روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
۲۸ فروردین
۱۳۹۸

Wed. 17 Apr 2019
۱۱ شعبان ۱۴۴۰ - سال پنجم
شماره ۱۲۹۴- ۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

کدام استان‌ها بیشترین چک برگشتی را در بهمن‌ماه سال ۹۷ داشته‌اند؟

جغرافیای چک برگشتی در ایران

فرصت امروز: بانک مرکزی از کاهش ۱۵درصدی تعداد و ۷درصدی چک‌های برگشتی در بهمن ماه...

۴

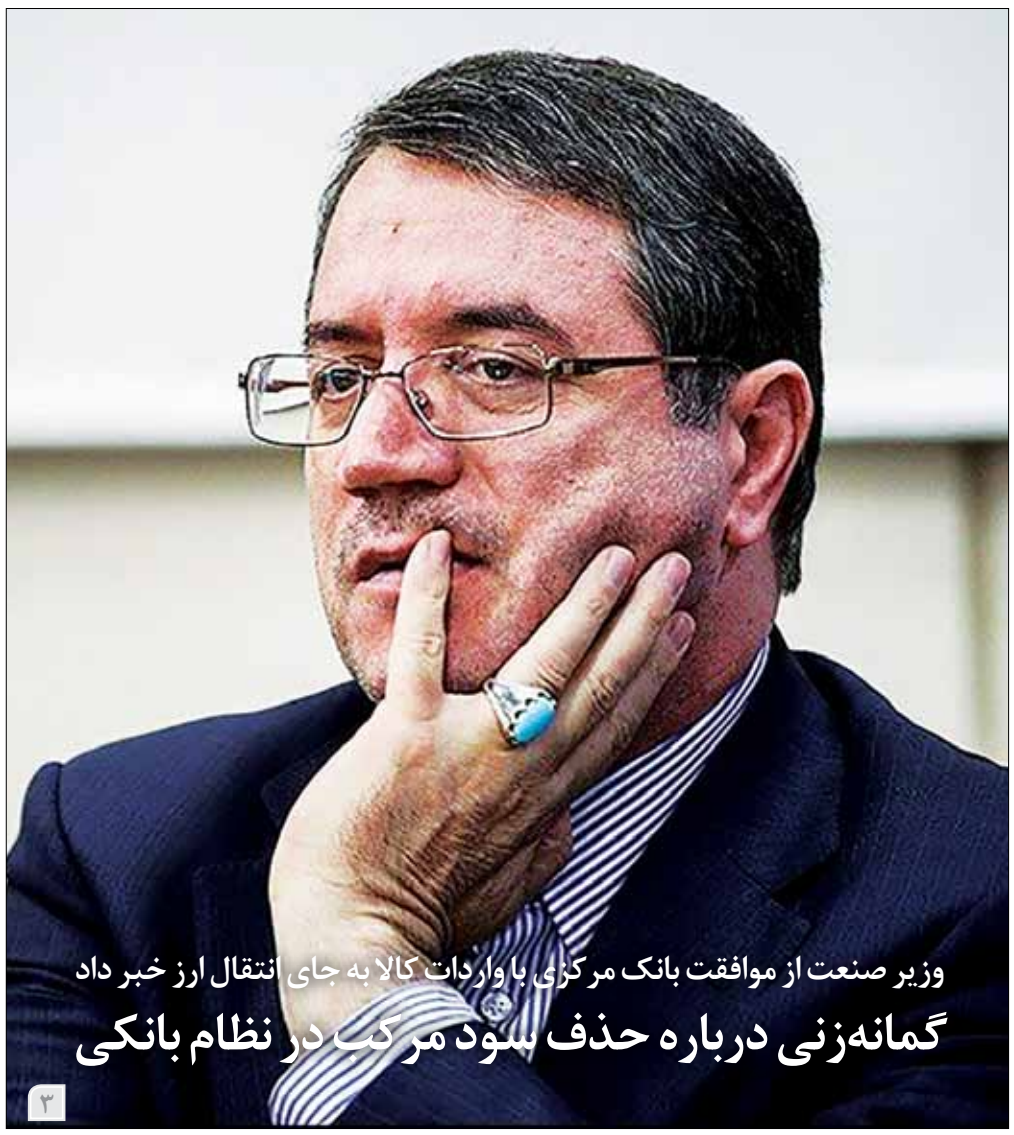
یادداشت

مسیر سخت اشتغال‌زایی زیر سایه رکود

وحید شقاقی شهری
اقتصاددان

بحث رکود در سال ۹۸ بسیار بارز خواهد بود و این مسئله بازار کار را با چالش جدی مواجه خواهد کرد، چراکه دولت در سال ۹۷ عملاً هیچ اصلاح ساختاری برای مقابله با این رکود انجام نداده و به‌جای پرداختن به مشکلات تولید، در بند مباحثی مانند نرخ تورم ماند. این در حالی است که بارها هشدار داده شد که تولید و اشتغال به‌واسطه تحولات اخیر اقتصادی، دورنمای نامساعدی دارند و باید برای گذر دادن آنها از بحران برنامه‌ریزی کرد؛ چراکه اثرگذاری تحولات اخیر اقتصادی بر بنگاه‌های اقتصادی با یک وقفه زمانی آغاز می‌شود و درنتیجه آن کاهش فعالیت بنگاه‌ها، خروج آنها از بازار و به‌تبع آن توقف جذب یا حتی تعدیل نیروی کار رقم خواهد خورد. بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال ۹۸ به‌واسطه افت قدرت خرید مردم، حداقل یکم سوم فروش واحدهای تولیدی کاهش می‌یابد. وقتی میزان فروش کم می‌شود یکی از مهم‌ترین علائم رکود اقتصادی ظهور...

