که کمبودی در بازار ایجاد کند و تنها برخی افراد سودجو برای کسب سود از ترس مردم برای گران کردن کالا استفاده می‌کنند. به گزارش ایسنا، در سال جاری به واسطه رشد افسارگسیخته نرخ ارز به ویژه دلار، اقتصاد و بازار مصرفی جامعه تحت‌الشعاع قرار گرفت و قیمت انواع محصولات رشد قابل توجهی کرد، اما نکته قابل توجه آن است که با کاهش قیمت دلار، به همان نسبت قیمت محصولات و اجناس کاهش پیدا نکرد و از سوی دیگر محصولات سطح بازار به صورت خرده‌فروشی و عمده‌فروشی با نوسان لحظه‌ای دلار افزایش قیمت را به خود می‌گرفتند و این در حالی بود که محصولات سطح بازار و حتی کارخانه و انبار در ماه‌های قبل تأمین ارزی شده بودند. این نوسانات و بار روانی منفی در سطح جامعه شرایط را به سمتی سوق داده که با تغییر قیمت محصولات مصرفی همچون گوشت، مرغ، رب، روغن، چای و در چند روز اخیر شکر، برخی از مصرف‌کنندگان نهایی از ترس کمبود، بیش از نیاز واقعی خود به خرید در بازار می‌پردازند. این اتفاق در برهه‌ای از زمان برای روغن، دستمال کاغذی و محصولات بهداشتی بانوان رخ داد که با گذشت زمان و کاهش بار روانی این موضوع، میزان عرضه و تقاضا متعادل شد و بسیاری از افراد همچنان از روغن و محصولات بهداشتی که در تابستان خریداری کرده‌اند استفاده می‌کنند. اما در چند روز گذشته باز هم خبر افزایش قیمت و کمبود محصول دیگری اعلام شد که حتی کار را به جایی رساند که قرار شد پای شکر به نمایشگاه‌های بهاره تهران باز شود. در کنار آن اگر سری به فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزنید متوجه می‌شوید که برخی افراد به صورت کارتنی روغن خریداری می‌کنند، روغنی که در روزهای اخیر هیچ افزایش قیمت و کمبودی نداشته است. در این زمینه علی‌آقا که در یکی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای غرب تهران به خرید ۶کارتن روغن سرخ‌کردنی و خوراکی پرداخته بود به ایسنا، گفت: خانواده ما از سه نفر تشکیل شده و عموماً هر شیشه روغن سرخ‌کردنی را طی دو هفته و هر شیشه روغن خوراکی را طی سه هفته استفاده می‌کنیم. او در پاسخ به این پرسش که ۶۰ عدد روغن برای یک خانواده در یک مرتبه خرید بسیار زیاد است، بیان کرد: عموماً روغن را دانه‌ای خرید می‌کنیم، اما شنیده‌ام که در روزهای انتهایی سال روغن گران خواهد شد برای همین این تعداد روغن خریداری کردم. یک حساب سرانگشتی نشان می‌دهد که با خرید ۶۰ عدد روغن که نیمی از آن سرخ‌کردنی و نیمی دیگر خوراکی است این خانواده تا ۱۵ ماه دیگر نیازی به خرید روغن سرخ‌کردنی ندارند، حال زمانی که قدرت خرید عموم خانواده‌ها کاهش یافته، این خرید بیش از نیاز عاملی می‌شود که فرد مصرف‌گرا شود و از سوی دیگر سرمایه خود برای خرید مایحتاج زندگی را تا ۱۵ ماه تنها درگیر خرید روغن کرده است. همچنین اگر در همین شرایط اعلام شود که محصول دیگری گران می‌شود، این خانواده می‌خواهد چه تصمیمی بگیرد؟ مگر انباری خانه‌های امروزی ایرانی‌ها تا چه حد وسعت دارد که بتواند تمام مواد مصرفی را در آن برای مصرف چندین ماه دپو کند!؟

خودروهای مانده در گمرک؛ اسیر مشکلات درون سیستمی و ناهماهنگی‌ها

هیچ خودرویی به‌واسطه مصوبه هیات‌دولت و دستورالعمل وزارت صمت ترخیص نشـده اسـت. به گزارش پدال نیوز، توقـف روند ترخیص حدود ۱۵هزار خودرو در سال جاری، گردش مالی ۷میلیارد دلاری بخش واردات خودرو را متوقف کرد و موجب حاشیه‌سازی‌ها و هزینه‌تراشی‌های متعدد برای سازمان‌ها و نهادهای دولتی و حاکمیتی ذی‌ربط شد.

مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو ایران درخصوص جلسات پیگیری حقوق شرکت‌های نمایندگی و واردکننده خودرو می‌گوید: «زمانی که سـازمان تعزیرات به موضوع شرکت‌های نمایندگی ورود کرد، روسای شـعب تهران متوجه اجحاف به حق‌قانونی شرکت‌های واردکننده خودرو شدند.»

وی می‌افزاید: «دو ماه پیش هیات‌دولت، پس از یک‌سـال کشـمکش درخصوص ترخیص این خودروها مصوبـه‌ای صادر کرد و وزارت صنعت، معدن و تجارت با بخشـنامه‌ای دستورالعمل واردات این خودروها را ابلاغ کرده اسـت. امـا به‌رغم این تعیین‌تکلیـف، امـکان واردات این خودروها همچنـان وجود ندارد و هیچ خودرویی به‌واسـطه مصوبـه هیات‌دولت و دستورالعمل وزارت صمت ترخیص نشده است، چراکه همچنان مشکلات درون‌سیستمی و نبود هماهنگی لازم برای خروجی مثبت وجود دارد.»

محمدرضا منصـوری، نماینده مجلس در این خصوص معتقد اسـت: «به‌طور قطع با ترخیص هرچه سریع‌تر خودروها از گمرک‌ها، شاهد عرضه بیشتر در بازار و کنترل قیمت‌ها خواهیم بود.» وی می‌گوید: «اخذ عوارض گمرکـی لازم از این خودروها با کسـب درآمد خوبی بـرای دولت همراه خواهد بود. از سوی دیگر، رفع کمبود خودروهای خارجی در بازار، تنها با ترخیص خودروهای دپوشده از گمرک‌ها امکان‌پذیر می‌شود.»

منصـوری ادامه می‌دهد: «در حال حاضر همه به دنبال اجرایی‌شـدن مصوبه هیات‌وزیران و دستور معاون اول رئیس‌جمهور در این زمینه هستند و لازم اسـت دستگاه‌ها نیز همکاری لازم را به‌عمل آورند تا عرضه در بازار افزایش یابد.»

به عقیده کارشناسـان، هم‌اکنون سـرمایه‌های مردمی در حال از بین رفتن اسـت و دولت می‌تواند با توجه و نظارت بر تخلفات انجام‌شـده در زمینه ثبت‌سـفارش و بررسـی به‌موقع آنها، ضمن کسـب درآمد از محل دریافت عوارض، نسبت به حفظ سرمایه‌های مردم اقدام کند.

تقسـیم‌بندی خودروها در دسـتورالعمل اجرایـی وزارت صمت برای تعیین‌تکلیف و ترخیص از گمرک چگونه است؟

بخشنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت به سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت اسـتانی ابلاغ شده است و براسـاس این بخشنامه، آن دسته از خودروهای متوقف در گمرک که با انتقال ارز و به‌صورت گشـایش ال‌سی وارد شـده‌اند، در صورتی که تا شانزدهم دی‌ماه امسال قبض انبار دریافت کرده باشند، اجازه ترخیص خواهند داشت.

براساس این بخشنامه، خودروهای متوقف در گمرک به دو دسته تقسیم شده‌اند، گروه نخست خودروهایی هستند که با انتقال ارز و گشایش ال‌سی وارد شده‌اند و گروه دوم شامل خودروهای واردشده بدون انتقال ارز است.

طبق تصمیم وزارت صنعت خودروهای دسته اول (واردشده با انتقال ارز) در صورتی که تا شـانزدهم دی‌ماه قبض انبار دریافت کرده باشـند، اجازه ترخیص از گمرک را خواهند داشـت اما در خودروهای دسـته دوم بدون انتقـال ارز (انتقال ارز از طریق غیربانکی) تنهـا آنهایی مجاز به ترخیص هستند که قبض انبار آنها تا شانزدهم مردادماه صادر شده باشد.

آیا در بخشـنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت مانع مشـخصی برای ترخیص آن دسـته از خودروهای مانـده در گمرک که تخلفی در مراحل ثبت‌سفارش نداشته‌اند، وجود دارد؟

همان‌طور که گفته شـد، براساس این بخشنامه خودروهای متوقف در گمرک که با انتقال ارز بانکی وارد شده‌اند و قبض انبار گمرکی آنها تا ۱۶ دی‌ماه امسال معتبر بوده و همچنین خودروهایی که واردات آنها با انتقال ارز از طریق غیربانکی و تا ۱۶ مردادماه سـال جاری قبض انبار آنها معتبر است، مجاز به ترخیص هستند و در متن بخشنامه مانعی وجود ندارد.

بر این اسـاس آیا امکان ترخیص تمام خودروها تا پایان امسـال برای واردکنندگان مشمول بخشنامه جدید وزارت صمت فراهم می‌شود؟

مطابق این بخشـنامه هر واردکننده‌ای که مشـمول یکی از شـرایط این بخشـنامه شـود، امکان ترخیص خودروهای خود تا تاریخ ذکرشـده را خواهد داشـت. البتـه فرآیند طولانی ترخیـص خودروهای متوقف در گمـرک، این امکان را تا پایان سـال جاری محال جلـوه می‌دهد، چراکه به‌رغم مصوبه دولت و بخشنامه جدید وزارت صمت تاکنون هیچ خودرویی از طریق مصوبه دولت ترخیص نشـده است و مشکلات درون‌سیستمی و ناهماهنگی‌ها همچنان مانع رسیدن به خروجی مثبت است.

صنعت خودرو در ایران تنها کارخانه است

رئیـس دانشـگاه آزاد گفت صنعت خودروسـازی ایران به شـکل کارخانه است، اما توانایی ساخت موشک وجود دارد.

به گزارش باشـگاه خبرنـگاران جوان، محمدمهـدی طهرانچی در دومیـن کنفرانس بین‌المللـی پژوهش در نوآوری و فنـاوری که در دانشـگاه شهید بهشتی در حال برگزاری اسـت درباره رویکرد جدید علمـی بیان کرد: گاهی اوقـات پیش می‌آید که رویکرد ما به تحولات غرب ترجمه‌ای می‌شـود و این موضوع نمی‌تواند سـبب رشد مطالب شود.

رئیـس دانشـگاه آزاد ادامـه داد: برای مثال گاهـی گل مصنوعی می‌خریم که در ابتدا زیباست، اما رشدی نمی‌کند، اما بذر حیات دارد و اگـر توجـه به تحولات غرب به صورت ترجمه‌ای باشـد همانند گل مصنوعی است و زایشی ندارد.

طهرانچی با اشاره به درک مفهومات گفت: هنگامی که می‌خواهیم به رشـد مفاهیم در کشور توجه کنیم باید دقت داشته باشیم که این رشـد به درک آن مفهـوم توجه دارد؛ در شـرایط کنونی با مفهومی مواجهیم که باید به پایه‌های آن توجه شود و باید توجه داشت که هر زیست بوم شرایط خاص خود را دارد.

وی درباره ورود دانشـگاه به عنوان یک صنعت و آموزشـگاه گفت: تا سـال ۵۷ مفهوم دانشـگاه به عنوان مولد علم بود، در حالی که باید بدانیم رویکرد ما به مفهوم دانشـگاه و مفهـوم علم نباید یک آموزش پایه باشد، اما متاسفانه باوری غلط وجود دارد و به همین دلیل برخی تصور می‌کنند پژوهشگاه‌ها نباید آموزش دهند.

ورود پژوهش به آموزش کار محوری سازمانی نبود

رئیـس دانشـگاه آزاد اظهار کـرد: پژوهش را پـس از آموزش وارد حوزه‌های علمی کرده‌ایم، اما همین موضوع هم به عنوان کار محوری سـازمانی نبـود و به عنوان یک فعالیت ادامه پیـدا کرد و اکنون در متـن علم، فراگیری، فرهنگ و پژوهـش هم قرار دارد. در حال حاضر پژوهش در علم داریم اما صنعت هم به پژوهش نیاز دارد، در دانشگاه کاری علمی و مفهوم تکنولوژی وجود دارد. طهرانچی گفت: فناوری را به پژوهش اضافه کردیم به همین دلیل به آن لطمه‌های بسیاری وارد شـد، به صراحت می‌توان گفت در کشور فناوری خودرو نداریم، اما به جرأت می‌گویم فناوری موشـک داریم زیرا این فناوری در کشـورمان زایش و رشد داشته در حالی که صنعت خودروی ما کارخانه است.

وی با بیان اینکه عمل‌های مختلفی نسـبت به علم و فناوری وجود دارد، گفـت: علم و فناوری را می‌توان تولید و ترویج کرد. برخی تصور می‌کنند فناوری علم کاربردی اسـت اما فناوری همان صنعت است و نوآوری قصه پرغصه دیگری دارد.

رئیس دانشگاه آزاد با بیان اینکه ملتی می‌تواند رشد کند که زبانش ظرفیت داشـته باشد، اظهار کرد: اگر لغت را در بستر خودش نیاوریم تفکر لازم حاکم نمی‌شـود. ملتی که دوره تمدنی دارد و ۵۰۰ سـال رهبری علم جهانی را داشته است و تاریخ چند هزار ساله دارد تحولات را درک می‌کند اما پاسخ آن اقتباسی و وارداتی نیست.

اخبار

طلسم رکود بازار خودرو شکست

بـا نزدیک شـدن به عید نـوروز مردم به سـمت خرید خودرو متمایل می‌شوند و خودرو مانند هر کالای دیگری با افزایش تقاضا مواجه می‌شـود بر این اسـاس با توجه به اقدام شرکت‌های بزرگ خودروسـاز به عرضه شـاهد کاهش قیمت‌ها هستیم که به گفته بـازرس اتحادیه نمایشـگاه‌داران و فروشـندگان خودرو طی چند روز اخیر رونق به بازار خودرو بازگشـته و رکود چند ماه گذشـته شکسته شده است.

نعمت‌الله کاشانی‌نسب در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، گفت: با توجه به شروع فصل بهار تقاضا برای خرید خودرو افزایش یافته؛ اتفاقی که هر ساله با شروع سفرهای نوروزی با آن مواجه هستیم البته رونق بازار شب عید مختص خودروهای صفر کیلومتر نیست و طیف‌های مختلف مردم با هر توان مالی اقدام به خرید خودروی مورد نظر می‌کنند.

وی در ادامـه افزود: طی چند روز اخیر شـاهد عرضه خودرو به بازار شـدیم که همزمان با افزایش عرضـه، قیمت ارز نیز کاهش یافت این دو عامل منجر به کاهش قیمت‌ها شده و زمینه را برای معامله جدی در بازار خودرو فراهم سـاخته اسـت؛ اتفاقی که در چند ماه گذشته کمتر شاهد آن بودیم.

وی با اشـاره به اینکه رکود حاکم بر بازار شکسـته شده، اظهار داشـت: با توجـه به رونق معامله، در حال حاضـر بازار خودرو راه افتاده و وضعیت نسـبت به سه هفته اخیر اندکی بهتر شده است البته همه ساله با نزدیکی عید و تلاطم بازار برای خرید شب عید و انجام مسـافرت شاهد رونق بازار خودرو هستیم و معمولا قبل از عید معامله بیشتری در بازار خودرو انجام می‌شود.

بازرس اتحادیه نمایشـگاهداران و فروشـندگان خـودرو اذعان داشت: مردم فریب شرکت‌هایی که نظارتی بر عملکرد آنها نیست را نخورند. شـرکت‌های متقلبی که با سـوءرفتار خود قصد فریب مـردم و اخذ مبالغی جهت واگذاری خودرو در آینده را دارند. این شـرکت‌ها به هیچ عنـوان قابل اعتماد اتحادیـه و بازرس اتحادیه نیسـتند زیرا معامله با این شـرکت‌ها ممکن اسـت عواقبی برای مردم داشته باشد و آنان را به دردسر بیندازد.

کاشانی‌نسـب خاطرنشـان کـرد: مـردم تنها به شـرکت‌های خودروسـاز نام‌آشـنا و معتبر که سـال‌ها در بازار خـودرو حضور داشـته‌اند و با وجود تاخیر در تحویل تعهدات، اما حقوق مشتری را حفظ کرده و پول مردم را تصرف نکرده‌اند وارد معامله شوند در غیر این‌صورت نباید انتظار تحویل خودرو را داشته باشند.

وی با اشـاره به اینکه از لحاظ حقوقی نمی‌توان نام شرکت‌هایی کـه خودرو را پیش‌فروش کرده و در نهایت محصولی به مشـتری تحویـل ندادنـد را بازگو کرد، گفت: مردم در جریان هسـتند که با ورود دادسـتانی برخی از این کلاهبرداری‌ها منجر به بازداشت مدیرعامل شـد، اما متاسـفانه تعداد زیادی از شـهروندان در دام تبلیغات این شرکت‌ها گرفتار شدند.

عدم تمایل خودروسازان به استفاده از تسهیلات گمرکی

به‌رغم مشکلاتی که دبیر انجمن قطعه‌سازان درخصوص مشکل خودروسـازان برای ترخیص قطعات خودرو دپوشده درگمرک به آن اشاره کرد، عزیز شـمس، مدیرکل گمرک چابهار مدتی پیش اعلام کرده بود که گمرک تسـهیلاتی برای خودروسـازان در نظر گرفته و کسانی که با بانک مشکل دارند، می‌توانند ۷۰ تا ۸۰درصد کالای خود را ببرند و مابقی را به‌عنوان وثیقه در بندر بگذارند.

اما خودروسازان تمایلی برای استفاده از تسهیلات گمرکی نشان ندادند.

چراکه نگـران بودند اگر کالا از گمرک ترخیص شـود، بانک‌ها در نهایـت ارز ۴۲۰۰تومانی را در اختیار شـرکت‌های واردکننده قرار ندهند.

مازیار بیگلـو در این زمینه تاکید کرد: «واقعیت این اسـت که هنـوز تاکید بر این اسـت کـه ارز ۴۲۰۰تومانی تعلـق گیرد، اما متاسـفانه به نظر می‌رسد امکان این مساله دیگر وجود ندارد. این قانون گذاشـته شده و خودروسازان و قطعه‌سـازان نیز ناخواسته ناچار به تبعیت از آن هستند.»

لزوم حمایت از طرح‌های دانش‌بنیان تا مرحله تجاری‌سازی

استاندار اردبیل اظهار داشت اهمیت به اجرای طرح‌های فناور استان به دلیل اهمیت استفاده از ظرفیت نخبگان و ایده‌پردازان جوان یک اولویت اساسی و مهم است که در این زمینه در حال حاضر ۱۴۵ طرح فناور در اردبیل در حال اجرا است که ۱۰ طرح آن متعلق به بخش کشاورزی است.

به گزارش تسنیم، اکبر بهنامجو با اشاره به اهمیت ارائه طرح فناور کشاورزی در استان اردبیل نیز بیان کرد: با توجه به اینکه اردبیل قابلیت‌های ارزشمندی در بخش کشاورزی دارد و توجه به آن می‌تواند زمینه‌ساز توسعه استان باشد باید به این مهم توجه ویژه‌ای داشته باشیم و از ظرفیت‌های استان به شکل قابل قبول استفاده کنیم.

دریچه

چه چیزهایی یک کارآفرین موفق را می‌سازد؟

کتاب تد گریفین به نام ۱۲ درس برای کارآفرینان، گنجینه‌ای از ۱۲مشاوره از مکالمه‌های مختلف با کارآفرینان مانند مارک آندریسن، سام آلتمن، وینود خوسلا و مری مککر را عنوان می‌کند. این کتاب عناصر مورد نیاز برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق از زبان برترین افراد در این مسیر را با ما به اشتراک می‌گذارد.

کارآفرینان دست دست نمی‌کنند، انجام می‌دهند

سخت‌ترین قسمت هر سرمایه‌گذاری شروع آن است. همانطور که گریفین می‌نویسد: «بسیاری از افراد راجع به تمایل خود برای ترک یک شرکت بزرگ به منظور راه‌اندازی استارتاپ صحبت می‌کنند، اما زمانی که وقتش می‌رسد، بیشترشان این کار را انجام نمی‌دهند.» فقط شروع کنید. هنگامی که چیزها را در حال حرکت می‌گذارید شروع کرده‌اید و دیگر جایی برای رفتن به جز جلو ندارید. مارک ساستر، کارآفرین و سرمایه‌گذار، می‌گوید: «شما می‌توانید تعداد زیادی کتاب یا وبلاگ در مورد کارآفرینی بخوانید، اما حقیقت این است که واقعا فقط زمانی یاد می‌گیرید که آن کار را انجام دهید... کارآفرینان دست دست نمی‌کنند؛ انجام می‌دهند.»

گریفین می‌افزاید: «به انجام رساندن کارها مهارتی است که دست‌کم گرفته می‌شود.» اجرای کار بسیار سخت‌تر از آنچه مردم فکر می‌کنند است. مهم نیست چقدر در مورد یک ایده فکر می‌کنید. در عمل، اجرای یک ایده هرگز شبیه آنچه که در سرتان تصور کرده‌اید نیست و هرگز نمی‌فهمید که چگونه تکامل می‌یابد مگر اینکه بیرون بروید و آن را انجام دهید. کتاب گریفین برای شروع یک قدم خوب است، اما خواندن جایگزین انجام حقیقی کار نمی‌شود.

هر چیزی که لازم است برای دستیابی به محصول مناسب بازار انجام دهید

هر آنچه که ایجاد می‌کنید - محصول، خدمات، کتاب - بی‌فایده خواهد بود مگر آنکه مخاطبی داشته باشد. پشت هر ایده یک فرضیه وجود دارد: این عقیده که یک ایده برای بازار خاصی ارزشمند خواهد بود، اما تا زمانی که فرضیه خود را تست نکنید، هرگز متوجه نخواهید شد که درست است یا خیر. بیل کمپبل، یک تاجر محترم در سیلیکون ولی، می‌گوید: «در قلب هر کسب و کار بزرگ، کارآفرینی وجود دارد که در وهله اول یک فرضیه ایجاد می‌کند تا ارزش اصلی محصول (یک راه حل واقعی و قابل توجه برای مشکل مشتری) آزمایش و کشف شود.

مهم نیست چقدر سریع پدال بزنید، مهم این است که چقدر تمرکز می‌کنید

اگر از بنیانگذاران موفق بپرسید که کلید موفقیت‌شان چیست، پاسخی که اغلب می‌شنوید تمرکز است. سام آلتمن می‌گوید: «متمرکز بمانید. حواس‌پرتی‌ها را از بین ببرید. بخش سخت کسب و کار این است که صدها چیز وجود دارد که می‌توانید انجام دهید و فقط پنج مورد از آنها مهم هستند و فقط یکی از آنها مهم‌تر از همه موارد روی هم است، بنابراین فهمیدن اینکه یک مسیر مهم برای تمرکز وجود دارد و هر چیز دیگری باید نادیده گرفته شود واقعا مهم است.» شناسایی و تمرکز پیوسته بر مسیر مهم فرآیند کلیدی برای موفقیت است و یا برعکس، اگر این کار را نکنید، مسیری به سمت شکست است. گریفین می‌افزاید: «علت تمام شدن پول کسب و کار اغلب این است که شرکت تمرکز خود را از دست داده و منابع را به فعالیت‌هایی که در مسیر ضروری برای موفقیت قرار ندارند هدایت کرده است. تمام شدن بودجه اغلب نشانه‌ای از تصمیمات بد، مانند مقیاس زودرس، تلاش برای انجام چندین کار در یک زمان و یا چرخش بیش از حد است.» اغلب، کارآفرینان موفقیت را با حرکت سریع و انجام کارهای زیاد اشتباه می‌گیرند. وقتی که فرصت‌های جدید از همه زوایای نمایان می‌شوند، به سمت آن کشیده‌شدن آسان است.