۳



وزیر صنعت از موافقت بانک مرکزی با واردات کالا به جای انتقال ارز خبر داد

گمانه‌زنی درباره حذف سود مرکب در نظام بانکی

۳

حذف ۴ صفر از پول ملی در دولت کلید خورد

گذار ۲۴ ماهه از «ریال» به «تومان»

فرصت امروز: طرح «حذف چهار صفر از پول ملی» که سال گذشته به پیشنهاد بانک مرکزی به هیأت دولت ارائه شده بود، در دستور کار دولت قرار گرفت. اگرچه حذف چهار صفر از پول ملی، موضوع تازه‌ای نیست و پیش از این بارها در دولت‌های قبل و در سال‌های ۱۳۷۲ و ۱۳۸۶ مطرح شده بود، اما هر بار بنا به دلایلی به ایستگاه اجرایی نرسید؛ حالا رئیس‌کل بانک مرکزی عزم خود را جزم کرده تا این بار پرونده «حذف چهار صفر از پول ملی» را به سرانجام برساند. طرح دوباره و جدی حذف چهار صفر از پول ملی، زمانی کلید خورد که بانک مرکزی در دی ماه سال گذشته از اسکناس ۵۰ هزار تومانی جدید خود رونمایی کرد و در طراحی این اسکناس نکاتی وجود داشت که توجه برخی را به خود جلب کرد. نکته مهم نخست، استفاده از رنگ‌آمیزی متفاوت در ارقام...

۲

از لزوم توسعه تولیدات سنتی تا راه‌اندازی صنایع تبدیلی

نقش روستاها در افزایش رونق تولید کشور

۶

مدیریت و کسب‌وکار

- برندها توانایی رقابت در برابر رقبای محلی را دارند؟
- نقش و جایگاه انضباط در سازمان‌ها
- سفری کوتاه به سرزمین دیجیتال مارکتینگ
- چگونه از تولید کاربران در کمپین بازاریابی‌مان استفاده کنیم؟
- مزایای تبلیغات اینترنتی چیست؟
- برندسازی و تولید