ان وین‌بالد، یکی از همکاران شرکای سرمایه‌گذاری Hummer Winblad، می‌گوید: «مهم نیست چقدر سریع پدال بزنید، مهم این است که چقدر تمرکز می‌کنید.» اگر سریع حرکت می‌کنید، اما چشم‌انداز مقصد را از دست داده‌اید، به هیچ جایی نمی‌رسید.

استراتژی شما داستان‌تان است

اکثر شرکت‌ها فکر می‌کنند که استراتژی‌های قوی دارند، در صورتی‌که حتی یک استراتژی هم ندارند. سام آلتمن می‌گوید: «یک استراتژی داشته باشید. اکثر مردم آن را ندارند.» استراتژی حیاتی است، مانند فانوس دریایی عمل می‌کند؛ راهنمای شما است و اطمینان حاصل می‌کند که تمرکز خود را حفظ کنید. گریفین یک استراتژی را به شیوه زیر تعریف می‌کند: «استراتژی کسب و کار، شیوه‌ای است که یک شرکت تلاش می‌کند منحصر به فرد باشد.» همین امر برای همه سرمایه‌گذاری‌ها که لزوما استارتاپ نباشد صدق می‌کند. بن هوروویتز از آندرسن هوروویتز، ویژگی‌های زیر را برای استراتژی ارائه می‌دهد:

«هنگامی که یک شرکت شکست می‌خورد، شما با کارکنان صحبت می‌کنید و می‌گویند ما هیچ استراتژی نداریم. ما نمی‌دانیم که کجا می‌رویم. «استراتژی داستان است و داستان شما را می‌گوید. این داستان باید در یک سطح اساسی توضیح دهد که چرا شما وجود دارید. چرا جهان نیاز به شرکت شما دارد؟ چرا باید کاری که انجام می‌دهید را انجام دهید و چرا مهم است؟»

یک مبلغ باشید

شما سرمایه‌گذاری خود را آغاز کرده‌اید. در راه‌تان به یک مانع می‌رسید و پس از آن به مانعی دیگر برخورد می‌کنید و سپس به دهمین مانع خود می‌رسید. به فکر فرو می‌روید: آیا خارج شدن آسان‌تر نیست؟ اگر فردی پولکی باشید، هر زمان تصمیم به تسلیم شدن می‌گیرید. مهمترین ویژگی کارآفرین موفق، این است که مبلغ هستند. همانطور که سام آلتمن می‌گوید: «هر شرکت شروع سختی دارد. شما باید تقریبا دیوانه تعهد به شرکت خود باشید تا موفق شوید.» فقط مبلغ بودن مهم نیست، زیرا زمان‌های سختی را تجربه خواهید کرد. این امر اجتناب‌ناپذیر است. یکی از کلیدهای موفقیت این است که باید ایده خود را به واقعیت تبدیل کنید و شما معمولا تنها کسی هستید که در ابتدا به این ایده اعتقاد دارد. این بخش سخت کار است. به همین دلیل است که باید چگونگی تنهایی ایستادن را بلد باشید. این نکته بارها در کتاب تکرار می‌شود: کریستن گرین: «راهی که من از این چالش عبور می‌کنم این است که دیدگاهی داشته باشم و به چیزی اعتقاد داشته باشم.»

بن هوروویتز: «برای خودتان فکر کنید. این مشخصه متمایز کارآفرینان بزرگ است.» استیو بلانک، کارآفرین: «تعریف موسس با تعریف آهنگساز یکسان است: آنها چیزی را می‌بینند که هیچ‌کس دیگر نمی‌بیند.»

یک کارآفرین مبلغی شخصی است که چیزی منحصر به فرد را می‌بیند و چشم‌اندازی را دنبال می‌کند. هنگامی که به این پنج اصل نگاه می‌کنید، آسان است که به عقب برگردید و فکر کنید چقدر همه اینها دشوار هستند، اما هنگامی که مسیر درست را پیدا می‌کنید، احساس سختی نخواهید داشت، بلکه به صورت طبیعی به سمت شما می‌آید. هنگامی که کار خود را دوست ندارید، به طور ضمنی وقت خود را کم‌ارزش می‌کنید. زمان یک منبع محدود است و شما نمی‌توانید آن را بخرید. مردم اغلب این را فراموش می‌کنند و تعداد کمی از آن به خوبی استفاده می‌کنند. تنها تجارت با ارزش برای زمان، صرف آن برای چیزی است که ارزشمند می‌دانید. شاماس پالیهامیتیا رئیس سابق فیس‌بوک می‌گوید: «چیزی که ارزشمند می‌دانید چیزی است که به دست می‌آورید.» آنچه که ارزشمند می‌دانید را عاقلانه انتخاب کنید.

منبع: Forbes/ucan

شمار کاربران ویندوز ۱۰ از مرز ۸۰۰ میلیون گذر کرد

مایکروسافت پیشتر گزارش داده بود که ویندوز ۱۰ به محبوب‌ترین سیستم‌عامل کامپیوترهای خانگی بدل شده است. حال براساس گزارش این شرکت، ویندوز ۱۰ بیش از ۸۰۰ میلیون مرتبه نصب شده و این رقم احتمالاً تا پایان سال ۲۰۱۹ میلادی به یک میلیارد مرتبه می‌رسد و رکوردهای موجود را می‌شکند.

به گزارش دیجیاتو، ماه گذشته موسسه Net Market Share اعلام کرده بود که سهم سیستم عامل ویندوز ۱۰ از بازار جهانی به ۳۹.۲۲درصد رسیده و موفق شده ویندوز ۷ را با سهم ۳۶.۰۹درصدی از بازار جهانی پشت سر بگذارد و به محبوب‌ترین سیستم عامل کامپیوترهای خانگی بدل شود. در آن زمان گزارش شده بود که تا پایان سال ۲۰۱۸ میلادی، ویندوز ۱۰ بیش از ۷۰۰میلیون مرتبه نصب شده.

کمپانی ردموندی هنگام عرضه ویندوز ۱۰ در سال ۲۰۱۵ میلادی، هدف یک میلیاردی برای آن تعیین کرد و باور داشت که این سیستم عامل می‌تواند تا پایان سال ۲۰۱۸ میلادی، یک میلیارد مرتبه روی کامپیوترهای خانگی کاربران نصب شود.

یک سال بعد مایکروسافت اعلام کرده که سیستم عامل جدید آنچنان موفق نبوده و بعید است به این هدف برسد. با این حال ویندوز فقط ۲۰۰ میلیون نصب تا هدف خود فاصله دارد و اگر روند محبوبیتش حفظ شود، پیش از پایان سال ۲۰۱۹ میلادی می‌تواند به یک میلیارد مرتبه نصب برسد.

یکی از عواملی که رسیدن به این رقم را آسان می‌کند این است که کمپانی ردموندی تنها قرار است ۱۲ ماه دیگر از ویندوز ۷ پشتیبانی کند. از ۲۴ دی ماه سال ۹۸، تنها مشتریان پولی کسب و کاری یا تحصیلی می‌توانند به روز رسانی‌های امنیتی بعدی ویندوز ۷ را دریافت کنند و بنابر سنت همیشگی، این آپدیت‌ها ارزان نخواهند بود.

علاوه بر این «یوسف مهدی» یکی از مدیران ارشد مایکروسافت با انتشار پستی در توییتر مدعی شده که ویندوز ۱۰ موفق شده بیشترین میزان رضایت کاربران تاریخ سیستم عامل‌های ویندوز را به خود اختصاص دهد و رکوردشکنی کند.

خلاقان نوآور مشاوره رایگان می‌گیرند

شرکت‌های خلاق و نوآور برای تسهیل در فضای کسب و کار خدمات مشاوره رایگان دریافت می‌کنند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در راستای حمایت از شرکت‌های خلاق و برای تسهیل فضای کسب و کار آنها شرکت‌های خلاق با انتخاب خدمت مشاوره حقوقی و مالکیت فکری می‌توانند از انواع مشاوره‌های رایگان مربوط به فرآیندهای حقوق کسب و کار، حقوق بین‌الملل، تبادل فناوری، پتنت استفاده کنند.

شرکت های خلاق می توانند از انواع مشاوره حقوقی در زمینه حقوق قراردادها، ویرایش و نگارش قراردادهای تجاری، قوانین تجارت، ثبت تغییرات اساسنامه و هیات مدیره شرکت، قوانین اسناد تجاری وحقوق مالکیت فکری استفاده کنند.

در مدل حمایتی شرکت‌های خلاق آمده است که هر شرکت می‌تواند در یک سال از تعداد ۲۵جلسه مشاوره (به صورت حضوری یا تلفنی یا مجازی یا مکاتبه‌ای) و تا سقف ۵۰ میلیون ریال استفاده کند. همچنین سقف استفاده از خدمات هر یک از سرفصل‌های ذکرشده در ماده ۱، حداکثر برابر با ۱۰ جلسه تا سقف ۲۰ میلیون ریال در هر سال است.

همچنین برای استفاده از هر یک از سرفصل‌های هیأت حل اختلاف نیز هر شرکت می‌تواند در سال دو مرتبه تا سقف ۲۰ میلیون ریال درخواست خدمت کند.

شرایط دریافت حمایت

شرکت‌های خلاق جهت ثبت درخواست باید به سامانه الکترونیکی به سامانه bizservices.ir مراجعه کنند، پس از تکمیل درخواست سایر هماهنگی‌های لازم از طریق موسسه صورت خواهد گرفت.

این شرکت‌ها باید توجه داشته باشند که درخواست‌های بیش از سقف حمایتی تعیین‌شده، تنها با پرداخت هزینه‌های مشاوره از سوی شرکت‌های متقاضی امکانپذیر است.

مبنای محاسبات برای هر جلسه معادل یک ساعت در نظر گرفته می‌شود. همچنین جلسات مشاوره مکاتبه‌ای براساس زمان صرف‌شده توسط مشاور محاسبه خواهد شد.

مجموعه «شستا» به زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری پیوست

با هدف توسعه زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری و تحقق اقتصاد دانش‌بنیان، تفاهم‌نامه همکاری دوجانبه به امضای معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری و مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) رسید.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، ظهر روز شنبه ۱۸ اسفندماه سال جاری، با انعقاد تفاهم‌نامه دوجانبه‌ای که به امضای سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و محمد رضوانی‌فر، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) رسید، راه پیوستن شرکت‌های ذیل این مجموعه سرمایه‌گذاری را به زیست‌بوم اقتصاد دانش‌بنیان هموار شد.

در این مراسم، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت: شرکت‌های زیرمجموعه شستا، بازار فوق‌العاده‌ای دارد و به دنبال این هستیم که این مجموعه با توانمندی‌هایی که دارد، پذیرای شرکت‌های دانش‌بنیان و زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری شود.

ستاری از سرمایه‌گذاری روی بیش از ۱۰۰ قلم دارو و ماده اولیه دارویی که کشور ما را در یک قدمی بی‌نیاز شدن از واردات دارو قرار می‌دهد، گفت و ادامه داد: به طور مثال برای ۱۰۰ قلم یادشده تا پایان سال در آستانه انعقاد قرارداد هستیم. آماده‌ایم تا برای توسعه فناوری و تجاری‌سازی داروهایی که در مجموعه‌های داروساز ذیل شستا فعالیت می‌کند، به صورت مشترک سرمایه‌گذاری کنیم.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان، یکی از راه‌های روشن و ماندگاری که مجموعه‌هایی مانند شستا را در روند نوآوری و رونق استارتاپ‌ها قرار می‌دهد، ایجاد کارخانه نوآوری دانست و ابراز کرد: معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به طور مشارکتی و فعالانه، از رونق کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و استارتاپی حوزه ICT حمایت می‌کند؛ ورود مجموعه شستا به این حوزه و با توجه به ظرفیت‌هایی که دارد، می‌تواند ضمن کمک به تأمین نیاز محتوایی و نوآورانه، درآمد و اشتغال مطلوبی را برای جوانان خلاق و تحصیلکرده کشور به ارمغان بیاورد.

رعایت اخلاق نخبگی مهم‌ترین شاخصه مدارس خلاقیت است

رئیس بنیاد نخبگان اســتان گیلان گفت در مدارس خلاقیت و ایده‌پردازی، فرد در رقابتی ســالم شرکت می‌کند که مهم‌ترین شاخصه آن، رعایت اخلاق نخبگی است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، پنجمین دوره «مدرسه زمستانه خلاقیت و ایده‌پردازی» با حضور رئیس بنیاد نخبگان استان گیلان، برگزار شد. در این برنامه، مسعود اصفهانی، رئیس بنیاد نخبگان استان گیلان برگزاری مدرســه خلاقیت و ایده‌پردازی را اقدامی بنیادین دانســت و گفت: منابع انسانی مهم‌ترین داشته‌های سرزمینی است.

وی مدرســه خلاقیــت و ایده‌پــردازی را زمینه شناســایی اســتعدادهای دانش‌آموزی قلمداد کرد و افزود: خلاقیت ابعاد و نمودهای مختلف و متنوعی دارد که بنیاد ملی نخبگان در صدد شناسایی آنها است.

یادداشــت

۴ ترفند بازاریابی ایمیلی برای افزایش فروش در ایام تعطیلات

ســال ۱۳۹۷ در چشــم به هم زدنی در حال اتمام اســت و تا چند هفته دیگر وارد ســال جدید خواهیم شــد. انگار همین دیروز بود که ســفره‌های هفت‌سین را برای استقبال از سال جدید پهن کرده بودیم و هم‌اکنون دوباره فصل تعطیلات نوروز از راه رســیده اســت. همزمان با فرا رســیدن سال جدید، کسب و کارهای مختلف نیز به شیوه خود، مهیای اســتقبال از آن می‌شــوند. بسیاری از کســب و کارها ماه‌ها و هفته‌ها قبل از ســر رسیدن سال جدید، اســتراتژی‌های خود را برای فروش بیشتر در این ایام آماده می‌کنند.

بازاریابــی ایمیلــی از جمله تاکتیک‌های موثری اســت که در فصل تعطیلات نوروز می‌تواند در افزایش فروش کســب و کار شــما اثرگذار باشــد. شما نیز با اتخاد یک استراتژی درست می‌توانید سهمی از بازار بــزرگ تعطیلات نوروزی را به خود اختصاص دهید و بازاریابی ایمیلی در این مسیر کنارتان خواهد بود.

در این مقاله می‌خواهیــم چند ترفند را با شــما به اشتراک بگذاریم تا با کمک آنها بتوانید در ایام نوروز فروش خود را افزایش دهید. تا پایان با ما همراه باشید.

سبدهای خرید رهاشده را هدف قرار دهید

گاهــی اوقــات کاربران ممکن اســت از سایت شما بازدید کرده و محصولاتی را به ســبد خرید خود اضافه کننــد، ولی خرید را نهایــی نمی‌کنند و ایــن محصولات در سبد خرید آنها باقی می‌مانند. این بهترین فرصت برای شما است تا با این افراد تماس بگیریــد و آنهــا را در جریــان تخفیف‌های نــوروزی خود قــرار دهیــد. می‌توانید یک ایمیــل با این مضمون برای آنها بفرســتید که هنوز محصولاتی در ســبد خریدشــان باقی مانده است و آنها می‌توانند محصولات مانده در سبد را با تخفیف ویژه نوروزی تهیه کنند.

ایجــاد نوعی حــس اضطرار در کاربــر نیز می‌توانــد در اینجا مفید باشید. مثلا بگویید «تخفیف‌های ویژه نوروز فقط تا ۲۴ ساعت دیگر». اســتفاده از چنین ترفندی باعث می‌شــود تا کاربر احســاس کند که هم‌اکنون وقت عمل اســت و اگر الان ایــن کار را انجام ندهد، فرصت بزرگی را از دست خواهد داد.

لیست لیدهای خود را بخش‌بندی کنید

از آنجایی که ایمیل یکی از بهترین روش‌ها برای تبدیل لیدها است، بنابراین ضروری اســت که لیســت ایمیلی خــود را بخش‌بندی کنید تا ایمیل‌های‌تان را به کســانی بفرستید که بیشــتر به آنها نیاز دارند. بخش‌بندی کردن ایمیل‌ها به شــما این امکان را می‌دهد تا کاربرانی با نیازهای خاص را هدف بگیرید و ایمیل‌های مرتبط‌تری را ارسال کنید.

بخش‌بندی کردن ایمیل‌ها یک کار ســلیقه‌ای اســت. ممکن اســت بخواهید این لیســت را براساس کســانی که در شش ماهه گذشته از شــما خرید کرده‌اند بخش‌بندی کنید یا کسانی که مشترک خبرنامه سایت شده‌اند. بعد از بخش‌بندی کردن، به آنها یک امتیاز ویژه بدهید. مثلا ۱۰درصد تخفیف در ازای خرید بعدی از سایت. کسانی که پیش از این در خبرنامه شــما عضو شــده‌اند بیشتر احتمال دارد تا دست به خرید بزنند.

راهنماهای خرید بنویسید

در ایام تعطیلات، بســیاری از افراد ترجیح می‌دهند تا برای دوستان و آشــنایان خود به صورت آنلاین هدایایی را خریداری کنند. خب چه چیزی بهتر از اینکه شــما با نوشــتن محتواهایی، آنهــا را به خرید از خود تشویق کنید؟ بنابراین راهنماهای خرید هدیه که برای مخاطبان هدف‌تان مناســب هســتند را بنویسید. از لیســت ایمیلی بخش‌بندی شــده خود می‌توانید برای ارســال این راهنماها به گروه‌های خاصی از مخاطبان نیز استفاده کنید. برای مثال، اگر حوزه کاری‌تان به گونه‌ای اســت که تنوع گســترده‌ای از محصــولات را به فروش می‌رســانید، می‌توانیــد بــرای کالاهــای الکترونیک، آشــپزخانه و لوازم آرایشــی راهنماهــای خرید بنویســید و هر کــدام از این راهنماهــا را به گروه مخاطبان خود ارسال کنید.

هنــگام نوشــتن راهنماهــای خریــد، مطمئن شــوید که مواردی مانند توضیح آیتــم، چرایــی اینکه ایــن محصول یک هدیه مناسب اســت، قیمت و یک لینک برای خرید آیتم مربوطه را نیز در راهنما آورده‌اید. کاربران اگر تمام اطلاعات لازم برای خریــد را پیش روی خــود ببینند، تمایل بیشتری به خرید پیدا می‌کنند.

رنگ و بوی تعطیلات به ایمیل‌های خود بدهید

حــالا که بــه فصــل تعطیــلات نوروز نزدیــک می‌شــویم، ایمیل‌های ارســالی شــما نیز بایــد رنگ و بوی ایــن فصل را به خود بگیرند. عنوان، متن ایمیل، قالب و تصاویر به کار رفتــه همگی باید با این فصل همراه باشــند. سایت‌های زیادی وجود دارد که در آنها می‌توانید قالب‌های مناسب تعطیلات را پیدا کنید. بعد از پیدا کردن قالب، نوبت به عنوان و متن ایمیل می‌رســد. در ایــن بخش‌ها باید از عبارت‌هایی اســتفاده کنید که معرف تعطیلات نوروز هســتند. همچنین استفاده از CTAهای مناســب نیز فراموش نشود. نوشتن متن ایمیل مناسب فصل تعطیلات نوروز به کمی کار بیشــتر نیاز دارد. در این متن، برای کاربران ســالی خوش و پربار را آرزو کنید. بگویید که مثلا قصد دارید بخشــی از درآمد حاصل از فروش خود در این ایام را به خیریه‌ها اعطا کنید. اگر شــما ایمیل‌هایی را بفرســتید که انحصــارا برای این فصل طراحی شــده‌اند، کاربران نیز قطعا آنها را دوســت خواهند داشت و به درخواســت‌های شما پاســخ مثبت می‌دهند. روش‌های مختلفی برای بهره‌برداری از بازاریابی ایمیلی جهت افزایش فروش در فصل تعطیلات نوروز وجود دارد، اما مهم‌ترین چیزی که باید در نظر داشته باشید این اســت که همواره معتبر بودن و صداقت خود را حفظ کنید. اگر قصد فریب کاربران را داشــته باشید، آنها ســریعا این مسئله را می‌فهمند و شــما فقط اعتبار خود را خدشــه‌دار می‌کنید. مطمئن شوید که روح نوروز را در کمپین‌های بازاریابی ایمیلی خود دمیده‌اید.

منبع: daartagency

آغاز به کار سامانه انتخاب مردمی زنان کارآفرین برتر ایران

معاونت امور زنان و خانواده ریاســت جمهوری با ایجاد ســامانه‌ای برای انتخاب برترین کارآفرینان زن در شرایط جنگ اقتصادی آمریکا علیــه ایران، هموطنان را دعوت کرد تا با رأی خود بهترین‌های این عرصه‌ها را انتخاب کنند.

بــه گــزارش ایســنا، در متــن اطلاعیه معاونت امور زنان آمده اســت: «در جهان امــروز زنــان همچنــان بــه نقش‌آفرینی بی‌بدیــل خود در خانه، جامعه و در میدان اندیشــه و کار تــداوم می‌بخشــند، با این تفاوت که حــالا می‌توانند با بهره‌مندی از نفوذ رســانه‌ها، خدمات خــود را به جامعه بشری معرفی کنند.

زنــان ایرانی اکنون پیشــرو و ســربلند تــلاش می‌کنند تا با تولیــد و کارآفرینی، دغدغه‌های مردم را به آرامش و رفاه مبدل ســازند. در این راه هزاران بانو در سراســر کشــور از شهرها و روستاها دســت به کار شده و واحدهای تولیدی خود را به رغم چالش‌های فراوان راه‌اندازی کرده‌اند.

معاونت ریاست جمهوری در امور زنان و خانواده با ایجاد سامانه‌ای برای انتخاب برترین کارآفرینان زن در شرایط جنگ اقتصادی آمریکا علیه ایران، هموطنان را دعــوت می‌کند تا با رأی خود بهترین‌های این عرصه‌ها را انتخاب کنند.

علاقه‌مندان می‌توانند با ورود به سامانه در لینک http://vote.women.gov.ir از میان ۱۱۰ کارآفرین معرفی‌شده زن به حداکثر ۱۰ نفر رأی بدهند.

کارآفرینــان برگزیــده بــا بیشــترین آرای مردمی در اردیبهشــت ماه معرفی می‌شوند. این روند پس از اردیبهشت ماه با معرفی کارآفرینان بیشتر تداوم خواهد یافت.

علاقه‌منــدان برای مشــاهده اطلاعات زنــان کارآفرین و ثبت آرای خود، پس از ورود به ســامانه از آدرس http://vote.women.gov.ir ، با اســتفاده از گزینه زنــان کارآفرین در منوی بالای صفحه و مطالعه اطلاعات شــغلی و شــرح مختصر از فعالیت هر یــک از آنها، به حداکثــر ۱۰ نفر رأی دهند.»

جشنواره زنان و تولید ملی، عرصه حضور کارآفرینان اجتماعی است

سرپرســت اداره کل بانوان شــهرداری تهران با تاکید بر اینکه جشنواره زنان و تولید ملی، عرصه حضور کارآفرینان اجتماعی اســت، گفت تمامی کارآفرینان حاضر در این جشــنواره در راستای انجام مسئولیت اجتماعی خود در جهت توانمندی زنان سرپرست خانوار تلاش می‌کننــد. سرپرســت اداره کل بانوان شــهرداری تهــران در حاشــیه چهاردهمین دوره برگزاری جشــنواره زنان و تولید ملی که از روز ۱۵ اســفندماه در مرکز نمایشــگاه‌های تخصصی شــهرداری در حال برگزاری اســت، درخصوص این دوره از جشــنواره به خبرنگار ایرنا، افزود: شهرداری تهران برای حل مسائل اجتماعی شــهر برنامه‌ها و اقدام‌های مختلفی را در دســتور کار دارد که یکی از این برنامه‌ها توانمندســازی زنان سرپرســت خانوار است.

زهــرا بهروزآذر بــا بیان اینکه توانمندســازی زنان سرپرســت خانــوار در بخش‌های فردی، اجتماعی و اقتصادی صورت می‌گیرد، اظهار داشت: در حوزه مسائل فردی و اجتماعی مباحثی چون ســلامت، آموزش مهارت‌های فردی، موضوعات خانواده‌محوری و مددکاری مــورد نظر بوده و در بحث اقتصادی، موضوع کارآفرینی و اشــتغال زنان سرپرست خانوار و توانمندسازی اقتصادی آنان مورد تاکید اســت. او ادامــه داد: در این بخش برنامه‌هایــی برای تقویت اشــتغال خانگی و کارآفرینی برای این بانوان تدوین شــده که یکی از آنها جلب حمایت بخش خصوصی و کارآفرینان اجتماعی در حل مســائل این گروه اســت.