۸ تا ۱۶

بنیانگذار هوآوی شایعه فروش تراشه 5G به اپل را تایید کرد

معاون اول رئیس‌جمهور تاکید کرد

باید خسارات کسب‌وکار مردم سیل‌زده در کوتاه‌ترین زمان جبران شود

دومین جلسه نحوه تامین منابع مالی برای جبران خسارات سیل در هفته جاری پیش از ظهر سه‌شنبه به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اسحاق جهانگیری در این جلسه اولویت نخست دولت در مدیریت بحران ناشی از سیل را پرداخت هزینه خسارات، تعمیر و ساخت مسکن برای مردم سیل‌زده عنوان کرد و گفت: تامین اسباب و وسایل زندگی مردم نیز از اولویت‌های مهم است که دولت آن را در دستور کار خود دارد و باید در زمانی کوتاه پرداخت کرد.

معاون اول رئیس جمهور با اشاره به اینکه کسب و کار مردم نیز در مناطق سیل‌زده دچار آسیب و خسارت شده است، خاطرنشان کرد: کسب و کار مردم در مناطق سیل‌زده به خصوص در بخش کشاورزی متحمل خسارات زیادی شده است که براساس شاخص‌هایی که به تصویب هیات دولت رسیده است، این خسارات نیز باید در کوتاه‌ترین زمان حداکثر طی دو ماه جبران شود.

جهانگیری با تاکید بر اینکه پرداخت کمک‌های بلاعوض و تسهیلات ارزان‌قیمت باید به سرعت به مردم مناطق سیل‌زده پرداخت شود، افزود: دولت مطابق تأکید مقام معظم رهبری تمرکز اصلی خود را بر استفاده حداکثری از ظرفیت‌های بودجه معطوف کرده است و تا جایی که امکان داشته باشد از محل بودجه، هزینه‌های خسارات را تامین خواهد کرد، اما چنانچه لازم باشد با موافقت رهبری از منابع صندوق توسعه ملی نیز استفاده خواهد کرد.

معاون اول رئیس جمهور با اشاره به مصوبه جلسه روز شنبه که مقرر شده بود رئیس سازمان برنامه و بودجه، وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس کل بانک مرکزی گزارش ظرفیت‌های مالی بودجه را برای جبران خسارات سیل ارائه کنند، تاکید کرد: با توجه به اعلام ظرفیت‌های قانونی بودجه سال ۹۸ و تسهیلات قرض‌الحسنه که در این جلسه اعلام شد، چنانچه کسری وجود داشته باشد از ظرفیت‌های دیگر از جمله صندوق توسعه ملی استفاده خواهد شد که بخش اصلی خسارت مردم در دو ماه آینده پرداخت شود.

وزیر کشور به عنوان فرماندهی مدیریت بحران سیل نیز در این جلسه گزارشی از برگزاری جلسات مستمر و روزانه برای برآورد خسارات ناشی از سیل ارائه کرد و گفت: با توجه به اینکه بحران سیل هنوز خاتمه نیافته و در روزها و هفته‌های آینده نیز احتمال وقوع سیل و بروز خسارت وجود دارد، باید به طور مستمر و روزانه برآورد خسارات محاسبه شود تا همه کسانی که متحمل خسارت شده‌اند مدنظر قرار گیرند.

وی ادامه داد: برآوردهای اولیه نشان می‌دهد که خسارات ناشی از سیل اخیر در استان‌های مختلف به ویژه گلستان، لرستان و خوزستان در حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان بوده است.

رحمانی فضلی با تاکید بر اینکه برآورد خسارات به صورت دقیق و واقع‌بینانه انجام می‌شود، افزود: در وهله نخست به دنبال پرداخت کمک‌های بلاعوض، پرداخت تسهیلات و جبران خسارات و نیز تامین مسکن موقت، تعمیرات و بازسازی خانه‌های تخریب‌شده مردم هستیم.