سرپرســت اداره کل بانوان شــهرداری تهران افــزود: در ایــن برنامه بــا بنگاه‌های کارآفرین طرح بحث شده و آنها در راستای مسئولیت اجتماعی خود، بخشی از ظرفیت اشتغال‌شــان را بــه ایــن گــروه اختصاص می‌دهند، این بنگاه‌ها، زنان سرپرست خانوار معرفی شــده از سوی اداره کل امور بانوان را در مشاغل مرتبط اســتخدام و بیمه کرده و در مسیر توانمندســازی اقتصادی این زنان قــدم برمی‌دارند. بهروزآذر گفــت: در بحث کارآفرینی به افرادی که از لحاظ ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری، امکان و توان ایجاد کسب و کار را داشته و از مهارتی برخوردارند و یا توان کسب مهارتی را دارند، کمک می‌شود تا محصولاتی را تولید و روانه بازار کنند.

کارگاه برندینگ

۶ سوالی که قبل از استخدام اولین مدیر شبکه‌های اجتماعی باید از خود بپرسید

مدیران کسب و کارهای نوین امروزه بیشتر از نسل‌های قبلی خود بر ارزش و اهمیت شبکه‌های اجتماعی واقف هستند، اما با وجود اینکه همه می‌دانیم شبکه‌های اجتماعی چه نعمت بزرگی برای کسب و کارمان هستند، ولی چیدن یک استراتژی مناسب برای حضوری قدرتمند در این پلتفرم‌ها برای اکثر ما یک کار بسیار مشکل است.

اینجا دقیقا همان جایی است که به کمک یک مدیر شبکه‌های اجتماعی نیاز دارید. این شخص می‌تواند حجم کاری شما را کمتر کرده و یک استراتژی مناسب برای حضور قدرتمند کسب و کارتان در فضای آنلاین را تهیه کند که در نهایت منجر به کسب نتیجه می‌شود. خب بعد از اینکه دریافتید که به کمک یک مدیر شبکه‌های اجتماعی نیاز دارید، حالا باید به دنبال شخص مناسب برای تصدی این موقعیت بگردید.

اگر جست‌وجویی در فضای آنلاین داشته باشید، با افراد زیادی مواجه می‌شوید که ادعا می‌کنند مدیر شبکه‌های اجتماعی هستند. یا اگر آگهی استخدام خود را در یکی از سایت‌های کاریابی آنلاین منتشر کنید، رزومه‌های زیادی را دریافت خواهید کرد، اما سوال این است که چگونه می‌توان از بین گزینه‌های متعدد، یک شخص واجد شرایط را انتخاب کرد؟ این شخص باید چه ویژگی‌ها، خصوصیت‌ها و مهارت‌هایی داشته باشد تا به عنوان یک مدیر مناسب شبکه‌های اجتماعی در نظر گرفته شود.

قبل از اینکه اقدام به استخدام شخصی برای مدیریت کردن حساب‌های کاربری‌تان در شبکه‌های اجتماعی کنید، باید شش سوال زیر را از خود بپرسید.

آیا این شخص برند شما را می‌فهمد؟

حضور در شبکه‌های اجتماعی و داشتن یک صدای واحد برای برند در واقع دو روی یک سکه هستند. مطالبی که در شبکه‌های اجتماعی‌تان به اشتراک می‌گذارید باید با پیام برند هم‌راستا باشند و از سیاست‌های آن تخطی نکنند. ایده‌های محتوایی برای پلتفرم‌هایی مانند فیس‌بوک، توییتر و اینستاگرام باید یک پیام واحد را به مخاطبان منتقل کنند. اگر شخص مدیر شبکه‌های اجتماعی نتواند پیام برند را به صورتی یکسان درک و منتشر کند، این شخص قطعا گزینه مناسبی برای شما نخواهد بود.

نکته: یک مدیر خوب شبکه‌های اجتماعی قادر است تا با صدای برند شما وفق پیدا کرده و در سریع‌ترین زمان بفهمد که چگونه باید با مخاطبان ایده‌آل کسب و کار شما در فضای آنلاین ارتباط برقرار کند.

آیا این شخص می‌تواند چندین کانال را مدیریت کند؟

اگر هدف شما این است که کسب و کارتان در کانال‌های مختلف اجتماعی حضور داشته باشد و فقط روی یک کانال خاص تمرکز نمی‌کنید، باید ببینید شخص کاندیدای مدیریت شبکه‌های اجتماعی آیا قادر به مدیریت چندین کانال به صورت همزمان هست یا خیر. یک مدیر موثر، فقط روی حافظه قوی و مهارت‌های چند وظیفگی خود تکیه نمی‌کند. او باید با ابزارهای مناسب که بهره‌وری کار مدیریت شبکه‌های اجتماعی را بالا می‌برند هم آشنا باشد.

نکته: مطمئن شوید که اولین مدیر شبکه‌های اجتماعی که برای سازمان خود استخدام می‌کنید کار با نرم‌افزارهای مدیر شبکه‌های اجتماعی را به خوبی می‌داند. استفاده از یکی از ابزارهای رایج در این حوزه نشان می‌دهد که شخص مورد نظر آماده است تا کسب و کار شما را در چند کانال اجتماعی رشد دهد.

آیا این شخص به همکاری متعهد است؟

شخص مدیر شبکه‌های اجتماعی لازم نیست که هر روز در دفتر کار شرکت حضور داشته باشد. او ممکن است به صورت ریموت و فول تایم برای سازمان شما کار کند، اما نکته ضروری در اینجا آن است که این شخص باید به همکاری با شما تمایل و اشتیاق داشته باشد. این بدان معنا است که او نباید خود را یک تافته جدا بافته از تیم بداند. او برای اینکه بتواند کار مدیریت شبکه‌های اجتماعی را به صورتی موثر به پیش ببرد باید در جریان امور مربوطه قرار بگیرد.

بنابراین آشنا بودن با ابزارهایی مانند اسلک یا ترلو برای کسانی که می‌خواهند به عنوان مدیر شبکه‌های اجتماعی استخدام شوند ضروری است. اگر شخص کاندیدا پیش از این سابقه کار کردن با چنین ابزارهایی را داشته باشد، می‌توانید به همکاری موثر او امیدوار باشید.

آیا این شخص مهارت‌های نویسندگی دارد؟

یک مدیر باتجربه شبکه‌های اجتماعی می‌داند که برای افزایش مشارکت و فروش، پست کردن یک عکس زیبا کفایت نمی‌کند و این نوشتن متن‌های خوب و جذاب است که مشارکت کاربران را به همراه می‌آورد و آنها را به مشاهده بیشتر تشویق می‌کند. او باید مخاطبان را وادار به خرید کند یا حداقل پایه‌های تعامل با آنها را شکل دهد.

در مصاحبه شغلی، از شخص مورد نظر بخواهید که چند پاراگراف یا هدلاین برای‌تان بنویسد تا مهارت‌های نویسندگی او را محک بزنید.

آیا شخص کاندیدای حضوری قدرتمند در شبکه‌های اجتماعی دارد؟

یک مدیر شبکه‌های اجتماعی که خودش در این شبکه‌ها حضور ندارد قطعا نمی‌تواند گزینه مناسبی برای شما باشد، بنابراین زمانی که رزومه‌های زیادی به دست‌تان می‌رسد و می‌خواهد از بین این گزینه‌ها یک گزینه مناسب و بااستعداد را انتخاب کنید، ببینید که شخص مورد نظر در چه پلتفرم‌های اجتماعی حضور دارد.

فقط تعداد فالوورهای او در اینجا مهم نیست؛ بلکه کیفیت این فالوورها است که اهمیت دارد. آیا فالوورهای او متخصصان صنعتی و اینفلوئنسرهای شبکه‌های اجتماعی هستند؟ همچنین به نوع محتواهایی که این شخص با دنبال‌کنندگان خود به اشتراک می‌گذارد نیز نگاه کنید. پروفایل اجتماعی کاندیدای مورد نظر به خوبی نشان می‌دهد که او چقدر با این فضا آشنایی دارد.

آیا این شخص یک آنالیزور است؟

کار یک مدیر شبکه‌های اجتماعی این نیست که فقط پروفایل‌های اجتماعی را به‌روز نگه دارد، بلکه او همواره باید به دنبال بهبود اوضاع باشد. داشتن یک ذهن آنالیزوری می‌تواند برگ برنده این بازی سخت را به دست شما بدهد؛ زیرا ذهن آنالیزور به این معنا است که شخص همواره به دنبال کشف و آزمایش استراتژی‌های جدید می‌رود.

آشنایی با نحوه گزارش دادن بازگشت سرمایه مهارت دیگری است که یک مدیر شبکه‌های اجتماعی باید از آن آگاهی داشته باشد. بنابراین مطمئن شوید که کاندیدای مورد نظرتان با مفهوم آنالیز آشنا است و کار با ابزارهای آنالیزی این حوزه را به خوبی می‌داند.

منبع: daartagency

بررسی مانیفست نایک، فیات، The North Face، اپل و لویز(۲)

چگونه مانیفست برندمان را طراحی کنیم؟

به قلم: کلیفورد چی طراح تبلیغات در Hubspot و کارشناس داستان‌سرایی تجاری
ترجمه: علی آل‌علی

اپل

امروزه استیو جابز برای بسیاری از مردم نماد هوش و خلاقیت است. با این حال بنیان‌گذار برند اپل در طول بخش عمده‌ای از دوران حرفه‌ای زندگی به عنوان فردی دیوانه شناخته می‌شد. همچنین نحوه تعامل و رفتار وی با همکاران و کارمندان نیز جالب توجه است. بر این اساس گاهی اوقات وی از عصبانیت شدید برخوردهای تندی با همکاران داشت. علاقه وی به تمرکز روی امور خاصی در دنیای کسب‌وکار نیز فاصله میان وی و همکارانش را بسیار زیاد کرده بود.

اگرچه نکات مثبت و منفی زیادی در زندگی استیو جابز وجود دارد، اما توانایی وی در زمینه تفکر متفاوت هسته اصلی برند اپل را شکل داد. به این ترتیب اکنون همه دنیا برند اپل را با نوآوری و محصولات باکیفیت می‌شناسند. شاید بی‌راه نباشد این برند را باارزش‌ترین شرکت دنیا قلمداد کنیم.

داستان برند اپل به طور قابل توجهی وامدار انگیزه‌ها و سلیقه استیو جابز است. در حقیقت اگر آنها توانایی روحیه‌بخشی به مردم در جهت تفکر متفاوت و خارج از چارچوب را داشته باشند، آنگاه توانایی کمک به جامعه برای تغییر جهان را نیز خواهند داشت. درست مانند کاری که استیو جابز با معرفی محصولات آیفون انجام داد. بنابراین در اینجا ما با برندی مواجه هستیم که در تلاش برای روحیه‌بخشی به مردم در راستای تفکر متفاوت است. البته این امر هدف نهایی اپل نیست. نتیجه تفکر متفاوت افراد در متن جامعه منجر به تغییر جهان از سوی آنها خواهد شد.

وقتی صحبت از دیوانه قلمداد کردن استیو جابز می‌شود، نباید تاثیر آن روی مانیفست برند اپل را از نظر دور داشت. به بیانیه زیر از سوی اپل توجه کنید: این متن به افراد دیوانه، آنهایی که از سوی دیگران غیرعادی قلمداد می‌شوند، آدم‌های دردسرساز و ساختارشکن‌ها تقدیم می‌شود. به آنهایی که همه چیز را به گونه‌ای متفاوت از دیگران نگاه می‌کنند. این دسته از افراد هیچ قانون ابدی را قبول نمی‌کنند. همیشه به دنبال ایجاد شرایطی بهتر هستند. آدم‌هایی با نوع نگاه متفاوت هیچ احترامی برای اصول قدیمی و ناکارآمد قائل نیستند. چشم‌انداز مطلوب آنها همیشه در جریان است. هیچ کسی توانایی نادیده گرفتن چنین افرادی را ندارد. چراکه آنها همه چیز را تغییر می‌دهند. از دل چنین تغییری مسابقه تمدن و جامعه پیش می‌رود. اگرچه برخی از افراد آنها را دیوانه قلمداد می‌کنند، اما برای ما همیشه انسان‌های باهوش خواهند بود. دلیل آن نیز واضح است. آنهایی که به اندازه کافی دیوانه‌اند تا خود را توانمند برای تغییر دنیا تصور کنند، همان‌هایی‌اند که جهان را تغییر می‌دهند.

لویز

بدون تردید هیچ فردی علاقه‌مند به تحمل رنج و سختی در طول زندگی‌اش نیست. از سوی دیگر همه ما علاقه‌ای سیری‌ناپذیر به ایجاد تحولی در دنیا داریم. این میل بی‌وقفه انسان‌ها موجب تحول تاریخ بشریت در گسترده‌ترین معنای خود می‌شود. نکته مهم درخصوص زندگی بسیاری از مردم عدم تحقق چنین خواستی است. بر این اساس بسیاری از مردم بدون دستیابی به اهداف‌شان و حتی حرکت در مسیر ایجاد تحولی در دنیا زندگی می‌کنند. درست در همین جا برند لویز وارد عمل می‌شود. هدف اصلی آنها در مانیفست برندشان کمک به مردم در راستای دستیابی به اهداف‌شان است. اگر بیانیه‌های مختلف برند لویز را مطالعه کرده باشید، هسته اصلی همه آنها پیرامون ترغیب انگیزه مردم در راستای تلاش برای دستیابی به اهداف‌شان در زندگی است. به این ترتیب هر فردی توانایی ایجاد تحول دلخواهش در دنیا را خواهد داشت.

شاید نحوه ترغیب مشتریان یک برند فعال در زمینه پوشاک برای ایجاد تحول محل سوال باشد. در هر صورت لویز چگونه این کار مهم را انجام می‌دهد؟ نکته مهم در این میان حمایت لویز از مشتریانش در راستای تحقق اهداف‌شان است. به این ترتیب پوشاک لویز به نوعی مخصوص افراد خواهان ایجاد تحول در دنیاست. تمام تلاش لویز در این میان برجسته‌سازی نام برندش در کنار روحیه‌بخشی به مشتریان است. وقتی با چنین برند فعال و رویه‌بخشی مواجه هستیم، ماجرا اندکی فراتر از بحث تجارت خواهد رفت. به این ترتیب لویز در حال توسعه نوع خاصی از نگرش به جهان و سبک زندگی (درست مانند سایر برندهای مورد بررسی در این مقاله) است.

چگونه مانیفست برندمان را بنویسیم؟

اکنون که به بررسی مانیفست برندهای بزرگ دنیا پرداختیم، نوبت به بررسی مراحل نگارش یک مانیفست مطلوب خواهیم رسید. در اینجا طراحی مانیفست در قالب سه فرآیند به هم پیوسته مورد بررسی قرار می‌گیرد.

شناخت پرسش «چرایی» برندمان

هدف اصلی هر برند متفاوت از دیگری است. با این حال تاثیر آن بر روی کل ماهیت شرکت و به ویژه مانیفست‌اش انکارناپذیر است. بدون یک هدف و ارزش اساسی برای برندمان، طراحی مانیفست امری غیراصیل و به نوعی تلاش برای فریب احساسی مشتریان به منظور فروش بیشتر جلوه خواهد کرد. وقتی به افراد در مقام مشتری به برند ما نگاه می‌کنند، به دنبال یافتن دلیلی برای توجه به شرکت‌مان هستند. هدف اصلی یک برند به خوبی دلیل ضرورت توجه را به مخاطب عرضه می‌کند. در اینجا صحبت از کیفیت برتر محصولات یا تلاش برای بیان امکانات منحصر به فرد آنها هیچ فایده‌ای ندارد. همانطور که در ابتدای مقاله اشاره کردم، هدف اصلی از نگارش مانیفست برندها افزایش فروش نیست. درست به همین دلیل حتی برندهای بزرگ نیز در طراحی مانیفست برندشان دست کم به طور مستقیم صحبتی از محصولات‌شان نمی‌کنند.

به منظور یافتن «چرایی» برندمان فرض کنید به گفت‌وگویی با موسس برندمان می‌پردازیم (اگر شما موسس آن هستید، مخاطب صحبت خودتان خواهید بود). پرسش محوری در این مکالمه چرایی شروع کسب‌وکار است. برند ما به دنبال حل چه مشکلی از زندگی روزمره مشتریان است؟ چرا مشتریان باید بدان توجه بالایی داشته باشند؟ هدف اصلی ما از توسعه جایگاه برندمان چیست؟ وقتی به هر کدام از پرسش‌های فوق پاسخی درخور داده شود، پرسش «چرایی» برندمان نیز طراحی و پاسخ داده خواهد شد.

نگارش مانیفست از زبان دوم یا سوم شخص به منظور درگیر ساختن مخاطب در داستان

در تمام نمونه مانیفست برندهایی که در این مقاله مورد بررسی قرار گرفت، نکته مشترکی وجود دارد. در حقیقت، همه آنها در تلاش برای درگیر ساختن مخاطب در متن داستان‌شان هستند. این کار از طریق استفاده از واژه‌های نظیر «ما» یا «مردم» صورت می‌گیرد. دلیل استفاده از این شیوه قابل توجه است. برندهایی نظیر نایک، فیات و The North Face به خوبی از نیازشان به جلب توجه مخاطب آگاهی دارند. به همین دلیل تمام تلاش خود را برای جذاب‌سازی داستان مانیفست‌شان می‌کنند. یکی از راهکارهای جذاب برای جلب توجه افراد به یک داستان و بیان آن به صورت جمع است. به این ترتیب آنها نیز احساس حضور در داستان ما را خواهند داشت. اگر شما نیز به دنبال خلق مانیفستی جذاب هستید، استفاده از ضمیرهایی نظیر «شما»، «ما» و «آنها» را به یاد داشته باشید. این کار به افزایش سطح تعامل میان برند ما و مخاطب کمک شایانی خواهد کرد.

توضیح نحوه تاثیرگذاری هدف برندمان روی زندگی مردم و ارتقای آن بسیاری از مردم به زندگی‌های فعلی خود عادت کرده‌اند. بر این اساس گاهی آنها حتی تمایلی به تغییر وضعیت زندگی خود نیز نشان نمی‌دهند. در این میان برندها و بازاریاب‌های هوشمند از همین نکته نهایت استفاده را می‌برند. بر این اساس آنها روی ویژگی روزمرگی و تکراری زندگی افراد تاکید دارند. به عنوان راهکاری برای تغییر نیز شیوه‌های خود را معرفی می‌کنند.

به عنوان مثال، آیا متوجه تاثیر مانیفست هر کدام از برندهای این مقاله روی سبک زندگی مردم شدید؟ نایک (ارائه تعریف منحصر به فرد از موفقیت و بزرگی)، فیات (لذت بردن از زندگی به بهترین شکل ممکن)، The North Face (عدم توقف کشف و گشت و گذار)، اپل (تفکر متفاوت و چالش وضعیت فعلی‌مان) و در نهایت لویز (تسلیم شرایط موجود نشدن).

موفقیت برندهای فوق در زمینه تاثیرگذاری روی مخاطب از طریق تاکید بر اهداف اصلی‌شان به شیوه‌ای غیر خودخواهانه صورت گرفته است. متاسفانه ایراد اصلی بسیاری از برندها به هنگام طراحی مانیفست ستایش بیش از حد خودشان است. به همین خاطر مخاطب احساس نامناسبی نسبت به مانیفست و ماهیت کلی آن برند پیدا می‌کند. اگر به دنبال موفقیت در عرصه کسب‌وکار هستیم، باید اندکی از خودستایی‌های بی‌مورد پرهیز کنیم. در غیر این صورت سرنوشت برندمان چندان جالب نخواهد بود. هدف اصلی ما در اینجا باید بیان نحوه بهبود زندگی مخاطب‌های برندمان از طریق مانیفست‌مان باشد.

شروع کار با پرسش «چرایی»

هدف اصلی برند ما یکی از چالش‌برانگیزترین نکات کسب‌وکارمان است. اگر به دنبال ایجاد مانیفستی تاثیرگذار و جلب توجه مخاطب به برندمان هستیم، تشخیص هدف یا اهداف اصلی برندمان ضروری است. در غیر این صورت توانایی بالقوه برندمان برای رقابت با سایرین کم می‌شود. در هر صورت، وقتی همه برندها به دنبال طراحی مانیفستی جذاب و تاثیرگذار هستند، عدم توجه ما به این نکته پیامدهای مناسبی به همراه نخواهد داشت. بازهم روی اهمیت شناخت دلیل وجودی برندمان تاکید می‌کنم. بدون آگاهی از این نکته نه‌تنها فرآیند طراحی مانیفست برندمان، بلکه تمام فرآیندهای بازاریابی، برندسازی و حتی تبلیغات ما دچار وقفه خواهد شد. وقتی خود ما از دلیل وجود و فعالیت برندمان آگاهی نداشته باشیم، چگونه خواستار جلب توجه مخاطب به آن و امید به توسعه فرهنگ منحصر به فرد برندمان خواهیم بود؟

منبع: hubspot.com

راهکارهای جذب مشتری به صورت مداوم

تهیه و تنظیم: گروه کسب و کار فرصت امروز

جذب مشتری فرآیند وارد کردن مشتریان جدید به برند است. این کار معمولاً از طریق بازاریابی صورت می‌گیرد و یکی از اهداف آن حفظ تداوم در به دست آوردن مشتریان جدید است.

ایـن فرآیند به طور قطع بـه یقین هزینه‌هایی با خود بـه همراه دارد. در حالـی که راه‌های مختلفی برای جذب مشـتریان جدیـد وجود دارد، برخی روش‌ها را راحت‌تر از سـایرین می‌توان دنبال کرد. در نهایت، هدف هر کسـب و کاری این اسـت که کمترین میزان کار ممکن را انجام دهد، کمترین مقدار ممکن هزینه کند و حداکثر تعداد مشـتری که می‌تواند را به خود جذب کند.

روش‌های جذب مشتری

هدف طراحی تمام تبلیغات و بازاریابی‌های موجود این اسـت که افراد مختلف را به محصول یا سرویسی که ارائه می‌دهند جذب کنند و امیدوار باشـند که آنها نسـبت به آن برند وفادار باقی بمانند. تبلیغات بالای خط (ATL) از قبیـل بیلبوردها، تلویزیون و رادیو، پوسـترها، تبلیغات چاپی و سـینماها به خوبی می‌توانند برند را در مقابل چشم میلیون‌ها بیننده یا شـنونده قرار دهند اما به ندرت پیش می‌آید که در فرآیند جذب مشتری کار فروش را تمام کننـد یا بتوانند میزان اقبال مصرف‌کننده برای خرید محصول را بسنجند.

در روش‌های تبلیغاتی پایین خط (BTL) و درون خط (TTL)، فرآیند جذب مشـتری بسـیار علمی‌تر و آموزنده‌تر می‌شود. به عنوان مثال، یک بسته پست سرراست که شامل شماره‌های تلفن و آدرس‌های پستی است، اطلاعاتی در اختیار سازمان تبلیغاتی می‌گذارد که به کمک آن می‌توانند موارد زیر را پیگیری کنند:

- چه تعداد بسته به بیرون پست شد
- چه تعداد بسته باز شد و به آن پاسخ داده شد
- چه تعداد بسته منجر به فروش یا ایجاد گرایش به این برند شد

فرآیند جذب مشـتری در شـبکه‌های اجتماعی نیز فضایی مشابه پیدا کرده است که دو شبکه فیس‌بوک و توییتر به طرز ویژه‌ای خود را به عنوان منابعی برای توسعه و خدمت‌رسانی اثبات کرده‌اند. می‌توانید مشتریان را هدف قرار دهید و آنها را از پیشـنهادات ویـژه و محصولات جدید باخبر کنید. می‌توانید به آنها حس ارزشـمند بودن القا کنید، با افراد به طور رو در رو صحبت کنید و نگرش‌هایی که موجب گسـترش برند می‌شود را با آنها در میان بگذارید.