رئیس سازمان برنامه و بودجه نیز با بیان اینکه ظرفیت کارشناسی فنی و مهندسی این سازمان در خدمت مدیریت جامع بحران سیل قرار دارد تا برآورد خسارات دقیق و کارشناسی باشد، گفت: سازمان برنامه و بودجه تمام ظرفیت خود را برای پرداخت کمک‌های بلاعوض و تسهیلات به مردم مناطق سیل‌زده در اختیار قرار خواهد داد که حدود ۷۰۰۰ میلیارد تومان امکان استفاده از ظرفیت قانونی بودجه به صورت نقد و اوراق و جابه‌جایی وجود دارد و اعتبار مورد نیاز برای بازسازی زیربناها که بالغ بر ۱۳۰۰۰ میلیارد تومان است در دست بررسی است.

رئیس کل بانک مرکزی نیز در این جلسه از آمادگی این بانک برای پرداخت ۵۰۰۰میلیارد تومان تسهیلات قرض‌الحسنه به سیل‌زدگان در کوتاه‌ترین زمان ممکن خبر داد.

دکتر نمکی وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی هم گزارشی از اقدامات صورت‌گرفته برای پیشگیری از شیوع بیماری در مناطق سیل‌زده ارائه کرد و گفت: رئیس سازمان بهداشت جهانی در تماس تلفنی از اقدامات جمهوری اسلامی ایران در جلوگیری از بیماری‌ها که با وجود گستردگی سیل تاکنون هیچ مورد بیماری اپیدمی در مناطق سیل‌زده مشاهده نشده است، تشکر کرد.

در ادامه این نشست وزرای نیرو، جهاد کشاورزی و راه و شهرسازی گزارشی از برآورد خسارات واردشده به بخش زیرمجموعه خود در استان‌های سیل‌زده ارائه و پیشنهاداتی را برای تامین منابع مالی جهت جبران خسارات وارده مطرح کردند.

در این جلسه رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی هم با اشاره به اینکه برآورد دقیقی از تعداد واحدهای مسکونی تعمیری و نیازمند بازسازی انجام شده است، اظهار داشت: ۱۷۹هزار واحد مسکونی تعمیری و احداثی در استان‌های مختلف شناسایی شده که البته استان خوزستان نیز پس تعیین تعداد واحدهای مسکونی آسیب‌دیده باید به این رقم افزوده شود.

مهندس تابش افزود: بنیاد مسکن به ۲ هزار میلیارد تومان کمک بلاعوض، ۶۳۰۰ میلیارد تومن تسهیلات، ۴۶۰ میلیارد تومان برای اسکان موقت و ۶۹۰ میلیارد تومان برای جابه‌جایی روستاها و ترمیم پل‌ها و راه‌های روستایی نیاز دارد که در صورت تامین این منابع، تامین مسکن مردم با سرعت دنبال خواهد شد.

وزیر ارتباطات خبر داد

الکترونیکی شدن اسناد پزشکی برای راحتی مردم

وزیر ارتباطات گفت باید ببینیم هدف ما از استقرار دولت الکترونیک و نظام سلامت الکترونیک چیست؛ یکی از اهداف ما برای اجرای نظام سلامت الکترونیک، کمک به متولی و مسئول سلامت یعنی وزارت بهداشت برای بهبود مدیریت سلامت است.

به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری‌جهرمی در دومین جلسه شورای سیاست‌گذاری نظام سلامت الکترونیک کشور که با حضور وزیر بهداشت و جمعی از مدیران دو وزارتخانه بهداشت و ارتباطات در ستاد وزارت بهداشت برگزار شد، گفت: باید با استفاده از جمع‌آوری و تحلیل داده‌ها به مدیریت بهتر سلامت کمک کنیم؛ البته الکترونیکی کردن سلامت، به صرفه‌جویی در هزینه‌ها و منطقی کردن تقاضاها که مورد تاکید رئیس جمهوری است، منجر می‌شود. به گفته وی، نظام سلامت الکترونیک باعث تسهیل امور برای مردم در دریافت خدمات بهداشتی و درمانی می‌شود و بیماران در مراجعه به پزشکان می‌توانند با ارائه کد ملی به پزشک اجازه دهند که از وضعیت سلامتی و سابقه بیماری آنها آگاهی پیدا کند.

وزیر ارتباطات از شفافیت به عنوان چهارمین هدف اجرای نظام سلامت الکترونیک یاد کرد و افزود: دکتر روحانی اول امسال از ما خواست که برای ۱۲ ماه سال، ۱۲ طرح الکترونیک مانند اتصال کارت‌های سوخت به کارت‌های بانکی و یا اجرای کد دستوری برای آگاهی از وضعیت سبد کالا که برای مردم قابل احساس و ملموس باشد، اجرا کنیم.

آذری‌جهرمی خاطرنشان کرد: نیازهای وزارت بهداشت از نظر نقاط فاقد دسترسی به اینترنت مرکز داده‌ها را برطرف می‌کنیم، اما همپوشانی بیمه‌ها باید حل و اسناد پزشکی باید الکترونیکی شوند تا مردم راحت شوند.

شمعضلی به نام متولیان سیل

خروجی «کمیته ملی سیل» چه بود؟

با وقوع سیل در چند استان کشورمان روزی نبود که حرف و حدیثی درباره علل و عوامل این اتفاق مطرح نشود. در واقع، هر کسی نظری می‌داد و مرجعی یا دستگاهی را مقصر اعلام می‌کرد، بالاخره نخستین جلسه هیات دولت در سال جدید در هفتمین روز سال برگزار شد و تصمیم مهمی اتخاذ گردید؛ تصمیمی که نمونه دیگری از اقدام دولت برای بررسی فاجعه پلاسکو بود.

به گزارش خبرآنلاین، دستور تشکیل «کمیته ملی سیل» از سوی رئیس جمهوری در نخستین جلسه هیات دولت در سال جدید اعلام و ابلاغ شد. حسن روحانی عنوان کرد: «امروز تشکیل کمیته ملی بررسی و ریشه‌یابی سیلاب را ابلاغ خواهم کرد تا مانند گزارش خوبی که درخصوص حادثه پلاسکو تهیه شد، در این زمینه نیز گزارشی از اقدامات کوتاه‌مدت و بلندمدت تهیه شود و کاری کنیم که اگر در ماه‌ها و سال‌های آینده رحمت الهی وجود داشت، بتوانیم آن را جذب کنیم.»

حال نزدیک به ۲۰ روز از ابلاغ دستور رئیس جمهور می‌گذرد؛ ۲۰ روزی که نه اندکی از خسارت‌های سیل در چند استان کشور به خصوص لرستان جبران شد و نه آنقدرها از خطرپذیری خوزستان در برابر سیل کاسته، اما سرنوشت کمیته ملی سیل هم معلوم نیست و مشخص نیست که به کجا رسیده است. تنها چیزی که در این میان مطرح می‌شود محتویات همان دستور رئیس‌جمهوری البته با مقدار کمی جزییات است. اینکه این کمیته از چه افرادی تشکیل شده‌اند و قرار است چه کنند از زبان وزیر نیرو عنوان شد.

رضا اردکانیان چند روز پیش بدون بیان هرگونه دستاوردی در جهت تشکیل این کمیته عنوان کرد: «در حال حاضر در کانون امداد و عبور از بحران هستیم، قطعا باید به چگونگی‌ها و چرایی‌های این حادثه هرچند طبیعی بپردازیم، در همین راستا رئیس‌جمهور دستور تشکیل کمیته ملی مستقل از سازمان‌های اجرایی و اداری تحت مسئولیت یکی از دانشگاه‌های بزرگ کشور را دادند. هر کدام از زیرگروه‌ها وجهی از سیلاب را مورد بررسی علمی و کارشناسی قرار خواهند داد و به آسیب‌شناسی موضوع می‌پردازند.»

آنگونه که از صحبت‌های اردکانیان برمی‌آید هنوز این کمیته شکل نگرفته تا بخواهد کاری را پیش ببرد. شاید همین هم دلیلی بر آن شده که مجلس هم وارد میدان شود.