هزینه‌های جذب مشتری

هزینه وارد کردن مشـتریان جدید را هزینه جذب مشـتری (CAC) می‌نامند. با یک محاسـبه سـاده می‌توان هزینه‌های بازاریابی را بر تعداد مشـتری‌های جذب‌شده تقسـیم کرد. به عنوان مثال، اگر شرکت شما به مقـدار ۵۰۰۰ دلار بر روی یک کمپیـن تبلیغاتی هزینه کند و در نتیجه آن ۵۰۰ مشـتری جدید جذب شـوند، هزینه جذب مشتری برابر با ۱۰ دلار خواهـد بود (۵۰۰۰ تقسـیم بر ۵۰۰). اما به طور کل محاسـبه این هزینه پیچیده‌تر از این است. مثلا برای محاسبه هزینه‌های بازاریابی، نیاز دارید که تمام عواملی که در آن بازاریابی دخیل بودند را هم در محاسـبه مدنظر بگیرید. از هزینه خالص کمپین‌های تبلیغاتی به‌خصوص گرفته تا هزینه‌های اضافه‌ای که مربوط به حفظ دپارتمان بازاریابی می‌شود. هزینه جذب مشـتری را می‌توان براسـاس هر کمپین، فصلی، سالانه، یا به هر شکلی که به نفع کسب و کار است محاسبه کرد.

دلیل اصلی اهمیت این رقم این است که با آن می‌توانید تخمین بزنید که هر مشـتری نیاز دارد چه میزان ارزش با خود بیاورد. برای نمونه، اگر ابزاری می‌فروشید که پیش از در نظر گرفتن هزینه جذب مشتری برای هر فروش ۹دلار سود ایجاد می‌کند پس هزینه جذب مشتری ۱۰ دلار بسیار بالاست. یعنی به دست آوردن هر مشتری برای شما ۱۰ دلار هزینه دارد، اما تنها ۹ دلار از آن سـود کسب می‌کنید. واضح است که در اینجا هدف جذب مشتریانی است که بیشتر از هزینه جذب‌کردن‌شان خرج کنند.

مثالی از شبکه اجتماعی

اگر می‌خواهید تعداد افرادی که صفحه فیس‌بوک‌تان را دنبال می‌کنند افزایش دهید، می‌توانید برای کسـانی که برندتان را به افرادی که شما را دنبال نمی‌کنند معرفی کنند جایزه‌ای مدنظر بگیرید.

این کار را با انتخاب جایزه مدنظرتان شروع کنید. به عنوان نمونه برای ایـن مثال می‌توانید دو ابزار که ارزش هر کدام ۲۰ دلار اسـت را انتخاب کنید. سـپس در فیس‌بوک یک پسـت با مضمون «دو ابزار رایگان برای یک برنده خوش‌شـانس» ایجاد کنید. تصویر ابزار را نیز به شکلی خلاقانه و جذاب در پسـت قرار دهید و محتوای پسـت را به گونه‌ای بنویسید که خواننده را ترغیب به شـرکت در آن کند. در ادامه توضیح دهید که برای شرکت در مسـابقه تنها نیاز است که یکی از دوستان‌تان که صفحه ما را دنبال نمی‌کند را در بخش نظرات تگ کنید.

برای ترفیع این پسـت در فیس‌بـوک ۲۰ دلار دیگر خرج کنید و زمان اعلام نتیجه مسابقه را به زمانی مشخص در یک یا دو هفته پس از ایجاد پست در فیس‌بوک تنظیم کنید.

با چنین کمپینی شـما تنها ۶۰ دلار خرج می‌کنیـد (دو ابزار به ارزش ۴۰ دلار و ۲۰ دلار هزینه ترفیع پسـت در فیس‌بوک) و فقط برای ایجاد یک پسـت در فیس‌بوک وقـت می‌گذارید، اما در عـوض امکان افزایش دنبال‌کننـدگان آنلاین خود را دارید کـه می‌تواند حتی منجر به افزایش تعداد مشتریان‌تان بشود.

سنجش موفقیت

پیگیـری کمپین‌های شـبکه‌های اجتماعی بسـیار راحت‌تر از سـایر کمپین‌هاست زیرا می‌توان به آسانی دید که چند نفر پست شما را مشاهده کرده‌اند، چند نفر روی آن کلیک کرده‌اند، نظر داده‌اند، دوستان‌شان را تگ کرده‌اند و غیره. در مثال جایزه ابزار رایگان، می‌توان تعداد افراد جدیدی که تگ شده‌اند را دنبال کرد و فهمید که چه تعداد از آنها صفحه شما را لایک کردند یا چه تعداد از آنها به صورت آنلاین خرید انجام دادند.

اگـر تنها چهار فالوئر جدیـد از محصول‌تان خوش‌شـان بیاید و آن را خریـداری کنند، میزان فروش شـما از کل هزینه‌هـای کمپین‌تان فراتر می‌رود و به احتمال زیاد مشتریانی جذب کرده‌اید که در آینده نیز مجدداً از شما خرید خواهند کرد.

واضح است که این مثال برای کسب و کارهای کوچک و در مقیاس‌های کوچک کاربردی است، اما کمپین‌های بزرگتر هم تقریباً به شکلی یکسان عمل می‌کنند.

بهبود فرآیند جذب مشتری

یکی از راه‌های جذب مشـتری این اسـت کـه در مکان‌هایی که تا به حال دنبال آنها نگشـته‌اید جسـت‌وجو کنید. به عبارتی دیگر استراتژی بازاریابی خود را تغییر دهید. اگر تاکنون بر تبلیغات چاپی یا تلویزیون تکیه می‌کردید، به احتمال زیاد زمان آن است که به سراغ رادیو یا استراتژی‌های آنلاین بروید. با تغییر در اسـتراتژی خـود قادر خواهید بود که پیام‌تان را به گروه کاملاً جدیدی از افراد برسـانید. گسترش وفاداری نسبت به برند نیز اهمیت بالایی دارد. جذب مشتری برای قدم اول بسیار خوب است، اما این مشتری‌ها تنها در صورتی که دوباره و دوباره خرید کنند ارزش بالایی خواهند داشـت. می‌توان خوشبین بود که به دوستان‌شان هم درباره برند بگویند و باعث شوند از طریق گفت‌وگو مشتری‌های جدیدی جذب بشوند که این نیز می‌تواند بخشی از استراتژی جذب مشتری شما باشد.

یکی دیگر از راه‌های ایجاد وفاداری نسبت به برند این است که در جامعه خود دیده شوید. تقویمی از رویدادهای محلی و مناسبت‌هایی که احتمال بیشتری از جذب مشتری در آنها وجود دارد تهیه کنید و مخاطبین هدف خود را پیدا کنید.

بـه عنوان مثال اگر محصول یا سرویسـی ارائـه می‌دهید که برای پدر و مادرهای کودکان مدرسـه‌ای مفیـد خواهد بـود، رویدادهایی را مورد هـدف قرار دهید که این افراد بیشـتر در آنها حضور خواهند داشـت. به دنبال فرصت‌های اسپانسـری یا همکاری باشـید. اگر در رویدادی امکان فروشـندگی وجود دارد، در آن رویداد حضور داشته باشید. هرچه بیشتر حضـور خود در رویدادهای محلی را ثابت کنید، احتمال بیشـتری وجود خواهد داشـت که افراد با نام و یا محصول شما آشنا شوند و بخواهند آن را امتحان کنند.

ایستگاه بازاریابی

چرا باید یک توسعه‌دهنده را به تیم سئو اضافه کنید

به نظر شـما وبمسـترها در سـال جدید باید روی چه چیزی تمرکز کنند؟ پاسـخ این سوال در طول چند سال گذشـته همواره ثابت بوده است. استخدام یک متخصص سئوی فنی یا توسعه‌دهنده که درک کلی خوبی از سـئو و بازاریابی دارد دقیقا آن چیزی است که مدیران در سال جدید باید در دستور کار خود قرار دهند. سئوی فنی جنبه‌ای بسیار مهم از موفقیت‌های یک سایت است. اگر سایت شما به لحاظ فنی دارای ایراد باشد، سایر بخش‌ها را نیز تحت تاثیر خود قرار می‌دهد و این برای کسب و کارها و فروشـگاه‌های آنلاین به معنـای کاهش بازدیدکننده، کاهش تبدیل و در نهایت کاهش درآمد است. اگر هنوز باور ندارید که استخدام یک متخصص سئو فنی چقدر می‌تواند در موفقیت‌تان موثر باشد، ادامه این مقاله را از دست ندهید تا به شما بگوییم چرا در سال جدید استخدام یک توسعه‌دهنده ضروری است.

روز به روز مشتریان بیشتری سراغ دستگاه‌های موبایل می‌روند

در طول دو سـال گذشته، بیش از نیمی از استفاده اینترنت از طریق دسـتگاه‌های موبایل بوده و این رقم روز به روز و سـال به سال افزایش می‌یابد. در واقع، این رقم به حدی بالا رفت که موتور جست‌وجوی گوگل تصمیم گرفت تا قابلیت Mobile First را به سیستم خود اضافه کند. Mobile First به این معنا اسـت که گوگل بـرای ایندکس کردن از نسخه موبایل سایت شما استفاده می‌کند.

البتـه مواردی ماننـد موبایل فرندلـی بودن سـایت، واکنش‌گرایی، کدنویسی تمیز و نمایش یکسان و خودکار در نمایشگرهایی با اندازه‌های مختلـف را نیز نباید از یـاد برد. همچنین فراموش نکنید که سـرعت بارگذاری سایت‌تان باید به اندازه کافی بالا باشد تا کاربران را به مطالعه و ماندن در سایت تشویق کند.

براسـاس نتایج مطالعاتـی که گوگل اخیـرا روی ۱۱ میلیون صفحه فرود انجام داده اسـت، در ۷۰درصد این سایت‌ها، نمایان شدن محتوای above the fold حدود ۵ ثانیه طول می‌کشـد و نمایش کامل صفحه به حدود ۷ ثانیه زمان نیاز دارد.

بالا بودن اندازه و حجم تصاویر یکی از دلایل اصلی پایین آمدن سرعت بارگذاری سایت است، اما حتی اگر مشکل بالا بودن اندازه و حجم تصاویر را هم حل کنیم، باز هم نهایت ۱ تا ۲ ثانیه روی سرعت بارگذاری سایت اثرگذار باشد. اینجا دقیقا همان‌جایی است که به کمک یک توسعه‌دهنده و متخصص سـئوی تکنیکال نیاز پیدا می‌کنید. این شـخص می‌تواند کارهایی فراتر از کاهش سایز تصاویر را برای شما انجام دهد و با استفاده از تکنیک‌هایی که می‌شناسد، باعث می‌شود تا سرعت لودینگ سایت به میزان قابل توجهی بهبود یابد.

شما به شخصی نیاز دارید که جاوا اسکریپت را بفهمد

جاوا اسـکریپت یا همان اسـتایلی از کدنویسی که برای ایجاد عناصر تعاملی در مرورگر اسـتفاده می‌شود، یکی از مباحث اصلی سئو در طی یک دهه گذشته بوده است. با اینکه موتور جست‌وجوی گوگل در زمینه خزش کدهای جاوا اسکریپت در سال‌های گذشته پیشرفت‌هایی داشته است، اما باز هم سایت‌هایی که از جاوا اسکریپت استفاده می‌کنند ممکن اسـت با مشـکلات زیادی روبه‌رو شـوند که حل آن فقـط از پس یک توسعه‌دهنده ماهر برمی‌آید.

مشـکل بزرگ با جاوا اسکریپت این اسـت که بسیاری از پلتفرم‌های بزرگ در هنگام توسـعه، چیزی به نام سئو را اصلا در نظر نمی‌گیرند و البته فعالان قدیمی سـئو هم برای حل مشکلات مرتبط با حوزه کاری خود چندان با مبحث جاوا اسـکریپت آشنا نیسـتند، بنابراین بسیاری تصمیم می‌گیرند تا قید سـایت جاوا اسـکریپت خود را بزنند و سـراغ ساخت سایت با سایر زبان‌های برنامه‌نویسی بروند یا از CMSها استفاده کننـد. همچنین فرآیند ایندکس گوگل به صورت دو مرحله‌ای اسـت. در مرحله اول، بات‌های این موتور جسـت‌وجو تنها به HTML سایت نـگاه می‌کنند و در مرحله دوم که در فاصله چند روز یا چند هفته بعد انجام می‌پذیرد، بات‌ها اقدام به ایندکس کردن کل صفحه می‌کنند. یعنی محتوای HTML سریع‌تر از محتوای جاوا اسکریپت ایندکس می‌شود.

بدون سـئوی تکنیکال، سرعت ایندکس سـایت جاوا اسکریپت شما در گـوگل کاهش خواهد یافـت و حتی در برخی موارد ممکن اسـت سـایت به صورت کامل از لیست ایندکس گوگل پاک شود، اما اگر یک توسعه‌دهنده مجرب را در کنار خود داشته باشید، خیال‌تان از بابت همه این مشکلات آسوده خواهد بود.

باید مطمئن شوید که داده‌های‌تان ساختار مناسبی دارند

ساختاربندی داده‌ها یا schema markup بخشی حیاتی از سئوی نوین اسـت. از این طریق می‌توانید کدهایی را به سـایت اضافه کنید تا موتورهای جست‌وجو محتواها را بهتر درک کنند. در ادامه مثال‌هایی که نشان می‌دهند گوگل چگونه از قابلیت schema برای بهبود دیده شدن سایت شما در نتایج جست‌وجو استفاده می‌کند را می‌بینید:

RICH SNIPPETS

ظاهر شدن مواردی مانند ستاره‌های رتبه‌بندی، ساعات باز بودن یک کسب و کار و جزییات قیمت‌گذاری یک محصول خاص در گوگل Rich Snippets نام دارد.

پاسخ‌های غنی

پاسخ‌های غنی به این معنا است که گوگل پاسخ سوال شما را در همان صفحه نتایج ظاهر می‌کند و برای پیدا کردن پاسخ سوال خود لازم نیست همه سایت‌ها را بگردید. اگر می‌خواهید که سایت شما نیز در این بخش ظاهر شود، باید اولا برای سوال پرسیده‌شده رتبه خوبی داشته باشید و ثانیا schema را به خوبی اجرایی کنید.

پنل دانش

وقتی نام افراد مشـهور یا کمپانی‌ها را در گوگل جست‌وجو می‌کنید، در سمت راست صفحه نتایج می‌توانید یک باکس را ببینید که اطلاعات کامل شـخص یا کمپانی مورد نظر را به شـما نشـان می‌دهد. به این باکس در گوگل «پنل دانش» گفته می‌شـود و گوگل اطلاعات آن را از schema سایت شما استخراج می‌کند.

آینده سئو تکنیکال‌تر می‌شود

دنیای سـئو در طول چند سال گذشته پیشرفت‌های قابل توجهی را به خود دیده است. در زمینه سئو تکنیکال موارد زیادی وجود دارند که باید آنها را مدنظر داشته باشید، اما سه مورد گفته شده در بالا مهم‌ترین مواردی هسـتند که در سـال جدید باید در دستور کار خود قرار دهید، بنابرایـن یک لطف به خود و کسـب و کارتان بکنید و از همین الان به دنبال استخدام یک توسعه‌دهنده خوب و ماهر که با سئو نیز آشنا باشد بگردید.

منبع: daartagency

رهبری

رزومه چه مهارت‌هایی را به کارفرما نشان نمی‌دهد

داشـــتن رزومه حرفه‌ای گام اول برای پیداکردن شغل است، اما مهارت‌هایی مانند برقراری ارتباط و انگیزه کار در شـــرکت مدنظر را نشان نمی‌دهد.

رزومه اولین ابزار برای بازاریابی شخصی است و نقش انکارناپذیری در تعیین مسیر شغلی دارد، اما نمی‌تواند تمام جنبه‌های شخصیتی را بـــه کارفرما نشـــان دهد. بســـیاری از مهارت‌هایـــی را که بخت اســـتخدام را افزایش می‌دهند، نمی‌توان در رزومه به‌درستی عنوان کرد. به‌عنوان مثال، در رزومه نمی‌توان مهارت‌های شبکه‌سازی یا برقراری ارتباط را نشان داد.

ازآنجا که رقابت در بازار کار تنگاتنگ و شدید است، داشتن حتی مهارتی کوچک می‌تواند بخت استخدام را افزایش دهد. رزومه اولین معرفی‌نامه‌ای است که کارفرما از متقاضی کار مشاهده می‌کند و اگر به‌خوبی نوشـــته نشده باشد، کارجو بختی برای دعوت به مصاحبه نخواهد داشت. در اینجا، این سؤال پیش می‌آید: «چگونه می‌توان تمام مهارت‌ها را در رزومه نشان داد؟»

در ادامـــه، چهار ویژگی را معرفی می‌کنیم که معمولا در نگارش رزومه‌ها راهی برای نشان‌دادن‌شان نیست. سپس، مناسب‌ترین راه برای نشان‌دادن آنها را بررسی می‌کنیم.

۱. چقدر باانگیزه و مصمم هستید

نوشـــتن جمله «من شخص باانگیزه‌ای هستم» در رزومه و کاور لِتر (Cover Letter) کافی نیست. هر کسی می‌تواند از این جمله اَســـتفاده کند، اما کارفرما یا اســـتخدام‌کننده به خواندن آن اکتفا نخواهند کرد. این جمله رایج در تمام رزومه‌ها نوشـــته می‌شـــود و احتمـــالا پیش از خواندن رزومه شـــما، در ۲۰ رزومه دیگر نیز این جمله یا مشابه آن را خوانده‌اند. کاور لِتر معرفی‌نامه‌ای است که در چند پاراگرف نوشته می‌شود و کارفرماَ را به خواندن رزومه شخص تشویق می‌کند. درواقع، متقاضی کار در کاور لِتر نشان می‌دهد چرا برای آن موقعیت شغلی مناسب است و چرا او باید استخدام شود.

وقتی صحبت از انگیزه به‌میان می‌آید، «عمل» بیشتر از «کلمات» تأثیر دارد. نوشتن رزومه و کاور لِتر عمومی و فرستادن آن برای تمام شـــرکت‌ها نادرست است و مناسب کارمند باانگیزه نیست. کارمند باانگیزه کســـی است که برای هر آگهی شـــغلی زمان می‌گذارد و رزومه و کاور لِتر مناسب تهیه می‌کند. این کار نشان می‌دهد چقدر برای کار کردن در آن شـــرکت انگیزه دارد که برای نوشتن رزومه مخصوص همان شرکت زمان گذاشته است.

در آگهی‌های شـــغلی، معمولا مشـــخصات شخصی که آگهی را نوشـــته ذکر می‌شود. چند روز بعد از فرســـتادن رزومه، پروفایل او را در لینکدین مشـــاهده کنید تا متوجه شود پیگیر وضعیت خود هستید و برای کار کردن در آن شرکت انگیزه دارید.

۲. کار کردن با شما چگونه است

رزومـــه اطلاعاتی دربـــاره تحصیلات و تجربیـــات و مهارت‌ها را به‌خوبی نشـــان می‌دهد، اما واسطه مناسبی برای بازتاب شخصیت فرد نیســـت. بســـیاری از کارفرمایان ترجیح می‌دهند شـــخصی را اســـتخدام کنند که با کار تیمی مشـــکلی نـــدارد و هر کاری برای پیش‌بردن اهداف تیم انجام می‌دهد. درمقابل متخصصانی هستند که هیچ اهمیتی برای کار تیمی قائل نیستند و برای منافع تیم از نقطه آســـایش خود خارج نمی‌شـــوند. مطمئنا کار کردن با چنین افرادی آرزوی هیچ کارفرمایی نیست.

صحبت حضوری یـــا تلفنی با مدیر اســـتخدام تصویر بهتری از شخصیت واقعی و رفتار شـــما در محیط کار را نشان می‌دهد. اگر واقعا برای استخدام‌شدن انگیزه دارید، باید به کارفرما نشان دهید اهل کار تیمی هســـتید و برای پیشـــرفت شرکت تلاش می‌کنید. اگرچه این نکته کوچک است، نقش مهمی در متمایزکردن شما با سایر متقاضیان دارد.

۳. چرا موقعیت شغلی قبلی را ترک می‌کنید

فضـــای رزومه محدود اســـت و متقاضی کار بایـــد در این فضای محدود، خودش را به کارفرما بفروشد. این، یعنی رزومه نمی‌تواند به بسیاری از سؤال‌های کارفرما، مانند دلیل تعویض موقعیت شغلی، پاسخ دهد. پاسخ این پرسش بسیار مهم‌تر از چیزی است که فکرش را می‌کنیـــد و می‌تواند دیدگاه کارفرما را درباره شـــما تغییر دهد. به‌عنوان مثال، اگر متوجه شوند به‌دلیل عملکرد بد خودتان به تغییر شـــغل مجبور شده‌اید، بخت بســـیار کمی برای استخدام خواهید داشت. در رزومه‌تان، باید دلیل تعویض شغل را مثبت نشان دهید. بگویید در شـــرکت قبلی به‌اندازه کافی رشد کرده‌اید و دیگر جایی برای پیشـــرفت باقی نمانده اســـت. در کاور لِتر خود بنویسید چرا می‌خواهید موقعیت شغلی فعلی خود را ترکَ کنید. البته فراموش نکنید هرگز نباید از کارفرمای فعلی خود بدگویی کنید.

اگر امکانش را دارید، این کار را از پای تلفن انجام دهید. مکالمات مســـتقیم اشتیاق و انگیزه فرد برای اســـتخدام در موقعیت شغلی جدیـــد را نشـــان می‌دهند و دلیل تعویض شـــغل را به‌خوبی برای کارفرما تشریح می‌کند.

۴. انتظاری که از محیط کار جدید دارید

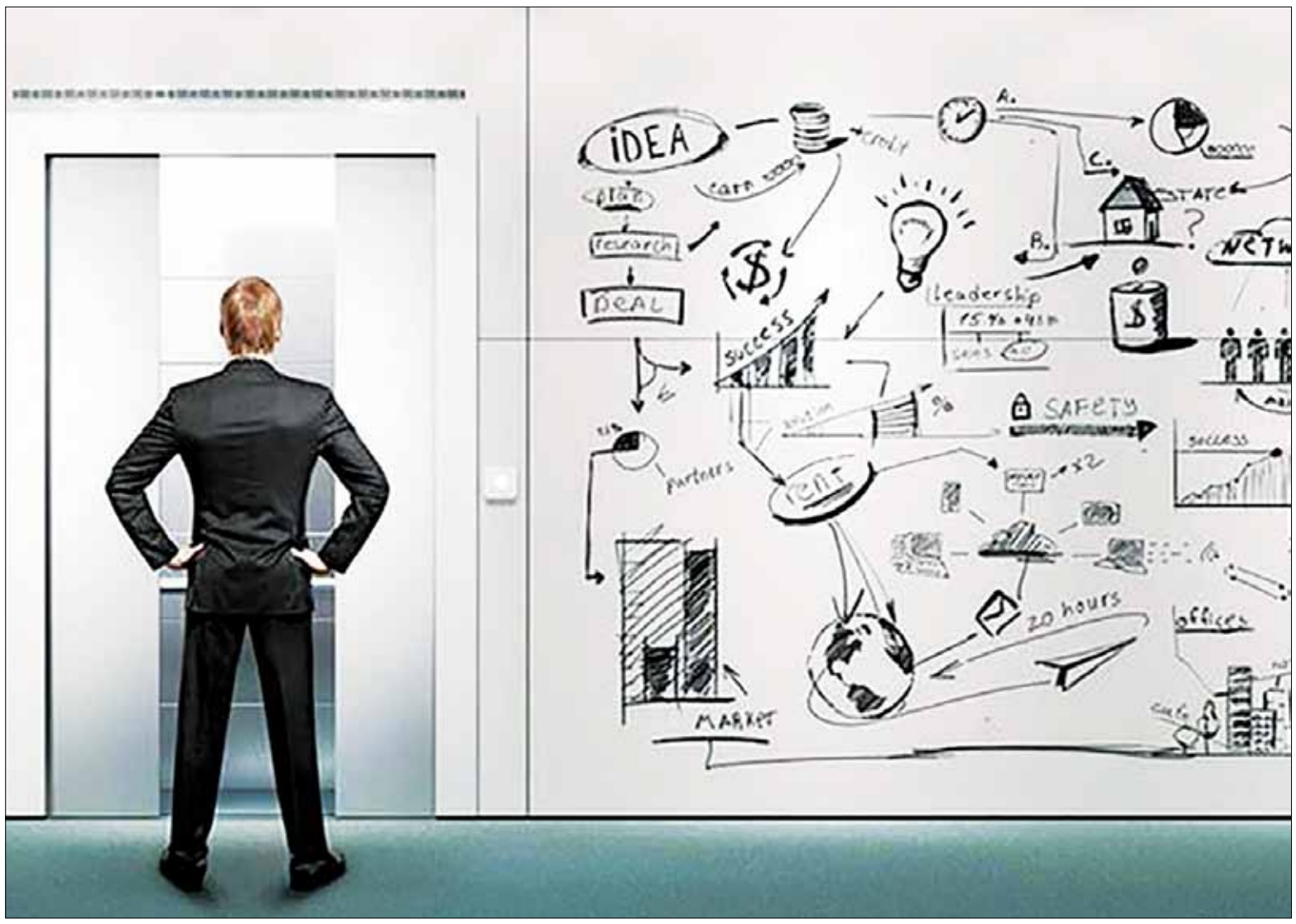
رزومه گذشته و زمان حال متقاضی کار را به‌خوبی نشان می‌دهد، اما برنامه‌های آینده را توصیف نمی‌کند. یکی دیگر از سؤال‌های هر کارفرما این اســـت: «چرا می‌خواهی در این شرکت مشغول به‌کار شوی؟» پاسخ این سؤال نیز بسیار تأثیرگذار است.

شـــخصی که بتواند در پاســـخ به این پرسش نشـــان دهد واقعا به‌کارکردن در این شـــرکت و موقعیت شـــغلی موجود علاقه دارد، در مقایســـه با سایر متقاضیانی بخت بیشتری دارد که فقط دنبال شغل هستند. خودتان را جای کارفرما بگذارید: می‌خواهید شخصی را استخدام کنید که شـــرکت و کسب‌وکارتان را تحسین می‌کند یا شـــخصی که اهمیتی برای ورشکستگی و تعطیلی شرکت قائل نیست؟ وقتی برای شغلی درخواســـت می‌دهید، به کارفرما نشان دهید چقدر به آن شـــرکت اهمیت می‌دهید. فرســـتادن کاور لِتر مشابه برای همه شرکت‌ها نشان‌دهنده علاقه شما به آن شرکت‌ها نیست. پیش از فرســـتادن رزومه و کاور لِتر، کمی زمان بگذارید و درباره شـــرکت یا موقعیت شـــغلی مدنظرَ تحقیق کنید تا کارفرما متوجه شود انگیزه فراوانی برای کار دارید.

اگر دنبال کار می‌گردید، باید رزومه مناســـبی داشته باشید، اما نمی‌توانیـــد به آن اتکا کنید. رزومه حرفه‌ای باید با صحبت‌کردن و برقراری ارتباط همراه باشد تا بخت استخدام را افزایش دهد.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

چگونه یک ارائه آسانسوری برای استارتاپ بنویسیم؟



چطور می‌توانیم اســـتارتاپ یا کســـب‌وکار مورد نظرمان را در یک یا دو جمله توضیـــح دهیم، به‌گونه‌ای که بتوانیم اصل مطلـــب را کاملا واضح و متقاعدکننده بیان کنیم؟

به‌عنـــوان صاحـــب یـــک کســـب‌وکار کوچـــک، ایجـــاد درآمـــد یکی از مســـئولیت‌های اصلی‌تان است، بنابراین علاوه‌بر چالش‌های دیگری که در تجارت با آن روبه‌رو هســـتید، باید زمان و انرژی کافی برای تأمین امنیت مشتری سرمایه‌گذاری کنید.

منظـــور از ارائه آسانســـوری، ارائه‌ای موجز و کامـــل در چند جمله و در زمانی کوتاه معمولا کمتر از یک دقیقه است؛ به‌گونه‌ای که مخاطب بتواند کســـب‌وکارتان را بشناســـد و با آن ارتباط برقرار کند. دلیل نام‌گذاری این روش با عنوان «ارائه آسانســـوری»، مثالی اســـت که برای معرفی خود در آسانســـور زده می‌شـــود. فرض کنید با شخص مهمی مانند بیل گیتس در آسانســـور همراه شده‌اید و می‌خواهید خودتان را در این فرصت کوتاه به او معرفی کنید، طوری‌که قرار ملاقاتی با شـــما ترتیـــب دهد؛ چطور و با چه جمله‌هایی خودتان را معرفی خواهید کرد؟

معرفی آسانســـوری یکی از راه‌های مؤثر برای برپایی کســـب‌وکار جدید است. سخنرانی مختصر اما بسیار تأثیرگذار بر مخاطب در فرصتی بین ۳۰ تا ۶۰ ثانیه، به‌گونه‌ای که مخاطب را برای ادامه ارتباط و بیشـــتر دانســـتن درباره کسب‌وکارتان متقاعد کند. ممکن است این ایده به‌نظر شما قدیمی و ابتدایـــی برســـد، اما ایـــن کار را انجام دهید تا ببینید که چه ســـودی به شما می‌رساند. مشـــتری به‌دست آورید، ســـراغ بازارهای جدید بروید و با به‌کارگیری پول افراد، ثروت خود را بسازید.

مرحله اول: آمادگی برای ارائه
ایجاد فهرستی از اطلاعات

بـــرای اینکه بتوانید افراد را بـــه خرید از خدمات و محصولات‌تان ترغیب کنید، پیش از هر چیز باید درباره خودتان با آنها صحبت کنید. فهرســـتی از اطلاعاتی که قصد انتقال و بیان آنها را دارید، تهیه کنید. برای تهیه این فهرســـت، ۱۰ مورد از مهم‌ترین مواردی را که می‌خواهید همه در موردتان بدانند، بنویســـید. به موضوعاتی بیندیشید که شما را نسبت به رقیبان در زمینه کاری‌تان متمایز و برجسته می‌کند. روی دستاوردهای کسب‌وکارتان و کارهایی که انجام می‌دهید، متمرکز شوید.

مرتب کردن فهرست

نرم‌افزار مناســـبی مانند اکسل یا نوت‌پد را برای مرتب‌سازی فهرست‌تان براساس دسته‌بندی‌هایی به‌این شکل به‌کار ببرید:

- توانایی‌ها و مهارت‌ها و دستاوردهایی که من و کسب‌وکارم را از دیگران متمایز می‌کند.
- چه کاری در شغلم انجام می‌دهم؟
- چطور کارها را به سرانجام می‌رسانم؟
- چرا این کارها را انجام می‌دهم؟

گزینه‌هایی از فهرســـت‌تان را برای جواب دادن به ســـوالات هر دســـته انتخاب کنید. به‌طور مثال برای سؤال دوم می‌توانید بنویسید: «من طراح و مدیر برنامه‌های امنیتی هستم.»

بعد از نوشـــتن همه جمله‌ها، آنها را با ترتیبی منطقی برای نوشتن یک ارائه آسانســـوری خـــوب مرتب کنید. اگر باز هم بـــرای آگاهی از چگونگی ارائه آسانســـوری باکیفیت نیاز به کمک دارید، می‌توانید در فضای آنلاین مثال‌هایی از این نوع ارائه را مشاهده کنید.

افزودن قلاب

بـــه موضوعی جالب مثل آمار یـــا واقعیتی فکر کنید که مثل قلاب با آن مخاطب را به‌ســـرعت جذب خود کنیـــد. این‌کار را پیـــش از آغاز ارائه‌تان انجام دهید.

به‌طور مثال اگر متخصص امنیت در حوزه فناوری اطلاعات (IT) هستید، پیش از شـــروع سخنرانی از حاضران بپرسید: «آیا می‌دانستید ۷۳درصد از شـــرکت‌هایی که دچار مشکل نفوذ در داده‌های‌شان می‌شوند، دلیل آن را نمی‌دانند؟» با به‌کارگرفتن ایده‌ای جذاب و درگیرکننده، می‌توانید تمرکز مخاطبان را به دست آورید و شانس ارائه مؤثر را بیشتر کنید.

ارائه مختصر و مفید

در هنگام نوشـــتن ارائه، مطمئن شـــوید کلمات مناسب به‌کار رفته، دید روشـــنی از هدف ارائه می‌دهند. اگر جملاتی که نوشته‌اید، ارزشی به ارائه آسانســـوری‌تان اضافه نمی‌کند، آنها را با کلمه‌های مناســـب‌تر و غنی‌تری جایگزین کنید.

برای فهم بهتر موضوع، دو جمله درست و اشتباه را با هم مقایسه کنید:

جمله غلط: «من از کارم لذت می‌برم، چون حل مشکلات و حفظ امنیت سیستم‌های فناوری اطلاعات را دوست دارم.»

جمله درست: «من به طراحی سیستم‌های امنیتی که در حذف ویروس‌ها و مشکلات قدرتمند عمل می‌کنند، اشتیاق فراوانی دارم.»

مرحله دوم: انجام سخنرانی ۶۰ ثانیه‌ای
صرف زمان برای تمرین سخنرانی

برای تمرین ارائه در بازه زمانی مشخص، زمان‌سنج را روی ۳۰ تا ۶۰ ثانیه تنظیم و تلاش کنید پیش از پایان این زمان ســـخنرانی کاملی ارائه دهید. اگرچه الزامی وجود ندارد که زیر ۶۰ ثانیه ارائه را به‌پایان برسانید، اما باید آمادگـــی بیان ارائه‌ای مختصر و متقاعدکننده در بازه زمانی کوتاه داشـــته باشید. اگر می‌توانید، هدف‌گذاری‌تان را روی ارائه در ۳۰ ثانیه قرار دهید.

درخواست بازخورد

بهتر است سخنرانی خود را از زاویه دید دیگران هم بررسی کنید. سعی کنید در میان جمعی از دوســـتان و افراد خانواده‌تان سخنرانی خود را ارائه دهید و از آنها بازخورد بخواهید. انتقاد ســـازنده در ارائه بهترین سخنرانی ممکـــن کمک‌تان کند. در مورد شـــفافیت ارائه، حـــس مخاطب، برقراری مناســـب ارتباط چشـــمی و میزان جذابیت و متقاعدکنندگـــی ارائه از آنها سؤال کنید. علاوه بر آن، اگر از یکی از دوستان خود بخواهید در حینی که در حال ارائه ســـخنرانی هستید، وانمود کند مخاطب مورد هدف شماست، بیشتر به شما کمک می‌شود.

حذف سخنان غیرضروری

هرچه بیشـــتر تمرین کنید، ناخودآگاه از گفتن جمله‌های اضافی دوری خواهیـــد کـــرد، اما اینجا چنـــد راه برای جلوگیـــری از گفتن صحبت‌های غیرضروری بیان می‌کنیم:

- پیش از آغاز ســـخنرانی نفس عمیقی بکشید. این کار باعث می‌شود بر عصبانیت و هیجان‌تان غلبه و درنتیجه تمرکز پیدا کنید.
- سرعت سخنرانی‌تان را کاهش دهید.
- افرادی را که در حال صحبت برای آنها هســـتید، دوســـتان نزدیک‌تان تصور کنید. کســـی که تا حدی به‌شما نزدیک باشد، هیچ‌گاه قضاوت تند و سختگیرانه‌ای در موردتان نخواهد کرد (مانند یک همسایه یا یک دوست).

دوری از تن صدای یکنواخت

اگر چندین‌بار ارائه را تمرین کنید، ممکن اســـت تمرکزتان بیش از حد به‌سمت کلمه‌ها برود و از چگونگی ارائه غافل شوید. پربارترین سخنرانی‌ها هم اگر با تن صدای ماشین‌وار ارائه شوند، اثربخشی‌شان را از دست خواهند داد. بنابراین سعی کنید در طول تمرین تن صدای‌تان را رصد کنید و سطح انرژی و صدا را به‌گونه‌ای تنظیم کنید که شنونده‌ها رضایت و اشتیاق کافی را تجربه کنند.

حذف اصطلاحات

شـــاید برای کسانی که با صنعت کسب‌وکارتان آشنایی دارند، استفاده از اصطلاحات مانعی نداشته باشد، اما در ارائه آسانسوری باید هرچه شفاف‌تر صحبت کنید. چون ممکن اســـت اســـتفاده از اصطلاحات برای مخاطبان گیج‌کننده باشد. پس تا حد امکان از آن دوری کنید.

صحبت کردن با سرعت کم

این درســـت اســـت که فرصت کوتاهی برای بیان ارائه دارید، اما مراقب باشید به‌خاطر این موضوع در دام تند صحبت کردن نیفتید. اگر مخاطبان نتوانند پیام کلام‌تان را به‌درســـتی متوجه شوند، منظور اصلی‌تان از ارائه را نیز نخواهند فهمید. پس در هنگام تمرین، به‌طور ذهنی هر زمان که متوجه شـــدید در حال تند صحبت کردن هســـتید، خودتان را مجبور به کاهش سرعت سخنرانی کنید.

ضبط سخنرانی

بعد از اینکه محتوای ارائه را قوی و چندین بار آن را تمرین کردید، نوبت به ضبط ارائه در هنگام ســـخنرانی می‌رسد. این کار اگرچه ممکن است به شـــما حس ناشیانه‌بودن بدهد، یکی از حیاتی‌ترین نکاتی است که باید در ارائه آسانسوری رعایت شود.

بعد از ضبط ویدئو، آن را اجرا کنید و ببینید چطور به‌نظر می‌رســـید. آیا روان پیـــش می‌رود یا در حین ســـخنرانی گیر می‌کنید و تپق می‌زنید؟ از خودتان بپرسید آیا من ســـخنرانی قابل قبولی ارائه کرده‌ام که مخاطب را درگیر یا به کاری یا عکس‌العملی وادار کند؟ اگر اینطور نیســـت، ارائه را تا زمانی‌که روان باشد و به اثربخشی موردنظر برسد، تکرار کنید.

برقراری ارتباط چشمی

دیدن فیلم ضبط‌شـــده از ســـخنرانی خودتان، ممکن اســـت سرنخ‌هایی در مـــورد عادت‌های فیزیکی‌تان به شـــما بدهد. برای مثـــال، ایجاد ارتباط چشـــمی با مخاطب اهمیت زیادی دارد. توانایی روبه‌رو شـــدن با نگاه‌های خیره مخاطبان این پیام را می‌رساند که به این گفت‌وگو علاقه‌مندید و به آنچه می‌گویید، اعتماد دارید.

برای تمرین، هنگام ارائه جلوی آینه بایستید و نگاه خیره‌تان را برای ۳ تا ۴ ثانیه در آینه نگه دارید؛ بدون اینکه این ارتباط قطع شود. این تمرین را با لنز دوربین هنگام ضبط سخنرانی انجام دهید.

دوری از تغییر چهره و حرکات گیج‌کننده

اگر عادت اخم کردن هنگام عصبانیت، یا تکان دادن شـــدید دســـت در زمـــان صحبت کردن دارید، لازم اســـت روی عادت‌هـــای خود کار کنید و این رفتارها را تحت کنترل خود دربیاورید. هر زمان که این عادت‌ها اتفاق می‌افتند، هشیار باشید و به‌طور ذهنی به‌خودتان بگویید که نباید آن کار را تکرار کنید. به‌این‌ترتیب به‌مرور زمان، این رفتارها تحت کنترل درخواهند آمد.

مرحله سوم: پایان ارائه
آمادگی برای پاسخ به سوالات

زمانی که ســـخنرانی‌تان را به‌پایان رساندید، وقت آن است که به مرحله بعد فکر کنید. بعد از ارائه آسانسوری موفق و جلب توجه مخاطبان هدف، افراد ممکن است پرسش‌هایی برای‌شان پیش بیاید.

فهرســـتی از پرسش‌های احتمالی افراد تهیه و جواب آنها را آماده کنید. به‌این‌ترتیب هنگام پرســـیدن سؤال از سوی مخاطبان‌تان گرفتار نخواهید شد.

درخواست پیگیری

بعـــد از ارائه، به‌جای دادن کارت ویزیت به افراد و ترک محل، روش‌های خلاقانه‌تـــر و پویاتری را برای ایجاد ارتبـــاط با آنها به‌کار ببرید. مثلا از آنها بخواهیـــد ایمیل یا راه ارتباطی دیگری از خودشـــان به شـــما بدهند تا در صورت تمایل رزومه کاملی برای‌شـــان ارســـال کنید یا می‌توانید پرسشی مطرح کنید که شـــخص را تشـــویق به انجام کار بعدی کند. ممکن است بگویید: من دوست دارم فرصت بیشتری برای گفت‌وگو با شما در این زمینه داشته باشم. ممکن است قرار ملاقاتی بگذاریم؟

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

اخبار

در روز درختکاری و با حضور شهردار سمنان صورت پذیرفت؛

امضای تفاهم نامه پنج جانبه «رویش سبز»

سمنان - حسین بابامحمدی : تفاهم نامه پنج جانبه «رویش سبز» بین شهرداران شهرهای سمنان، مهدیشهر، شهمیرزاد، سرخه و درجزین در روز درختکاری انجام شد. در مراسمی که به مناسب روز درختکاری با حضور استاندار سمنان، نماینده مردم سمنان، مهدیشهر و سرخه در مجلس شورای اسلامی و مدیران شهری برگزار شد، این تفاهم نامه امضا و کاشت نهال در سمنان و درجزین آغاز شد. این تفاهم نامه با هدف کاشت درختان مقاوم در مسیر سرخه، سمنان ، درجزین، مهدیشهر و شهمیرزاد امضا و مقرر شده کمربند سبزی را در این مسیر ایجاد کنند. در این طرح مقرر شده است از آب های غیر شرب و پساب ها جهت آبیاری استفاده گردد و پیش بینی می شود در ماه های باقیمانده ای که امکان کشت وجود دارد، بخش قابل توجهی از این مسیر زیر کشت درختان قرار گیرد.

همایش بزرگداشت روز زن در دانشگاه علوم پزشکی لرستان؛

از بانوان نمونه واحدهای تابعه دانشگاه تجلیل شد

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز- همایش بزرگداشت روز زن و تجلیل از بانوان دانشگاه علوم پزشکی لرستان برگزار شد.در این همایش که با همکاری مشاور رئیس دانشگاه در امور بانوان و مدیریت روابط عمومی دانشگاه برگزار شد، از بانوان نمونه واحدهای تابعه دانشگاه با حضور دکتر ساکی رئیس دانشگاه و خانم پرویز پور مدیر کل امور بانوان استانداری لرستان با اهدا لوح و هدایایی تجلیل شد. مسئول دفتر نهاد رهبری در دانشگاه علوم پزشکی لرستان در این همایش گفت: زنان باید منشا دلگرمی و آرامش برای مردان باشند. حجت الاسلام والمسلمین مهدی مرادیان با تشریح ویژگی های اخلاقی حضرت فاطمه زهرا(س) عنوان کرد: خدامحوری و ولایتمداری دو خصیصه ی مهم حضرت می باشند که همه ی ما باید آن ها را در زندگی مدنظر داشته باشیم. وی ادامه داد: حضور حضرت فاطمه زهرا(س) در تمامی عرصه های حساس تاریخ اسلام در کنار حضرت علی(ع) نشان از نقش مهم و تأثیرگذار بانوان در جامعه دارد.در مراسم تجلیل از بانوان معاونین تحقیقات و فناوری و اجتماعی دانشگاه، مدیر گزینش، مشاور رئیس دانشگاه در امور بانوان، جمعی از روسای دانشکده ها و رئیس مرکز آموزشی درمانی شهید رحیمی خرم آباد حضور داشتند.

روز چهارشنبه ۱۵ اسفند، بمناسبت روز درختکاری و هفته منابع طبیعی، گلخانه شرکت گاز استان گیلان افتتاح شد

رشت - مهناز نوبری - همزمان با روز درختکاری گلخانه شرکت گاز استان گیلان با حضور حسین اکبر مدیرعامل شرکت افتتاح شد.در این مراسم مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ضمن مهم برشمردن توجه به محیط زیست، منابع طبیعی و درختان در افزایش سطح کیفی زندگی مردم اظهار داشت: شرکت گاز دارای ادارات و ساختمان های زیادی در سطح استان می باشد و ایجاد منابع طبیعی و فضای سبز برای کارکنان و ارباب رجوع امری ضروریست.وی با بیان این موضوع اظهار داشت: این شرکت در راستای مسئولیت های اجتماعی خود و افزایش سطح رضایتمندی پرسنل و مراجعه کنندگان محترم، گلخانه ای به مساحت ۶۰ متر مربع را به منظور تقویت فضای سبز محوطه و ساختمان های اداری ساخته است که امیدوارم در سال های آینده ثمره آن را شاهد باشیم. همچنین در پایان این مراسم چند اصله نهال توسط مدیرعامل و جمعی از رؤسای شرکت گاز استان گیلان غرس شد.

آمار سفرهای برون شهری حمل و نقل عمومی استان مرکزی ۹ درصد کاهش یافت

اراک- مینو رستمی- مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی جزئیات آماده‌سازی ناوگان حمل و نقل عمومی استان مرکزی برای نوروز را تشریح کرد و گفت: در جا به جایی در مقایسه با سال گذشته ۹ درصد کاهش در سفر و ۱۲ درصد کاهش در تعداد مسافر را شاهد بودیم. علی زندی‌فر، با اشاره به آمادگی ناوگان حمل و نقل عمومی استان مرکزی برای مسافرت‌های نوروزی اظهار داشت: استان مرکزی درمجموع ۲۵۰ دستگاه اتوبوس، ۴۰۰ دستگاه مینی‌بوس مسافربری و ۳۵۰ دستگاه سواری در ناوگان حمل و نقل مسافر خود دارد. وی افزود: ناوگان حمل و نقل عمومی استان به منظور مسافرت‌های نوروزی آمادگی لازم را دارد و از ۲۵ اسفندماه هم به سبب این که اتوبوس‌ها یک مسیر را بدون مسافر طی می‌کنند ۲۰ درصد افزایش قیمت کرایه را داریم. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی تصریح کرد: طبق آمار ۱۱ ماهه امسال، در استان مرکزی ۱۹۰ هزار سفر انجام و دو میلیون و ۷۵ هزار نفر مسافر جا به جا شده است که در مقایسه با سال گذشته ۹ درصد کاهش در سفر و ۱۲ درصد کاهش در تعداد مسافر را شاهد بودیم. زندی‌فر بیان کرد: همچنین به منظور تسهیل در مسافرت‌های نوروزی اقداماتی چون خط کشی، تعمیر جاده‌ها، روکش آسفالت، نصب تابلوها و اصلاح نواقص موجود انجام شده تا مسافران نوروزی با مشکلی در جاده‌ها مواجه نشوند.

همزمان با سراسر کشور؛

جشن نیکوکاری در ۸۰۰ مدرسه استان بوشهر برگزار شد

بوشهر - خبرنگارفرصت امروز- جشن احسان و نیکوکاری صبح امروز همزمان با سراسر کشور در ۸۰۰ مدرسه سراسر استان بوشهر برگزار شد. به گزارش سایت خبری کمیته امداد، احمد لطفی، مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر در آئین جشن نیکوکاری در مدرسه زینبیه شهر بوشهر اظهار داشت: جشن نیکوکاری در ۸۰۰ مدرسه در سطح استان برگزار می‌شود که با کیفیت بهتری نسبت به سنوات گذشته است. مدیرکل کمیته امداد استان بوشهر افزود: هدف از برگزاری جشن نیکوکاری نوع‌دوستی، مشارکت معنوی و در کنار هم بودن است تا در طول سال در سطح جامعه و به خصوص مدارس نهادینه شود. وی تصریح کرد: در این روز نهال نوع‌دوستی و محبت در جامعه کاشته می‌شود تا دانش آموزان به عنوان آینده سازان فردای ایران اسلامی بتوانند از هم اکنون این فرهنگ احسان را تمرین کنند. لطفی بیان کرد: دولت تدبیر و امید فعالیت‌های مناسبی در عرصه فقرزدایی انجام داده که در کنار آن نیز شاهد بالا بودن میزان مشارکت خیرین و نیکوکاران جامعه هستیم.