صدای پای کمیسیون انرژی می‌آید

با آغاز به کار مجلس شورای اسلامی در سال ۹۸، تصمیماتی شبیه به آنچه که در دولت شکل گرفته در حال انجام است. وزرا و مسئولانی که هفته گذشته باید پاسخگوی دلایل وقوع سیل می‌شدند، اما در مناطق سیل‌زده حضور داشتند و داد مجلسی‌ها از عدم پاسخگویی‌شان به نمایندگان ملت درآمده بود، دیروز راهی پارلمان شدند. وزیر راه و شهرسازی، وزیر جهادکشاورزی، وزیر نیرو و وزیر کشور و همچنین رئیس سازمان هواشناسی و رئیس جمعیت هلال احمر، شش میهمان دیروز بهارستان بودند تا در خلال پاسخگویی‌شان به سوالات نمایندگان، مقصر سیل هم پیدا شود، اما از این جلسه نیز آبی برای نمایندگان گرم نشد تا در نهایت یکی از کمیسیون‌های مجلس پای کار بیاید.

«آیا وزارت نیرو اطلاعاتی درباره حجم بارش‌ها داشت؟ آیا محاسبات انجام‌شده دقیق و کارشناسی شده بود؟ آیا وزارت نیرو برای مقابله با سیل تمهیدات لازم را اندیشیده بود؟»؛ اینها سوالاتی بود که رضا اردکانیان و معاونانش را به کمیسیون انرژی مجلس کشاند تا بلکه با پاسخگویی به آنها، تکلیف مقصر وقوع سیل روشن شود.

آنگونه که از سوی تعدادی از اعضای کمیسیون انرژی مجلس اعلام شد، آنان بر این باور بودند که با پیش‌بینی و برنامه‌ریزی لازم می‌شد خسارت ناشی از سیل را کاهش داد. از جمله رهاسازی آب سدهای بزرگ در ماه‌های قبل، ایجاد کانال‌های انحرافی، لایروبی رودخانه‌ها و پیشگیری از ساخت و ساز غیرقانونی در حریم رودخانه‌ها که می‌توانست در کاهش خسارات سیل موثر واقع شود، از اعتراضات به وزیر نیرو بود.

کمیسیون انرژی که مدعی است از بهمن ماه یعنی دو ماه پیش از وقوع سیل به وزارت نیرو چندبار نامه نوشته و این حادثه را پیش‌بینی کرده بود، از پاسخ‌های وزیر نیرو قانع نشد و قرار شد کمیته‌ای برای روشن شدن حقایق و دلایل وقوع سیل در کمیسیون تشکیل شود و بررسی‌های کارشناسانه صورت گیرد.

اینکه چطور برای یک حادثه هرچند به وسعت و خسارت‌بار سیل، دو قوه برای تشکیل کمیته حقیقت‌یاب اقدام کردند یک طرف ماجراست، اما موضوع اصلی نتیجه بررسی این کمیته‌هاست. هرچند کمیته حقیقت‌یاب پلاسکو به خوبی نتایج بررسی‌ها را اعلام کرد، اما در مورد حادثه‌ای مانند سیل، هنوز تشکیل کمیته‌ای که اسامی اعضای آن نیز تاکنون اعلام نشده محل سوال است.

حال با یک حادثه روبه‌رو هستیم که با گذشت ۲۷ روز از وقوع آن، دو متولی حقیقت‌یابی به خود دیده اما دریغ از گزارش کمیته‌ای که به دستور رئیس جمهور شکل گرفت.

دریچه

کدام کشورها صفر پول خود را حذف کردند؟

تجربه کشورها در حذف صفر از پول ملی

فرصت امروز: پس از آنکه پایگاه اطلاع‌رسانی دولت از بررسی طرح حذف چهار صفر از پول ملی در کمیسیون اقتصادی هیات دولت خبر داد، بار دیگر این موضوع به سرخط خبرها بازگشته است، اما در کنار بررسی جزییات این طرح، شاید جالب باشد که به تجربه‌های دیگر کشورهای جهان در این زمینه نگاهی کنیم.

حذف صفر از پول ملی کشورها نخستین‌بار پس از پایان جنگ جهانی دوم و تورم تازنده آلمان‌غربی تجربه شد که چاپ مارک جدید را به دنبال داشت. پس از آن به ویژه از دهه ۶۰ و ۷۰ میلادی به این سو بود که این طرح بارها و بارها در کشورهای مختلف که اکثراً کشورهای در حال توسعه بودند، تجربه شد.

کشورهایی که اقتصاد آنها از تورم بالا رنج می‌برد و ارزش پول ملی آنها در سراشیب سقوط قرار گرفته بود، برای ساده‌تر شدن مبادلات اقتصادی و بازرگانی و همچنین کاهش هزینه چاپ اسکناس اقدام به حذف صفر یا صفرهایی از اسکناس‌ها کردند. عمده اقتصاددانان بر این عقیده‌اند که حذف صفر از اسکناس هیچ‌گونه تأثیری بر شاخص‌های اقتصادی و طرف عرضه و طرف تقاضا ندارد و بیشتر اثر روانی بر جامعه می‌گذارد.

از این‌رو حذف صفر از پول ملی می‌بایست همراه دیگر اقدامات انقباضی در عرصه سیاست‌های پولی و انضباط مالی دولت‌ها باشد تا در کنار کنترل تورم، حذف صفرهای اسکناس کارکرد خود را داشته باشد. در غیر این صورت خداحافظی صفرها به زودی اثر روانی خود را از دست داده و صفرها قدرتمندتر از گذشته بازمی‌گردند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، داده‌های بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که دست‌کم ۵۰ کشور جهان تاکنون به حذف صفر از پول ملی خود دست زده‌اند که در برخی از این کشورها برای تکمیل چرخه روانی نسبت به تغییر نام واحد پول نیز اقدام شده است.

* برزیل رکورددار حذف صفر: برزیل در دهه ۶۰ و ۷۰ میلادی به یکی از سنگین‌ترین تورم‌های آن زمان دچار شد. به گونه‌ای که پول ملی این کشور ماهانه ۳۰ تا ۴۰درصد ارزش خود را از دست می‌داد. پیش از آن از سال ۱۹۳۰ تا ۱۹۴۲ پول ملی برزیل دو بار تغییر نام پیدا کرده بود. در سال ۱۹۶۷ میلادی برای اولین بار سه صفر از پول ملی برزیل با نام Cruzeiro حذف و این پول به Cruzeiro Noro تبدیل شد. با این وجود برزیل نتوانست در کنترل تورم موفق عمل کند و تا سال ۱۹۸۱ تورم این کشور بار دیگر به ۱۵۱درصد رسید. در این میان بار دیگر سه صفر از پول ملی برزیل حذف شد. در سال ۱۹۸۹ بار دیگر تورم برزیل افزایش یافته و به هزار و ۴۳۱درصد رسید. در این هنگام بار دیگر دولت برزیل اقدام به حذف صفرهای بازگشته همراه با تغییر نام پول ملی کرد. در سال ۱۹۹۳ زمانی که تورم این کشور در مرز ۲ هزار درصد قرار داشت بار دیگر حذف سه صفر اعمال شد. این بار دولت توانست در مهار تورم توفیقاتی کسب کند. با این حال برزیل همچنان یکی از گران‌ترین کشورهای آمریکای‌لاتین به حساب می‌آید. از سال ۱۹۳۰ تاکنون طی شش مرحله ۱۸ صفر از پول ملی برزیل حذف شده است و هشت بار نیز نام واحد پولی این کشور تغییر پیدا کرده است.