دستاورد چهل‌سالگی انقلاب

بذر توسعه علمی در لرستان جوانه زد؛ فعالیت ۱۴۴ شرکت و هسته فناور

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز- در حالی چهل سالگی انقلاب را جشن می گیریم که بذر توسعه علمی در لرستان جوانه زده و فضا و فرصت فعالیت دانش‌بنیان جوانان در پارک علم و فناوری این استان فراهم‌شده است. چهل سالگی انقلاب طلیعه بلوغ و پیشرفت نهضتی است که با پشت سر گذاشتن همه فراز و نشیب ها، سختی ها و دشمنی ها امروز در اوج قله افتخار ایستاده است. حالا در چهلمین فجر انقلاب اسلامی مسیر جدیدی پیش روی ایران اسلامی قرار گرفته است تا قطار توسعه و آبادانی کشور با تلاش نسل جدید انقلاب و جوانان مومن و انقلابی با سرعت بیشتر به پیش برود و کارآمدی نظام اسلامی به عنوان یک الگو ثابت شود. در این چهل سال، با همت و تلاش مردم، جوانان و مسئولان و با هدایت های رهبر فرزانه انقلاب، ایران در عرصه های مختلف علمی، اقتصادی، نظامی، فرهنگی و اجتماعی دستاوردهای چشمگیری داشته است؛ به تبع لرستان نیز در این مسیر شکوفایی توانسته است سهم خود را ایفا کند و موفقیت هایی کسب کند که اکنون در چهل سالگی انقلاب با یادآوری این موفقیت ها و با افتخار به گذشته می توان با امیدواری به افق های پیش روی توسعه چشم دوخت. محمودرضا شاکرمی رئیس پارک علم و فناوری لرستان با اشاره به اینکه پارک علم وفناوری لرستان در اوایل سال ۱۳۹۱ رسماً فعالیت خود را در حوزه های کشاورزی، دامپروری، صنایع غذایی، صنایع دارویی، باستان‌شناسی و گردشگری، گیاهان دارویی و داروهای گیاهی و صنایع کانی‌های غیرفلزی آغاز کرد، اظهار داشت: در حال حاضر این پارک دارای ۵ مرکز رشد در شهرستان های بروجرد، خرم آباد، دلفان، الیگودرز و دورود است. وی یادآور شد: همچنین پارک علم و فناوری دارای ۳ مرکز شکوفایی، خلاقیت و نوآوری در شهرستان پلدختر، سلسله و کوهدشت است.

کسب نشان ۳ ستاره تعالی HSE کشور توسط گاز خراسان رضوی

مشهد - صابر ابراهیم بای - رئیس HSE و پدافندغیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی از کسب نشان کشوری سه ستاره تعالی HSE توسط این شرکت در بین ۱۸۹ دستگاه دولتی و خصوصی خبر داد. محمدایمانی فر با اعلام این خبر اظهار کرد: شرکت گاز استان موفق شد در دومین سال از برگزاری جشنواره نشان کشوری تعالی HSE و در بین ۱۸۹ سازمان و شرکت دولتی و خصوصی با کسب بالاترین امتیاز، نشان سه ستاره این دوره را از آن خود کند. وی کسب این نشان را گامی بلند در مسیر تحقق چشم انداز افق ۱۴۰۳ سازمان عنوان کرد و افزود: شرکت گاز خراسان رضوی با بیش از چهار دهه فعالیت، همواره در استفاده از علوم و فنون به روز برای ارتقای توان فنی، افزایش بهره وری و حفاظت از منابع انسانی پیشرو بوده است. ایمانی‌فر به ارتقای محسوس فرهنگ HSE در شرکت گاز استان طی دو سال گذشته اشاره کرد و گفت: هم اکنون شناسایی مخاطرات و پیشگیری از بروز وقایع آسیب رسان به صنایع، تاسیسات و محیط زیست و همچنین عوامل موثر بر سلامت انسان، نظام مدیریت بهداشت ایمنی و محیط زیست با رویکردی نوین در بهره وری سازمانی شرکت گاز خراسان رضوی بطور کامل استقرار یافته است. رئیس HSE و پدافندغیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی یادآور شد: مطابق چشم انداز افق ۱۴۰۳ شرکت گاز استان تا پنج سال آینده قطب گازرسانی کشور خواهد شد. کسب این عنوان، نشان دهنده حرکت درست و صحیح امور HSE برای تحقق این هدف می باشد.

وزیر نفت در مسجدسلیمان زادگاه نفت عنوان کرد :

با همراهی مردم در جنگ اقتصادی ، دشمن را شکست می دهیم

اهواز - خبرنگار فرصت امروز - مسجدسلیمان ، زادگاه نفت میزبان سفر مهندس بیژن نامدار زنگنه و هیأتی متشکل از مدیران عالی وزارت نفت و شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب بود . وزیر نفت در این بازدید چند ساعته در ابتدا از محل چشمه های طبیعی نفت در منطقه سی برنج بازدید کرد و سپس راهی منطقه نمره یک شد تا بازدیدی از نماد صنعت نفت ایران و خاورمیانه ، چاه شماره یک مسجدسلیمان داشته باشد . وی پس از آن راهی مجموعه فرهنگی ورزشی باشگاه مرکزی شد و در نشست صمیمانه نخبگان و مسئولین شهری حضور پیدا کرد . مهندس زنگنه در این جلسه طی سخنانی ضمن اظهار خوشحالی از حضور در زادگاه نفت و مردم این شهر اظهار داشت : مسجدسلیمان تنها مهد و پرورشگاه صنعت نفت ایران نبود بلکه شرکت بریتیش پترولیوم (BP) نیز با فوران چاه مسجدسلیمان متولد شد و در حقیقت ۲ شرکت در دو کشور جداگانه ولی همزمان با فوران یک چاه شکل گرفتند . وی با اشاره به شرایط سخت و تحریم های آمریکا علیه کشورمان گفت : آمریکا یک جنگ سخت را علیه کشور و مردم ما به راه انداخته و این جنگ یک تفاوت اصلی که با جنگ مسلحانه دارد این است که کشته و مجروح ظاهری ندارد . زنگنه ادامه داد : در این کارزار اقتصادی فشارهای سختی به ما تحمیل می شود و ملت ایران در کنار دولت در حال تحمل این فشارها و مقاومت در برابر دشمن قرار دارد . وی با ابراز تأسف از وضعیت بیکاری سطح جامعه اظهار داشت : با کمک هم از این بحران و فشار اقتصادی به سلامت عبور می کنیم و برای جوانانمان کار و بهروزی و رفاه ایجاد می کنیم تا مشکلات و رنج مردم را کم کنیم . وی همچنین گریزی به طرح توسعه ۲۸ مخزن مناطق نفتخیز جنوب اشاره کرد و گفت : در این طرح که تعدادی از مخازن حوزه عملیاتی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان قرار گرفته اعتبار خوبی برای این اقدام در نظر گرفته شده است . وزیر نفت با بیان اینکه وزارت نفت به ارائه خدمات در قالب مسئولیت های اجتماعی علاقمند است افزود : از همین اعتبار مبلغ ۲۰۰ میلیارد تومان برای اجرای پروژه های توسعه ای و رفاهی در قالب مسئولیت های اجتماعی حوزه عملیاتی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان هزینه خواهیم کرد . لازم به ذکر است پس از اتمام سخنان وزیر نفت از سوی نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی لباس ایل غیور بخیاری به نشانه ی قدرشناسی میزبان از میهمان عالیقدر خود بر تن وزیر نفت پوشانیده شد .

مانور بزرگ جستجو و نجات دریایی در آب های خلیج فارس (بندرعباس) برگزار شد؛

آمادگی پایتخت گردشگری دریایی ایران برای تامین ایمنی میلیون ها سفر دریایی

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان از برگزاری مانور جستجو و نجات دریایی در مقیاس بزرگ با حضور ناوگان مسافری و ارگان های دریایی در آب های ساحلی بین بندرعباس و جزیره هرمز خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، "اله مراد عفیفی پور" در حاشیه این مانور و در گفتگو با خبرنگاران اظهار داشت: این مانور در راستای تحقق قوانین و مقررات بین المللی، الزامات کنوانسیون های مربوطه و مسئولیت های ملی اداره کل حفاظت و ایمنی دریانوردی سازمان به همراه اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان به عنوان مرجع استانی ایمنی دریانوردی برگزار شد. وی افزود: این چنین مانورها و تمرینات عملی به منظور دستیابی به حداکثر آمادگی و هماهنگی استانی در هنگام بروز سوانح در دریا و به خصوص در ایام اجرای طرح تسهیل سفرهای دریایی ویژه نوروز ۹۸ برگزار شد. عفیفی پور با اشاره به فعالیت ۴۰ فروند شناور مسافری با ظرفیت بیش از ۴۰۰۰ صندلی در بنادر مرکز استان تصریح کرد: با اضافه شدن شناورهای مسافری با ظرفیت بالای ۵۰ نفر به ناوگان مسافری استان هرمزگان و به خصوص در مسیر دریایی بندر شهید حقانی به جزیره قشم و هرمز و افزایش تقاضای حمل مسافر در ایام تعطیلات نوروزی به واسطه استفاده هموطنان از جاذبه های تفریحی و تجاری جزایر استان به خصوص جزیره قشم، به تناسب ریسک تردد های دریایی افزایش می یابد. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان خاطرنشان کرد: آمادگی کامل تیم های جستجو و نجات و پشتیبانی در زمان بروز سوانح احتمالی به اندازه همکاری ارگان های دریایی استان که دارای امکاناتی در این زمینه هستند و همچنین وجود طرح های مناسب و کارآمد بسیار مهم است. وی بیان کرد: علاوه بر این، آموزش ها و مانورهایی که با توجه به تجربه و تحلیل ریسک، برنامه ریزی و اجرا می شوند ضمن نمایان نمودن نقاط ضعف و قوت تیم های عملیاتی و ستادی، باعث افزایش روحیه همکاری و تعامل ارگان های مرتبط دریایی خواهد شد. عفیفی پور اظهار داشت: به منظور پاسخگویی مؤثر و کارا در کمترین زمان ممکن در عملیات جستجو و نجات دریایی در مقیاس بزرگ که از دغدغه‌های سازمان بنادر و دریانوردی و مرکز هماهنگی جستجو و نجات دریایی بندرعباس(MRCC) است، یک مانور در مقیاس بزرگ در فاصله دوماهیلی از بندر شهید حقانی به سمت جزیره هرمز با حضور یک فروند بالگرد، ۱۳ فروند شناور مسافری، خدماتی و امدادی قبل از شروع طرح تسهیل سفرهای دریایی اجرا شد. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: با توجه به اهمیت جان و مال افراد مضطر در دریا، در حال حاضر تعامل و همراهی خوبی بین ارگان های دریایی وجود دارد که صمیمانه از مشارکت و همراهی ارگان های همکار با سازمان بنادر در تامین ایمنی سفرهای دریایی تشکر و قدردانی می نمایم.

مشاور وزیر نیرو در امور ایثارگران:

تمام گلزار شهدای کشور دارای آب و برق هستند

قم- خبرنگار فرصت امروز- مشاور وزیر نیرو در امور ایثارگران با اشاره به توجه ویژه وزارت نیرو به بحث فرهنگ ایثار و شهادت گفت: در حال حاضر هیچ یادمان و گلزار شهدایی در کشور نداریم که فاقد آب و برق باشد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قم، محمد مرادی در جلسه شورای مشاوران امور ایثارگران وزارت نیرو که در سالن کوثر شرکت آب و فاضلاب قم برگزار شد با اشاره به توفیقات ارزنده کشور در سال جاری اظهار داشت: امسال چالش‌هایی هم به ویژه در مسائل اقتصادی برای کشور اتفاق افتاد که زیبنده انقلاب نیست. وی بیان اینکه امیدواریم با همت و تلاش مضاعف مسئولان و پایداری مردم عزیز از این مرحله با سربلندی عبور کنیم، گفت: سال آینده سال جهاد است و باید با تأسی به فرهنگ ایثار و شهادت مشکلاتی که در کشور وجود دارد را به حداقل برسانیم. مشاور وزیر نیرو در امور ایثارگران با بیان اینکه نباید فرهنگ ایثار و شهادت را در هشت سال دفاع مقدس خلاصه کنیم، تصریح کرد: امروز آب و برقی که با تلاش شبانه‌روزی تأمین و توزیع می‌شود مصادیق بارز فرهنگ ایثار و شهادت است. وی با اشاره به صدور بیانیه گام دوم انقلاب از سوی رهبر معظم انقلاب خطاب به ملت ایران گفت: باید در حوزه وظایف خود عمل به این منشور اخلاقی، اجرایی، انقلابی، سیاسی و عملیاتی را آغاز کنیم و گام دوم انقلاب و راه شهیدان را به درستی برداریم. مرادی با اشاره به اینکه نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران خدمات زیادی را به مردم ارائه کرده و کشور در این زمینه شتاب خوبی گرفته است، برخی از مشکلات ایجاد شده برای مردم در مسائل اقتصادی را مورد توجه قرار داد و ابراز داشت: هر کس در حوزه کاری خود، در جامعه یاس و ناامیدی ایجاد کند رفتارش مغایر با دستورات رهبر معظم انقلاب است. وی با بیان اینکه در هیچ حوزه‌ای در کشور به اندازه اموریایثارگران قانون و دستورالعمل نداریم، تأکید کرد: اجرای دستورالعمل ایثارگران سند افتخار وزارت نیرو است اما همچنان باید بیش از گذشته به این دستورالعمل پایبند باشیم. تمام گلزارهای شهدای کشور دارای آب و برق هستند مشاور وزیر نیرو در امور ایثارگران با اشاره به اهتمام ویژه وزارت نیرو به بحث فرهنگ ایثار و شهادت گفت: در حال حاضر هیچ یادمان و گلزار شهدایی در کشور نداریم که فاقد آب و برق باشد.

گام بلند آبفای قم در راستای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان قم نیز در این جلسه در گزارشی به تشریح فعالیت‌های شرکت آب و فاضلاب قم در راستای سیاست‌های اقتصادی مقاومتی پرداخت و استفاده از انرژی‌های تجدید پذیر را از جمله این فعالیت‌ها برشمرد. وی در این راستا به تبیین استفاده از پتانسیل خطوط انتقال آب قم پرداخت و با اشاره به اینکه فاصله تصفیه‌خانه آب قم تا این شهر حدود ۸۰ کیلومتر است، خاطرنشان کرد: این خط انتقال با ارتفاع ۸۸۰ متر پتانسیل استحصال بیش از ۲۰ مگاوات انرژی را دارد. دکتر صادق پور با بیان اینکه نخستین نیروگاه برقابی بر روی این خط با توان تولید ۳ مگاوات معادل انرژی مورد نیاز ۷ هزار نفر به بهره‌برداری رسید، یادآور شد: این نیروگاه با ۱۷ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری با سرمایه بخش خصوصی به بهره‌برداری رسید و توان تولید ۲۰ میلیون کیلووات ساعت برق در سال را دارد. وی احداث نیروگاه‌های خورشیدی را از دیگر اقدامات صورت گرفته در راستای استفاده از انرژی‌های تجدید پذیر عنوان کرد و گفت: نصب و راه‌اندازی آسان، بازدهی بالا و به صفر رساندن هزینه‌های نگهداری از جمله مزایای نیروگاه‌های خورشیدی به شمار می‌رود. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان قم با بیان اینکه در مرحله نخست، نیروگاه خورشیدی در دو فاز در مساحت ۲۰۰ مترمربع و با هزینه دو میلیارد ریال در ستاد مرکزی آبفا به بهره‌برداری رسید، خاطرنشان کرد: این نیروگاه با ظرفیت ۴۵ کیلووات، بیش از ۲۰ درصد نیاز برق ساختمان اداری شرکت را تأمین می‌کند و در واقع الزام قانونی شرکت را در این زمینه محقق می‌سازد. وی با اشاره به احداث نیروگاه خورشیدی مخازن سالاریه با ظرفیت ۱۰۰ کیلووات ابراز داشت: این پروژه علاوه بر کمک به پایداری برق شبکه، در شرایط پیک مصرف موجب درآمدزایی برای شرکت از محل عقد قرارداد خرید تضمینی برق به مدت ۲۰ سال با ساتبا خواهد بود . دکتر صادق پور احداث نیروگاه‌های خورشیدی معصومیه، سالاریه، علوی قم را از جمله پروژه‌های در دست اجرای شرکت آب و فاضلاب برشمرد و گفت: این نیروگاه‌ها در پایداری برق در شبکه و پدافند غیرعامل برای تأسیسات کمک زیادی به ما می‌کند.

مطابق با استاندارد ISO۱۴۰۰۱ صورت گرفت :

تمدید اعتبار سیستم مدیریت زیست محیطی ذوب آهن اصفهان

اصفهان - قاسم اسد- ممیزی خارجی سیستم مدیریت زیست محیطی ذوب آهن اصفهان مطابق با استاندارد ISO۱۴۰۰۱ ویرایش سال ۲۰۱۵ توسط موسسه گواهی دهندهSGS طی روزهای ۱۳ و ۱۴ اسفند ماه با موفقیت انجام و تمدید اعتبار این گواهینامه در ذوب آهن اصفهان اعلام گردید . مهندس شیرین پرور مدیر کیفیت فراگیر ذوب آهن اصفهان ضمن اعلام این خبر ، گفت: این ممیزی ،اولین ممیزی مراقبتی از دوره شش ساله گواهینامه مذکور در ذوب آهن اصفهان بوده که بر اساس نمونه برداری از فعالیت های ۱۶مدیریت مرتبط شرکت انجام گرفته و با توجه به مشاهده نشدن هیچ گونه عدم انطباق عمده در این زمینه گواهینامه مذکور در ذوب آهن اصفهان تمدید اعتبار گردید. مهندس تولاییان معاون بهره برداری شرکت، در جلسه اختتامیه این ممیزی ضمن تشکر از سرممیزان موسسه SGS و تمامی همکاران، با اشاره به اقدامات اصولی و بلند مدت انجام شده در امور محیط زیستی در این مجتمع عظیم صنعتی یادآور شد که این شرکت همواره با مدنظر قرار دادن الزامات و استانداردهای زیست محیطی به موضوع محیط زیست توجه ویژه داشته و بر حسب استراتژی ها و مسئولیتهای اجتماعی خود، همواره از توصیه های ممیزان خارجی در این زمینه استقبال می کند.

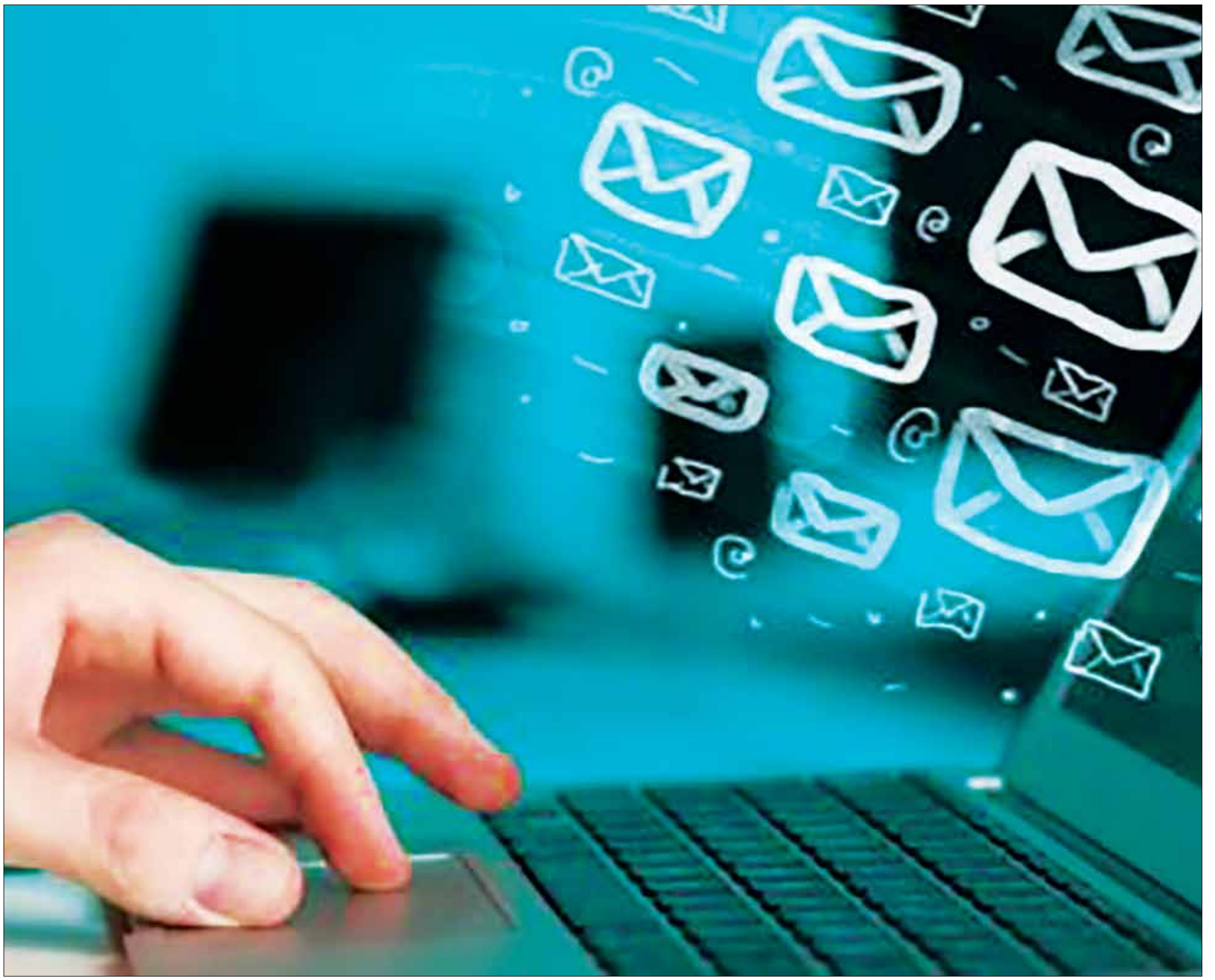
مدیرعامل آبفای استان:

"خانه‌تکانی" مصرف آب در کرمانشاه را ۲ میلیون مترمکعب افزایش می‌دهد

کرمانشاه - منیر دشتی - مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری استان کرمانشاه از افزایش ۱۰ تا ۱۵ درصدی مصرف آب در اسفند ماه خبر داد و گفت: از مردم تقاضا داریم در خانه‌تکانی پایان سال از شست و شوی بی‌رویه خودداری کنند. علیرضا تخت‌شاهی ، با اشاره به افزایش مصرف آب در اسفندماه نسبت به ماه‌های دیگر فصل زمستان، ادامه داد: این افزایش مصرف آب به دلیل خانه‌تکانی و نظافت منازل رخ می‌دهدوی با بیان اینکه این افزایش مصرف به اندازه‌ای است که گاهی با ماه‌های فصل گرم سال برابری می‌کند، افزود: بالا رفتن مصرف آب ممکن است باعث بروز اختلال در شبکه برای توزیع آب در نقاط مرتفع شهر می‌شود. به گفته تخت‌شاهی، بررسی‌ها نشان می‌دهد مصرف آب در اسفندماه ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش می یابد که حجم این افزایش، بالغ بر دو میلیون مترمکعب و رقم قابل ملاحظه‌ای است. وی خاطرنشان کرد: مصرف آب در اسفند ماه ۹۵ بیش از شش میلیون و ۹۰۰ هزار مترمکعب و در اسفندماه ۹۶ بیش از هفت میلیون و ۱۰۰ هزار مترمکعب بوده که در مقایسه با مصرف آب در ماه‌های دیگر پاییز و زمستان، نشان دهنده افزایش قابل توجهی است. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری استان کرمانشاه با اشاره به راهکارهایی که می‌تواند باعث مدیریت مصرف آب شود، اضافه کرد: مردم باید از شست و شوی بی‌رویه خودداری کنند و از مشاغل خدماتی برای این موضوع کمک بگیرند.

تخت شاهی همچنین از راه اندازی پویش "خانه تکانی و مدیریت مصرف آب" در کرمانشاه خبر داد و گفت: این پویش به همت شرکت آب و فاضلاب و با مشارکت فعال بانوان از ابتدای اسفندماه آغاز شده و هدف آن ترویج فرهنگ مصرف بهینه آب است.

چگونه در آزادکاری، مشتریان بیشتری به دست آوریم؟



در آزادکاری ارتبـاط زیادی بین فرد انجام‌دهنده کار و کارفرما وجود ندارد، اما حقیقت این اسـت که هر چقدر کیفیت ارتباط بین آزادکارها و کارفرماها بیشـتر می‌شـود اعتماد و اعتبار زیادتری بین آنها شـکل می‌گیرد و موفقیت‌های چشمگیری برای هر دو طرف به ارمغان می‌آید. با ما همراه باشـید تا نکات مفیدی که ارتباط فریلنسرها و کارفرماها را بهبود می‌بخشد، بدانید.

در اقتصـاد گیـگ مدلی از کسـب و کار وجود دارد کـه در آن، فرد بـرای یک کارفرمای مشـخص به طور دائمـی کار نمی‌کند بلکه برای کارفرماهای مختلـف، کارهای موقتی و کوتاه‌مـدت انجام می‌دهد. در حال حاضر، اقتصاد گیگ مسـیر پیشرفت خود را طی می‌کند و هر روز به تعداد فریلنسـرها یا آزادکارها اضافه می‌شود. بنا بر آمار منتشرشده، تعداد فریلنسـرهای آمریکا با سرعت زیادی نسـبت به کل نیروی کار آمریکا رشـد می‌کند و در سال ۲۰۱۷ میلادی نیز بیش از ۵۷ میلیون شهروند آمریکایی خود را به عنوان آزادکار معرفی کرده‌اند.

پیش‌بینی‌ها حاکی از آن اسـت که تا سـال ۲۰۲۷ میلادی بیشـتر جمعیت آمریکا فریلنسـر شـوند، هرچنـد این موضـوع تنها مختص کشـور آمریکا نیسـت. تحقیقات انجمن اقتصاد جهانی نشـان می‌دهد ۱۶٫۱درصد جمعیت اروپا به صورت آزادکاری کسـب درآمد می‌کنند و هر روز بر تعداد آنها افزوده می‌شود. با توجه به روند تغییر مسیر شغلی به سـوی آزادکاری، پیدا کردن شـغل به عنوان فریلنسر آسان‌تر از هر زمان دیگری اسـت. در یک نظرسـنجی انجام‌شده توسط اقتصاددانان، ۷۷درصد آزادکاران اعلام کرده‌اند پیشـرفت تکنولوژی، کار فریلنسری را برای‌شـان آسان‌تر کرده اسـت و ۶۶درصد نیز گفته‌اند نسبت به بازه زمانی سال گذشته پروژه‌های آنلاین بیشتری دریافت کرده‌اند.

شـغل آزادکاری در سـال‌های اخیر و همگام با پیشـرفت تکنولوژی به طور فزاینده‌ای رشـد کرده اسـت. بـه عنوان مثال، تعـداد کاربران سـایت‌های واسـطه برای پیدا کردن پروژه‌های آزادکاری رو به افزایش اسـت. البته برای یافتن مشـتریانی که به طور مداوم سـفارش خود را تمدیـد کنند نیاز به تلاش و جلب اعتماد آنهاسـت. معمولا مشـتریان در فضـای مجازی برای برون‌سـپاری پروژه‌های خـود محتاطانه عمل می‌کنند پس یک فریلنسـر باید بتواند به سـرعت اعتماد طرف مقابل را به خود جلب کند تا تعداد پروژه‌ها و مشتریان خود را افزایش دهد.

از جمله مشـاغلی که آزادکارها به سمت آن می‌روند، طراحی سایت، تولید محتوا، وبلاگ‌نویسـی، مشاوره، روزنامه‌نگاری، مربی، پرستاری از کودک و... اسـت و وجه تشابه تمامی آنها، این است که سعی می‌کنند مشـتریان خود را راضی نگه دارند تا بتوانند پروژه‌های بیشتری بگیرند. آزادکارهـا بدون توجه به مهارت و خلاقیت‌هایی که دارند، باید کارهای مشـابهی انجام دهند تا رضایت مشتریان را جلب کنند. در ادامه مقاله، راهکارهایی را معرفی می‌کنیم که کمک می‌کنند به عنوان یک فریلنسر رابطه بهتری با مشتریان خود برقرار کنید.

۱. برای پذیرفتن مسئولیت‌های بیشتر آمادگی داشته باشید

هر چقدر شـرکت‌ها به سمت اسـتخدام آزادکارهای بیشتری بروند، رونـد کارشـان نیز بیشـتر تغییر می‌کنـد. اخیرا سـایت Upwork به عنوان بزرگترین سـایت فریلنسـر دنیا، گزارشـی منتشـر کرده که نشـان می‌دهد نیمی از کسـب و کارها روش‌های سـنتی استخدام را کنار گذاشـته و از تیم‌هایی با انعطاف‌پذیری بیشـتر استقبال می‌کنند. بـرای مثـال، شـرکت‌های تولیدکننده معـروف چون سامسـونگ، به دنبال توسـعه پلتفرم‌هـای آزادکاری آنلاین برای اسـتخدام طراحان، بازاریابـان، متخصصان IT و دیگـر کارمندان موردنیاز خود هسـتند. شـرکت‌های بزرگ دیگـری چـون Airbnb، Dropbox و GE نیز بـرای صرفه‌جویـی در زمان و هزینه‌ها در حـال تغییر نیروی کار خود به سـوی آزادکاری هسـتند. معمولا کارفرمایان به دنبـال همکاری با آزادکارهایی با مهارت‌های ویژه هستند. ۴۰درصد مدیران شرکت‌کننده در یک نظرسـنجی اعلام کردند با اسـتخدام آزادکارها، نیاز مهارتی در کارمندان کسب و کار خود را برطرف کرده‌اند.

برخی کارفرمایان برای واگذار کردن پروژه خود به آزادکاران اطمینان ندارند، چون معتقدند کارمندان آزادکار خیلی قابل‌اعتماد نیسـتند اما امـروزه آزادکاران حرفـه‌ای تلاش می‌کنند اطمینـان و اعتماد لازم را به‌عنوان یکی از خصوصیات بارز خود به کارفرمایان نشان دهند.

صاحبان کسـب و کارها نیـاز دارند به کارمندان خـود اعتماد کامل داشته باشند. بیشتر شـرکت‌های بزرگ و کوچک نیروی کار تمام‌وقت خـود را از بین آزادکاران انتخاب می‌کنند و با این سیاسـت، وظایف و مسـئولیت‌های بیشـتری را به آنها واگذار خواهند کرد. با این تفاسیر، جلب اعتماد و مسـئولیت‌پذیری، پایه و اسـاس شـکل‌گیری و تحکیم روابط کاری است.

۲. از ساعت کاری انعطاف‌پذیر خود به صورت بهینه استفاده کنید

سـایت Upwork اعـلام کرده اسـت در حال حاضـر ۵۵ میلیون شـهروند آمریکایی به شـغل آزادکاری مشغول هستند و کسب و کارها نیز از قوانین قدیمی برای مدیریت کسـب و کارشان تبعیت نمی‌کنند. بنا بر اعلام این سـایت، ۴۴درصد مدیران کسـب و کار، ساعات کاری انعطاف‌پذیـر را رمز اصلی تغییرات در صنعت می‌دانند. سـاعات کاری انعطاف‌پذیر به معنای آزادی عمل بیشـتر برای آزادکارهاسـت اما این مساله نباید روی نحوه پاسخگویی و رسیدگی آزادکارها به نیاز کارفرما تاثیر بگذارد.

مدیرعامـل آمازون، یک صفحه از وب‌سـایت خود را به موقعیت‌های شـغلی مختـص آزادکاران مانند فروش، مدیر پـروژه، تولید محتوا و... اختصاص داده اسـت، اما برای این شرکت بسـیار ناخوشایند است که آزادکاران سـاعات کاری انعطاف‌پذیری نداشته باشند و مطابق با برنامه زمانی ارائه‌شده عمل نکنند.

بـه همین خاطر کارمندان باید از سـرویس مخصوص فریلنس برای تمام پروژه‌ها استفاده کنند و کار سفارش‌شده را در مدت زمان مشخص تحویل دهند. البته آزادکاران باز هم آزادی عمل بیشتری دارند و بدین معنا نیسـت که کارمنـد آزادکار صبح خیلی زود تلفن خود را پاسـخ دهد. انعطاف‌پذیری در آزادکاری بدین معناسـت که اگر کارفرما پروژه اضطـراری را خارج از برنامه بخواهد، کارمند آزادکار باید برنامه خود را مطابق با شرایط جدید تغییر داده و پروژه‌ای که اولویت بیشتری دارد را تحویل دهد. این کار نه‌تنها به ارزش فریلنسر می‌افزاید بلکه رابطه بین او و کارفرما را هم تقویت می‌کند.

۳. خودتان را به انجام یک کار محدود نکنید

خیلی از آزادکاران تنها یک کار انجام می‌دهند زیرا معمولا مشتریان مختلف آنها را با یک مهارت خاص می‌شناسند. به همین خاطر آزادکار نیـز خود را به یـک نوع کار محـدود می‌کند. برای اینکـه جلوی این قضیه گرفته شـود، بعد از تحویل پروژه از کارفرمای خود بپرسـید آیا کار دیگری اسـت که بتوانید برای‌شـان انجام دهید. خیلی از آزادکارها هر چند وقت یکبار با مشـتریان بالقوه خود تماس می‌گیرند تا بتوانند پروژه‌های بیشـتری در دست داشته باشـند. با این کار، هر بار کارفرما به دنبـال فردی برای انجام پروژه‌های خود باشـد آزادکاری که قبلا با او تمـاس داشـته را به یـاد می‌آورد و حتی ممکن اسـت او را به دیگر همکارانـش نیز معرفی کند. همین یک سـوال سـاده و اعلام آمادگی بـرای انجام کار بیشـتر فرصت‌های جدیدی را در اختیـار آزادکار قرار می‌دهـد و به درآمد او می‌افزاید؛ خصوصا وقتی که کارفرما به او اعتماد داشته باشد.

تحقیقات انجام‌شده در مورد حقوق آزادکاران نشان می‌دهد یک سوم آنهـا کارهای متفاوتی چـون تولید محتوا، طراحـی و کارهای اجرایی انجـام می‌دهند و تنها به یک حوزه خاص محدود نشـده‌اند. همچنین این پژوهش نشـان داده حقوق آزادکاران در کشور آمریکا رو به افزایش اسـت و کسـانی که خدمات متنوع‌تری ارائه می‌دهند، درآمد بیشتری هم دارند.

در صنعت آزادکاری، هر فریلنسـر با تعداد زیـادی از آزادکاران وارد رقابت می‌شـود، افرادی که مهارت‌ها و توانایی‌های یکسـانی همانند او دارند. آمارها نشان از آن دارد تا سال ۲۰۲۰ میلادی در حدود ۴۳درصد مردم آمریکا پروژه‌های آزادکاری انجام خواهند داد، پس رقابت شدیدی بین این افراد ایجاد خواهد شد.

هـر چقـدر شـرکت‌های معتبر چـون جی‌پی‌مـورگان، اپـل و دل فرصت‌های بیشـتری در اختیار آزادکاران قرار دهند، کسب مهارت‌های جدید و تقویت در آنها اهمیت بیشتری برای فریلنسرها پیدا می‌کند.

در پایان . . .

شغل آزادکاری، آزادی‌های زیادی چون انتخاب محل کار و ساعات کاری را برای فریلنسـر به ارمغان می‌آورد. البته این آزادی مسئولیت‌های زیادی بـرای فرد آزادکار به همـراه دارد و فرد باید بتوانـد مهارت‌های خود را با برنامه‌ریزی و مدیریت دقیق، تقویت کند. افرادی که به ساعات کاری منظم عادت دارند سخت‌تر از دیگر افراد خود را با این شرایط وفق می‌دهند، البته با کمی تلاش می‌توانند از مزایای آزادکاری بهره ببرند.

منبع: entrepreneur/ucan

زنان موفق چگونه اعتماد به نفس خود را نشان می‌دهند؟

امروزه زنان در تمام عرصه‌ها حضور دارند و لازم است در موقعیت‌های اجتماعی، در فضای کسب و کار، در قرار ملاقات‌ها و . . . ، اعتماد به نفس خود را نشان دهند. زبان بدن ابزار مناسبی برای نمایش قدرت و اختیار است. زنان در استفاده از زبان بدن باید توصیه‌هایی را مدنظر داشته باشند. با ما همراه باشید تا با زبان بدن زنان با اعتماد به نفس آشنا شوید.

نبایدهای زبان بدن زنان با اعتماد به نفس

۱. سرتان را بیش از اندازه تکان ندهید

یکی از اشتباهات رایج زنان تکان دادن بیش از اندازه سر برای تایید صحبت‌های طرف مقابل است. فردی که بیرون از بحث به شما نگاه می‌کند، این کار را شبیه عروسک‌های سرجنبانک می‌داند. البته گاهی تکان دادن سر لازم است و نبود آن بی‌توجهی به طرف مقابل به حساب می‌آید. علاوه بر آن، تکان دادن سر نشانه دوستی و صمیمیت است، اما ممکن است این مفهوم را به دیگران برساند که شما زودباور بوده و به سادگی قانع می‌شوید. نباید سرتان را مدام تکان دهید و این حرکت به نشانه تایید دائمی باشد، تنها وقتی که واقعا با طرف مقابل موافق هستید با تکانِ سر آن را نشان بدهید.

۲. لبخندتان مصنوعی نباشد

اغلب دخترها در سنین نوجوانی برای اینکه موردپسند واقع شوند، لبخند می‌زنند و سر تکان می‌دهند، اما لبخند مصنوعی نه‌تنها نشانه ضعف بلکه نشانه دورویی است. پس دست از لبخندهای زیاد و ساختگی بکشید و تنها در ملاقات اول یا وقتی که واقعا چیزی خوشایندتان است، مرواریدهای زیبا را به نمایش بگذارید. این نوع لبخند زدن به دل هر کسی می‌نشیند.

۳. از بالای عینک به کسی نگاه نکنید

حتما در اطراف خود با افرادی مواجه شده‌اید که از بالای عینک‌شان به دیگران خیره می‌شوند. این کار نشانه کوچک شمردن دیگران است و خودبرتربینی فرد را نشان می‌دهد. پس اگر عینک می‌زنید، اینگونه به اطرافیان‌تان نگاه نکنید زیرا نه تنها شما را با اعتماد به نفس نشان نمی‌دهد، بلکه شما را فردی افاده‌ای و مغرور جلوه می‌دهد.

۴. با لباس‌ها و زیورآلات‌تان بازی نکنید

اغلب زنان وقتی عصبانی هستند با موها یا زیورآلات‌شان بازی می‌کنند یا مرتب به لباس‌های‌شان ور می‌روند. این کار اعتماد به نفس پایین شما را نشان می‌دهد. شاید در موقعیت‌های غیررسمی بازی با موها مساله‌ای نباشد اما در موقعیت‌های کاری و حرفه‌ای از این کار دست بکشید زیرا اصلا ارتباطی با توانمندی حرفه‌ای ندارد.

۵. به حالت دستان‌تان دقت کنید

زنان معمولا تمایل دارند وقتی که کج ایستاده و دست به کمر زده‌اند، مچ دست دیگر را طوری شُل بیندازند که گویی مچ‌شان هیچ مفصلی ندارد. این کار نشانه سلطه‌پذیری است. زنان معمولا به طور ناخودآگاه در بین کسانی که تمایل به مراوده با آنها دارند، این حالت را به خود می‌گیرند. اگر می‌خواهید قدرت‌تان را به دیگران نشان دهید، مچ دست‌تان را شل نکنید.

۶. با انگشت‌تان اشاره نکنید

هیچ وقت به اطرافیان‌تان اشاره نکنید یا انگشت‌تان را بی‌هیچ هدفی در هوا نچرخانید. این حرکت نشان‌دهنده یک زن غرغرو است. اگر به دنبال حرکاتی با انگشت‌ها هستید، اُکی غواصی (کف دست‌تان را باز کنید و نوک انگشتان اشاره و شصت را روی هم قرار دهید) حرکت مثبتی است و شما را فردی صمیمی‌تر و با اعتماد به نفس‌تر جلوه می‌دهد.

بایدهای زبان بدن زنان با اعتماد به نفس

۱. پاهای‌تان را در راستای طرف مقابل قرار دهید

جهت‌گیری پاها ارتباط مستقیمی با خواست و تمایل شما دارد. اشاره مستقیم پاها به طرف مقابل به معنای علاقه واقعی شما به برقراری ارتباط است. وقتی پاها جهتی دیگر مثلا درب خروجی را نشانه بگیرند، یعنی فرد قصد ترک محل را داشته و رغبتی به صحبت با طرف مقابل ندارد. در مواجهه با افراد معتبر و مقتدر طوری بایستید یا بنشینید که پاهای‌تان در راستای طرف مقابل باشد، زیرا علاقه و احترام شما را نشان می‌دهد.

۲. قلمروتان را مشخص کنید

اگر می‌خواهید فردی قاطع به نظر برسید، پاهای‌تان را کمی با فاصله قرار بدهید. زنان این حرکت را که به معنای نشان دادن قلمرو است به طور ناخودآگاه در مقابل مردان برای نمایش اعتماد به نفس‌شان به کار می‌گیرند. زنان وقتی عجول و دستپاچه هستند می‌خواهند تا جایی که امکان دارد جای کمتری اشغال کنند. مثلا پاها را روی هم می‌اندازند، دست‌ها را به سینه می‌زنند یا روی مبل یا صندلی می‌گذارند، اما این نشانه ضعف است. باید با اعتماد به نفس وارد جمع شوید، پاهای‌تان را جمع نکنید، دست به سینه نباشید و شانه‌های‌تان را جمع نکنید. با این حرکات محکم و قدرتمند به نظر می‌رسید.

۳. وسایل اضافی با خودتان حمل نکنید

تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که وسایل زیادی چون کیف، کیف دستی، کت، لپ تاپ و ...، با خود این ور و آن ور می‌برند بی‌نظم و فراموشکار به نظر می‌رسند. پس قبل از ورود به جمع یا قرار ملاقات تنها لوازم ضروری را در کیف دستی‌تان بگذارید و لباس‌های اضافی مانند کت را در جایی بگذارید تا مجبور نباشید با خودتان به این جلسه و آن جلسه ببرید.

۴. با دستان‌تان پیکان بسازید

دست‌ها را در مقابل هم و نوک انگشتان را روی هم قرار بدهید. این اعتماد به نفس شما را نشان می‌دهد. وقتی قبل از ملاقات یا شرکت در مراسمی این حالت را به خود بگیرید، در خودتان و دیگران اعتماد به نفس ایجاد می‌کنید.

چند پیشنهاد دیگر:

• پا روی پا انداختن و دست به سینه بودن، نشانه این است که حالت تدافعی به خود گرفته‌اید. حتی ممکن است فرد نچسبی به نظر برسید. شاید برخی‌ها فکر کنند می‌خواهید چیزی را پنهان کنید و تمایلی به برقراری ارتباط ندارید. پس در هنگام ارتباط با دیگران مراقب حالت بدن‌تان باشید و بهترین زبان بدن را به نمایش بکشید.

• نباید همیشه و در تمام طول مکالمه به طرف مقابل بچسبید، اما در شرایط مناسب با جلوبردن سر و شانه کمی به او نزدیک شوید؛ طوری که طرف مقابل متوجه حرکت‌تان شود. راست نشستن یا ایستادن نشانه اعتماد به نفس است. در موقعیت‌های رسمی از خمودگی دست بکشید و تنها وقتی می‌خواهید روی چیزی تاکید کنید کمی سرتان را متمایل کنید.

• برقراری ارتباط چشمی یکی از نشانه‌های مهم زبان بدن است. باید بدانید چه وقتی ارتباط چشمی برقرار کنید و چه زمانی دست از این کار بکشید. البته ارتباط چشمی به معنای خیره‌شدن به طرف مقابل نیست، تنها گاهی خیلی طبیعی به او نگاه کنید.

• در جلسات گروهی باید به تمام افراد به یک اندازه توجه کنید. نباید این‌طور به نظر برسد که به برخی بیشتر توجه دارید و از برخی دیگر غافل شده‌اید.

• گاهی بهتر است کمی با فاصله بنشینید یا هنگام ایستادن فاصله بگیرید. این کار نشان می‌دهد تمایل دارید حریم شخصی‌تان را حفظ کنید و نسبت به خودتان هم حس خوبی دارید.

• لبخند با خنده متفاوت است. لبخند نشانه‌ای ملایم است؛ خنده رساتر، محکم‌تر و بلندتر است. باید با توجه به موقعیت تصمیم بگیرید لبخند بهتر است یا خنده.

• هیچ‌وقت سرتان را پایین نیندازید، زیرا این کار بی‌احترامی یا کمبود اعتماد به نفس شما را نشان می‌دهد.

• هنگام صحبت با دیگران کمی شانه‌های‌تان را شل کنید. آرام باشید، تکیه دهید و رها باشید.

• همیشه آرام و با صدای مناسب حرف بزنید، زیرا تند حرف زدن هیچ نتیجه‌ای ندارد.

منبع: scienceofpeople/ucan

آگهی تغییرات شرکت ویژن سلامت پیام سهامی خاص به شماره ثبت ۴۸۹۵۹۱ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۷۳۷۲۵۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵,۰۷,۱۷ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای احمد خیری خرشتمی به شماره ملی۲۱۹۰۰۲۷۸۹۶(خارج از شرکا و اعضاء هیئت مدیره) بسمت مدیرعامل وآقای مهدی اسدی کدملی۰۰۶۸۳۲۷۶۹۲ بسمت عضو و رئیس هیئت مدیره و آقای احمد یامی کدملی۱۵۸۱۸۵۹۵۷۰بسمت عضو و نائب رئیس هیئت مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند امضاء کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک، سفته ، بروات ، عقد قرارداد و عقود اسلامی با امضاء رئیس هیئت مدیره یا نائب رئیس هیئت مدیره هریک به تنهایی همراه با مهر شرکت و اوراق عادی و اداری با امضاء مدیرعامل همراه بامهر شرکت معتبر می باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۴۰۹۲۸۲)

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

به استناد صورتجلسه مجمع صندوق مورخ ۱۳۹۷,۰۹,۱۹ و مجوز شماره ۱۲۲,۴۲۶۹۲ مورخ ۱۳۹۷,۹,۲۹ سازمان بورس و اوراق بهادار تصمیمات ذیل اتخاذ شد : صورت های مالی و گزارش عملکرد صندوق برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۷,۹,۶ مورد تصویب قرار گرفت . روزنامه کثیرالانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۴۰۹۳۰۰)

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

به استناد صورتجلسه صندوق مورخ ۱۳۹۷,۰۹,۱۹ و مجوز شماره ۱۲۲,۴۲۶۹۱ مورخ ۱۳۹۷,۹,۲۹ سازمان بورس و اوراق بهادار تصمیمات ذیل اتخاذ شد : موسسه مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام گردید و شرکت مشاور سرمایه گذاری ارزش پرداز آریان به ش.م ۱۰۳۲۰۴۸۱۸۲۲ به عنوان مدیر تصفیه به نشانی تهران، کوی نصر (گیشا)، خیابان بلوچستان، خیابان البرز، پلاک ۹ کدپستی ۱۴۴۶۸۳۴۵۱۶ انتخاب گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۴۰۹۲۹۹)

آگهی تغییرات صندوق سرمایه گذاری اندیشه زرین پاسارگاد به شماره ثبت ۳۸۰۷۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۶۶۵۵۸۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۳۹۷,۰۶,۱۲ ومجوز شماره ۱۲۲,۳۲۲۶۶مورخ ۱۳۹۷,۰۸,۲۴سازمان بورس واوراق بهادارتصمیمات ذیل اتخاذ شد : صورتهای مالی حسابرسی شده سال مالی منتهی به ۹۷,۳,۳۱ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه فرصت امروز به عنوان روزنامه کثیرالانتشار صندوق انتخاب گردید. شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد به شماره ثبت ۶۸۸۹ و شناسه ملی:۱۰۷۸۰۱۰۳۰۳۲ به نمایندگی آقای احمد پویان فر به شماره ملی ۲۹۳۹۷۸۸۶۰۱ به عنوان مدیر و مدیر ثبت صندوق انتخاب گردیدند وشرکت مشاور سرمایه گذاری آرمان آتی به شماره ثبت ۳۹۷۶۳۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۴۸۴۳۵۲ به نمایندگی آقای مهدی اسلامی بیدگلی به شماره ملی ۰۰۶۶۸۸۱۷۷۳ به عنوان رکن متولی صندوق انتخاب گردیدند وموسسه حسابرسی رایمند و همکاران به شماره ثبت ۱۳۲۷۲ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۰۵۹۹۹به نمایندگی امیرحسین بهرامیان به شماره ملی ۲۲۱۹۱۳۲۵۷۹ به عنوان رکن حسابرس صندوق انتخاب گردیدند وبانک پاسارگاد به شماره ثبت ۲۵۴۳۰۰ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۹۴۶۹۵۶ به نمایندگی آقای مهدی دهقان نیستانکی به شماره ملی ۰۰۵۴۷۹۴۴۳۹ به عنوان رکن ضامن نقدشوندگی صندوق انتخاب گردیدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۴۰۹۳۰۱)

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان

اگهی تسلیم سند مالکیت

نظر به اینکه خانم صغری مرادی قدرت درخواست صدور سند مالکیت سهم الارث خود را از پلاک ۱۰/۵۷۱۹ واقع در حومه یک (توضیحا در راستای استاندارد سازی پلاکها پلاک ۵۴۴۸۸ فرعی جایگزین پلاک ۵۷۱۹ مکرر گردید.)ذیل ثبت ۲۰۱۰۸ صفحه ۳۸۳ دفتر ۷۱ مربوط به متوفی مرحوم پنجعلی مرادی قدرت را از این اداره نموده اند و مراتب تسلیم سند برابر اخطاریه ۹۷/۱۲/۱۱-۱۳۹۷۰۴۹۲۶۰۳۳۰۱۱۲۹۷ به خانم پروین مرادی قدرت جهت تسلیم سند ابلاغ گردیده و نامبرده تاکنون از تحویل سند مالکیت امتناع نموده اند لذا به استناد تبصره سه الحاقی به ماده ۱۲۰ ائین نامه قانون ثبت بدین وسیله اگهی میشود تا هرکس مدعی انجام معامله ویا وجود سند مالکیت نزد خود میباشد از تاریخ انتشار این اگهی طی مدت ۱۰ روز به اداره ثبت اسناد و املاک مراجعه و ضمن ارائه اصل سند مالکیت ویا سند معامله اعتراض خود را کتبا تسلیم نماید در صورت انقضا مدت واخواهی ونرسیدن اعتراض ویادر صورت اعتراض چنانچه اصل سند مالکیت ارائه نگردد سند مالکیت سهم الارث به نام متقاضی صادر و تسلیم خواهد شد. توضیحا پلاک مذکور برابر سند رهنی ۱۷۸۵۴۰-۷۲/۱۰/۱۱ دفتر ۵ همدان نزد بانک صادرات در رهن میباشد.

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک شهرستان همدان- علی زیوری حبیبی م الف : ۴۱۷۴

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه: ۹۶۰۰۱۹۵

بدینوسیله به خانم سیده فرناز فرزانه کجوری فرزند سید صادق متولد ۱۳۶۸/۵/۱۵ به شماره ملی ۴۸۳۰۰۲۸۰۰۹ بدهکار پرونده کلاسه ۹۶۰۰۱۹۵ که برابر گزارش ۱۳۹۷/۱/۲۷ مامور مربوطه آدرس شما در نوشهر خیابان سنگاری بن بست محقق کد پستی ۴۶۵۱۸۷۳۱۵۹ شناخته نگردیده ابلاغ می گردد ک برابر قرارداد بانکی شماره ۱۹۰۹۳۰۰۲۹ _ ۹۳/۹/۱۵ بین شما و بانک رفاه کارگران نوشهر مبلغ ۱۸/۱۵۰/۱۱۰ ریال شامل ۱۴/۱۶۴/۹۷۴ ریال اصل و ۲/۳۵۸/۸۲۳ ریال سود و مبلغ ۱/۶۲۶/۳۱۳ ریال خسارت تاخیر تا تاریخ ۱۳۹۶/۱۲/۹ که از تاریخ مذکور روزانه مبلغ ۴/۶۵۷ ریال بر بدهی افزوده می گردد بدهکار می باشید که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و به کلاسه فوق در این اجرا مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸/۱۹ ائین نامه اجرائی مفاد اسناد رسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این اگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و در غیر این صورت بدون انتشار اگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد. تاریخ چاپ: ۹۷/۱۲/۲۰

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی نوشهر م الف: ۹۷/۱۷۰/۶۶۳۷

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۵۰۵۵هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای میثم رسولی فرزند مهدی بشماره شناسنامه ۳۳۳۳۰۰۸۱۵۳۸ صادره از اسلام آباد غرب در- ششدانگ یک باب خانه- به مساحت ۹۰ متر مربع بلاک شماره ۱۷۴۶ فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه باغرین تهران بخش حوزه ثبت ملک ورامین — از مالکیت بهرعلی هاشمی حصار- محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۵تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۰

۶۱۲ م الف رئیس ثبت اسناد و املاک —محمد رحیم پوررایینی

۴۸۷

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۲۰۶۰۰۲۲۱۷ مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۱۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای فیض الله قاسمی فرزند حسینقلی بشماره شناسنامه ۱۶ صادره از شهرکرد نسبت به سه دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۸۲۷/۶۲ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۱۰۹ فرعی از ۱۴۸ اصلی واقع در تهران حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی آقای محمدحسین بختیاری محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ چاپ: ۹۷/۱۲/۲۰

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۲/۴تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۲/۲۰

رئیس ثبت اسناد و املاک- عابدین نوری شیرازی

۴۷۳

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۲۰۶۰۰۲۲۱۸ مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۱۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای اسماعیل قاسمی پیربلوطی فرزند امامقلی بشماره شناسنامه ۱۴۸۸ صادره از شهرکرد نسبت به سه دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۸۲۷/۶۲ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۱۰۹ فرعی از ۱۴۸ اصلی واقع در تهران حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی آقای محمدحسین بختیاری محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۲/۴تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۲/۲۰

رئیس ثبت اسناد و املاک- عابدین نوری شیرازی

۴۷۴

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۴۰۰۹۰۰۴۲۷۵ — ۹۷/۱۰/۶هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بوشهرتصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی اقای عباس ماهری فرزند کرم به شماره شناسنامه۴۷۱صادره از تنگستان به شماره ملی۳۵۵۹۶۲۲۵۵۷درششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۰۰ متر مربع پلاک۴۷فرعی از ۳۴۰۰ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک اصلی واقع در بخش دو بوشهر خریداری از مالک رسمی عبدالحسن محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شدم الف ۱۸۷۹

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۵تاریخ انتشارنوبت دوم : ۹۷/۱۲/۲۰

سهراب خواجه -رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان بوشهر

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک ماسال

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳ائین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۵۸۳۱ مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۲۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی منوچهر یعقوبی طالسکوه فرزندزلفی بشماره شناسنامه ۴۹۵ صادره از ماسال در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۰۰ متر مربع مشتمل بر یک باب خانه دوطبقه کلاه مساحت ۱۱۵متر مربع پلاک ۳۵۱۱ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۵۲ فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه لوحه سرا بخش ۲۶ گیلان خریداری از نسق حسن حسن زاده محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۷/۱۲/۰۵تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۷/۱۲/۲۰

آرمان کاظمی - رئیس ثبت اسناد و املاک

مراحل راه‌اندازی و موفقیت یک کسب و کار اینترنتی

آیا می‌دانید چگونه کســب و کار آنلاین شــروع می‌شــود و در نهایت به موفقیت می‌رســد؟ قطعاً با استفاده از روش‌های ثابت‌شده می‌توانید کسب و کار آنلاین‌تان را به موفقیت برسانید. اگر در فکر راه‌اندازی کسب و کار آنلاین هستید یا می‌خواهید در کسب و کار اینترنتی خود موفق شوید،

۱. پیدا کردن نیاز مشتریان و رفع آن
۲. طراحی وب‌سایت و شروع کسب و کار آنلاین
۳. استفاده از متن‌های تأثیرگذار
۴. استفاده از موتورهای جست‌وجو و سئو سایت
۵. تولید محتوای ارزشمند
۶. ارتباط با مشتریان از طریق ایمیل
۷. پیشنهاد محصولات مرتبط

هر کســی می‌تواند از این مراحل برای راه‌اندازی کســب و کار آنلاین یا موفقیت در کســب و کار آنلاین خود استفاده کند.

گام اول: نیاز مشتریان را یافته و آن را رفع کنید

یک راه حل خوب این است به دنبال افرادی باشید که در جست‌وجوی راه حلی برای مشکل خود هستند، اما موفق نمی‌شوند. از اینترنت می‌توانید در این زمینه استفاده کنید. به سراغ انجمن‌های آنلاین بروید تا ببینید مردم چه سؤالاتی می‌پرسند و چطور مشکل‌شان را حل می‌کنند.

به دنبال کلمات کلیدی باشید که خیلی از افراد، آنها را جست‌وجو می‌کنند اما سایت‌های زیادی در این زمینه فعالیت ندارند. رقبای بالقوه را پیدا کنید و برای پاســخ دادن به نیازها روی کار خود تمرکز کنید. پس می‌توانید از آنچه آموخته‌اید استفاده کنید و محصولی را وارد بازار کنید که قابلیت رقابت با محصول رقبا را داشته باشد.

گام دوم: وب‌سایت ساده‌ای راه‌اندازی کنید

وقتی بازار و محصول خود را انتخاب کردید و آماده فروش شدید، برای شروع کسب و کار آنلاین خود به دنبال طراحی وب‌سایتی برای کسب و کارتان باشید. وب‌سایت‌تان باید خیلی ساده باشد.

برای موفقیت در کســب وکار آنلاین تنها پنج ثانیه فرصت دارید تا توجه مشــتریان را جلب کنید، در غیر این صورت از وب‌سایت‌تان خارج می‌شوند و دیگر هم بر نمی‌گردند.

نکات مهم در طراحی وب‌سایت را مدنظر داشته باشید:

۱. یک یا دو فونت ساده را روی پس‌زمینه سفید انتخاب کنید.
۲. سیستم هدایتی‌تان ساده و در تمام صفحات یکسان باشد.
۳. تنها وقتی از گرافیک، صدا و ویدئو استفاده کنید که باعث درک بهتر پیام‌تان شود.
۴. بخش پیشنهاد عضویت در خبرنامه داشته باشید تا بتوانید آدرس ایمیل بازدیدکنندگان را جمع‌آوری کنید.
۵. بیشتر از دو کلیک بین مشتری بالقوه و پرداخت وجود نداشته باشد.
۶. وب‌سایت شما فروشگاه اینترنتی‌تان است؛ پس بهترین فضا را در اختیار مشتری قرار دهید.

گام سوم: متن‌های تأثیرگذار بنویسید

نوشــتن متن‌های تأثیرگذار در موفقیت کسب و کار آنلاین بســیار مهم است. استفاده از متن تأثیرگذار باعث می‌شود بازدیدکننده تبدیل به مشتری شود و از وب‌سایت‌تان خرید کند.

۱. از عناوین جذاب و تأثیرگذار استفاده کنید.
۲. درباره مشکلی که محصول شما آن را حل می‌کند توضیح دهید.
۳. اعتبار خود را به عنوان حل‌کننده مشکل بیان کنید.
۴. نظرات مشتریانی که از محصولات شما رضایت دارند را اضافه کنید.
۵. در مورد محصول و نحوه استفاده از آن برای کاربر توضیح دهید.
۶. پیشنهاد دهید.
۷. یک ضمانت معتبر ارائه کنید.
۸. ضرورت استفاده از محصول را توضیح دهید.
۹. از بازدیدکننده بخواهید خرید کند.

باید در نگارش متن‌های خود، روی این موضوع تمرکز کنید که چطور محصول یا خدمات‌تان می‌تواند مشکل مردم را حل کند و زندگی بهتری برای آنها به ارمغان بیاورد.

گام چهارم: از موتورهای جست‌وجوگر استفاده کنید

موفقیت در کســب و کار آنلاین بدون توجه به موتورهای جســت‌وجو بســیار ســخت و پرهزینه است. پس از موتورهای جست‌وجو استفاده کنید تا بازدیدکنندگان را به سوی سایت خود بکشانید.

تبلیغات کلیکی (Pay Per Click) (PPC) پرداخت به ازای کلیک، بهترین کار برای انتقال مشتریان به سوی یک سایت نوپا است. این روش مزیت فوق‌العاده‌ای برای بازدیدکنندگان دارد:

*تبلیغات کلیکی در صفحات جست‌وجو بلافاصله نمایش داده می‌شوند.
*تبلیغات کلیکی به شما امکان می‌دهد کلمات کلیدی مختلف، عناوین، قیمت‌ها و روش‌های فروش را تست کنید.

با استفاده از تبلیغات PPC به ترافیک سریع می‌رسید و حتی می‌توانید از کلمات کلیدی PPC برای پیدا کردن بهترین کلمات کلیدی خود استفاده کنید. با این کار می‌توانید کلمات کلیدی موردنظرتان را در سایت خود کپی کنید که باعث افزایش رتبه شما در نتایج جست‌وجوی گوگل خواهد شد.

گام پنجم: محتوای ارزشمند تولید کنید

اغلب مردم برای پیدا کردن اطلاعات موردنظرشان از اینترنت استفاده می‌کنند. این اطلاعات را به صورت رایگان در سایتی قرار دهید تا به ترافیک بیشتر و رتبه‌بندی بهتر موتورهای جست‌وجو دست پیدا کنید. راز موفقیت کسب و کار آنلاین این است که همیشه لینکی در سایت خود قرار دهید که حاوی اطلاعات مفیدی است.

• محتــوای رایــگان و مفیــدی را با ارائه مقالات، فیلم‌ها یــا هر محتوایی که برای مردم مفید اســت در اختیار بازدیدکنندگان قرار دهید. این محتوا را از طریق دایرکتوری‌های مقاله آنلاین یا ســایت رســانه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید.
• لینک «ارسال به یک دوست» را در محتوای ارزشمند وب‌سایت خود جای دهید.
• به یک فرد فعال در انجمن‌های گفت‌وگو و شبکه‌های اجتماعی که بازار هدف‌تان به حساب می‌آید تبدیل شوید.
• خوانندگان جدیدی به دست آورید.
• هر سایتی که مطالب شما را نشر می‌دهد، باید لینکی را با ارجاع به سایت شما قرار دهد. موتورهای جست‌وجو چنین لینک‌هایی را در سایت‌های مرتبط دنبال می‌کنند و به شما در رتبه‌بندی جایزه می‌دهند.

گام ششم: با مشتریان خود از طریق ایمیل ارتباط داشته باشید

یک کسب و کار آنلاین با ارتباط مؤثر با مخاطبان به موفقیت می‌رسد. پس از قدرت بازاریابی ایمیل استفاده کرده و بازدیدکنندگان سایت‌تان را به خریدار واقعی تبدیل کنید.

منبع: entrepreneur/ucan

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
دوشنبه | ۲۰ اسفند ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۷۸ | صفحه ۱۶
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATONLINE.COM
INFO@FORSATONLINE.COM

چگونه در مصاحبه استارتاپ قبول شویم؟

مصاحبه‌های شغلی در همه جا بسیار وحشتناک هستند و حتی اســتارتاپ‌ها هم آنها را برگــزار می‌کنند. در ادامه روش‌هــای موفقیــت در مصاحبه اســتارتاپ را با شــما به اشتراک می‌گذاریم.

تفاوت بین مصاحبه اســتارتاپ و مصاحبه شغل معمولی چیســت؟ مهم‌ترین تفاوت این اســت که بــا مهارت‌های مختلف و به شــیوه‌ای متفاوت مورد ارزیابی قرار می‌گیرید. ایــن امــر به ایــن دلیل اســت که رهبــران اســتارتاپ با کارفرمایانی که شــما معمولاً در هنگام درخواســت شغل شرکتی ملاقات می‌کنید، تفاوت دارند. انتظار داشته باشید که آنها را در وضعیت غیررسمی ببینید.

مصاحبه اســتارتاپ ممکن اســت یک مصاحبه شرکتی نباشــد، اما شــما هنوز هم باید به درستی خود را برای آن آماده کنید!

۱. روی مناسبات فرهنگی تمرکز کنید

رهبــران اســتارتاپ ممکن اســت حتی تقاضــای دیدن مدارک تحصیلی شــما را نکنند زیــرا آنها به راحتی تحت تأثیر تعداد مدارک و سال‌های تجربه شما قرار نمی‌گیرند. به عنوان شروع‌کننده جوان، آنها می‌دانند که اگرچه تجربه کاری مهــم اســت، امــا کاندیداهــای امیدوارکننده‌ای که هیچ‌کدام از اینها را ندارند را رد نخواهند کرد. آنها بیشتر از هر چیز وحدت می‌خواهند و افرادی که مناسب‌ترین برای موقعیت شــغلی بوده اولویت آنهاست. این کمک می‌کند تا یــک تیم قدرتمند از افراد توانمنــد ایجاد کنند که بتوانند بــه طور خودکار و به عنوان بخشــی از یک گروه و به طور مؤثر کار کنند.

رهبران استارتاپ می‌خواهند بدانند که چه کسی هستید و چقدر با بقیه تیم هماهنگید. شــما باید برای صحبت در مورد خودتان آماده باشــید. حرف‌های خود را آماده کنید و برخــی از خصوصیات مثبت و خوب را برای توصیف خود بگویید. فکر کنید در مورد چه چیزی خوب هســتید و چه چیزی را به شرکت اضافه می‌کنید.

۲. چیزی که شما را از دیگران متفاوت می‌کند

درست مثل هر مصاحبه شــغلی دیگر، باید درباره آنچه که شــما را از ســایر کاندیداها جدا می‌کند صحبت کنید. بــه آنچه که همــکاران قبلی‌تان در مورد شــما گفته‌اند و باعث شــد به خودتان افتخار کنید فکــر کنید. همچنین، بــه آخرین دســتاوردهای خود نگاه کنید. نگران نباشــید اگــر آنها را در ابتدا به یاد نیاوردید. این بخشــی از فرآیند است و برای همه اتفاق می‌افتد. آسان نیست به یاد داشته باشید دقیقاً چطور و چه کاری را در شغل قبلی خود انجام دادید، اما این نوع اطلاعات برای کمک به کارفرمایان برای تصمیم‌گیری حیاتی است. بنابراین، نترسید که از خودتان و مهارت‌های‌تــان تعریف کنید. در مورد کاری که به خوبی انجــام دادیــد فکر کنیــد و برای صحبت در مــورد آن با کارفرمایان در طول مصاحبه آماده باشید.

۳. شما می‌توانید در آن واحد چندین کار را انجام دهید

انجام چند کار به صورت هم‌زمان یک مهارت مفید برای کسی است که به دنبال کار در استارتاپ می‌گردد. کارمندان اغلب موظف هســتند در طــول روز وظایف چندگانه انجام دهند. استارتاپ‌ها بیشتر بر کارایی و کیفیت تمرکز دارند تا بهره‌وری. نشــان دادن اینکه می‌توانید هر آنچه از شــما می‌خواهند را انجام دهید، می‌تواند به استخدام شما کمک کند و شما را از دیگران متمایز سازد. به غیر انجام چندین وظیفه، عاقلانه است نشان دهید که شما دارای مهارت‌های مدیریــت زمان عالی هســتید، انعطاف‌پذیرید، شــنونده و ارتباط برقرارکننده خوبی هســتید. قبل از مصاحبه، چند نمونــه از تجربیــات واقعی خــود را به عنوان شــواهدی از گفته‌های‌تان آماده کنید.

۴. شما یک داوطلب هستید

رهبران اســتارتاپ به دنیا می‌آیند تا داوطلب شوند. آنها نمی‌ترســیدند که به مسیر خود اضافه کرده و چیزی برای خودشــان ایجاد کنند و شرکت‌های‌شــان ایــن موضوع را اثبات می‌کنند. با این حال، برای رســیدن به موقعیتی که در حال حاضر در آن هســتند، در بعضی مواقع آنها مجبور بودنــد به صــورت رایگان کار کنند و بــه دنبال روش‌های جایگزین برای توســعه حرفه‌ای باشند. به این ترتیب، تنها معقول اســت که بخواهند افرادی شــبیه خود اســتخدام کنند. اگر بتوانید به کارفرمایان نشــان دهید که شما مانند خودشــان هستید یعنی داوطلبی پرشور، شانس شما برای گرفتن شغل بیشتر می‌شــود. داوطلبان به عنوان کارکنان اســتارتاپ عالی هســتند زیرا که این افراد می‌توانند نشان دهند که حاضر هســتند برای موفقیت شــرکت هر کاری انجام دهند.

۵. شما می‌دانید آنها چه کسانی هستند

بســیاری از استارتاپ‌ها از کوچک شــروع می‌کنند و در بازار شناخته‌شــده نیســتند. به همین دلیل، رهبران آنها بیشتر علاقه‌مند به کسب توجه هستند تا استخدام، زیرا در بودجه محدودی کار می‌کنند. نشان دادن اینکه شما آنها را می‌شناســید نه‌تنها کارفرمایان را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بلکه باعث می‌شــود آنها شــما را در درازمــدت به خاطر بســپارند. کسی که می‌خواهد در هر استارتاپی کار کند، به اندازه کسی که می‌داند برای کدام استارتاپ می‌خواهد کار کند و واقعاً به آن کار اهمیت می‌دهد موفق نخواهد شــد. فقــط اینکه بخواهید برای هر اســتارتاپی کار کنید، کافی نیست و هیجان به تنهایی باعث استخدام شما نمی‌شود.

قبل از رفتن به ملاقات بــا کارفرمایان، اطمینان حاصل کنید که همه چیز را در مورد آنها می‌دانید. زمان شروع به کار آنها را پیدا کنید و شــرکای خود را بشناسید و خود را با محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهند آشــنا کنید. اگر می‌توانید، یک ایده را ارائه دهید که بتواند به شرکت کمک کند، اما راه حل برای مشــکل آنها ارائه ندهید. به سادگی به آنها نشــان دهید که چــه کاری می‌توانید انجام دهید و کاری کنید که بیشتر بخواهند.

۶. شما از نظر فناوری قوی هستید

استارتاپ‌ها مانند شــرکت‌های سنتی فعالیت نمی‌کنند. یک استارتاپ باید ابتکار عمل خلاق داشته باشد و نوآورانه عمــل کند و اگر رهبران آن می‌خواهند موفق شــوند، باید افرادی متدین که می‌دانند چگونه کارشــان را به طور مؤثر انجام دهند اســتخدام کنند. با توجه بــه اینکه ما در عصر دیجیتــال زندگی می‌کنیم و هر شــرکت در حــال انجام کســب و کار آنلاین است، باید نشــان دهید که می‌توانید از تکنولوژی مدرن از جمله برنامه‌های کامپیوتری مختلف یا برنامه‌هایی که ممکن اســت برای کارکرد عادی کســب و کار مورد نیاز باشــد، اســتفاده کنید. نشــان دادن اینکه شما می‌توانید از رسانه‌های اجتماعی به طور مؤثر استفاده کنید بسیار مهم است، بنابراین باید آنها را تشویق کنید تا به پروفایل شــما در لینکدین، توییتر، فیس‌بوک یا وبلاگ شخصی شما نگاهی بیندازند.

آنچه را که درباره مصاحبه شــغلی معمول یاد گرفته‌اید را فرامــوش کــرده و یاد بگیرید که چگونــه برای مصاحبه اســتارتاپ آماده شــوید. اگر می‌خواهید به یک استارتاپ بپیوندیــد، باید یــاد بگیرید که کارمند اســتارتاپ چه کار بایــد انجام دهد. در حالی که معمولاً اســتخدام شــدن در استارتاپ آسان‌تر است، اغلب فعالیت در آن انرژی بیشتری می‌خواهد، زیرا انتظار می‌رود که بیشتر از آنچه که در اصل توافق شده، کار کنید. سپس، حالا که از این اطلاعات آگاه هســتید و هنوز مشــتاق هســتید، این بهترین نقش برای شماست!

منبع: careeraddict/ucan