* هلند، تجربه توسعه‌یافته: بیماری هلندی اکنون واژه‌ای آشنا در ادبیات اقتصادی است. ورود منابع درآمدی غیرمنتظره از محل استخراج گاز، اقتصاد هلند را با تورم پیش‌بینی‌نشده‌ای در دهه ۶۰ میلادی روبه‌رو کرد. دولت مجبور به چاپ اسکناس‌های درشت شد تا بتواند پاسخگوی نیاز مبادلات مردم باشد. در همین حال تورم نیز از مرز ۱۰۰درصد عبور کرد. البته این وضعیت در هلند چندان نپایید و دولت با اعمال سیاست شدید انقباضی در سیاست‌های پولی توانست حجم پول را کنترل کرده و به‌همراه آن چهار صفر از اسکناس‌های این کشور حذف شد. هلند نمونه برجسته‌ای از جوابگو بودن سیاست حذف صفر از اسکناس در شرایطی است که این کار با اعمال دیگر سیاست‌های کنترل نقدینگی همراه باشد.

* ترکیه، تجربه موفق: ترکیه کشوری اروپایی با بستری جهان سومی است که به یک‌باره شش صفر را از پول ملی خود را در سال ۲۰۰۵ میلادی حذف کرد. تورم در ترکیه از ابتدای دهه ۸۰ آغاز شده و با شتاب به پیش رفت. هر دلار آمریکا که در سال ۱۹۸۸ با ۱۴۲۲ لیر قدیم ترکیه مبادله می‌شد در سال ۲۰۰۳ به بیش از ۱/۵ میلیون لیر قدیم رسید. در این شرایط قیمت یک ساندویچ در ترکیه به ۳ میلیون لیر رسید. از سال ۱۹۸۱ به این سو در ترکیه هر دو سال یک بار نیاز به اسکناس‌های درشت‌تر احساس می‌شد. در یک چرخه ۲۵ ساله. درشت‌ترین اسکناس ترکیه از ۵ هزار لیر به یک میلیون لیر تبدیل شد. تعداد بیشمار صفرها در ارقام اقتصادی و مبادلات که گاه تا چند تریلیون لیر می‌رسید مشکلات فراوانی را در مسیر عملیات حسابداری و نگهداری حساب‌ها به وجود آورده بود. از آغاز سال ۲۰۰۵ اسکناس‌های جدید ترکیه با عنوان لیر جدید منتشر شدند. هر لیر جدید معادل یک میلیون لیر قدیم است و به این ترتیب ترکیه در یک مرحله شش صفر را از اسکناس حذف کرد. مهار تورم در ترکیه با نظارت و دستورالعمل‌های صندوق بین‌المللی پول انجام گرفت. این کشور به عنوان یک نمونه برگزیده در مهار تورم از سوی این نهاد بین‌المللی معرفی شد. ترکیه پیش از آنکه اقدام به حذف صفرها کند تورم را به طور کامل مهار کرد.

* زیمبابوه، یک شکست کامل: دولت زیمبابوه در سال ۲۰۰۳ زمانی که تورم این کشور یک هزار درصد بود اقدام به حذف سه صفر از اسکناس‌های این کشور کرد. با این وجود دولت عملاً هیچ‌گونه اقدامی درخصوص مهار تورم انجام نداده و صرفاً به وجه روانی حذف صفرها اتکا کرد. بدیهی آنکه این کارکرد به زودی از میان رفت و تورم تازنده سرانجام اقتصاد این کشور را ویران کرد و دلار زیمبابوه از هم پاشید. هم‌اکنون تورم این کشور آفریقایی از مرز ۱۱ میلیون درصد گذشته است و دولت برای تامین اسکناس مورد نیاز مردم ناگزیر از چاپ اسکناس‌های یکصد میلیارد دلاری شده است. این در شرایطی است که بانک مرکزی این کشور اعلام کرده دیگر کاغذ اسکناس کافی برای نشر پول در اختیار ندارد.

حذف ۴ صفر از پول ملی در دولت کلید خورد

گذار ۲۴ ماهه از «ریال» به «تومان»

فرصت امروز: طرح «حذف چهار صفر از پول ملی» که سال گذشته به پیشنهاد بانک مرکزی به هیأت دولت ارائه شده بود، در دستور کار دولت قرار گرفت. اگرچه حذف چهار صفر از پول ملی، موضوع تازه‌ای نیست و پیش از این بارها در دولت‌های قبل و در سال‌های ۱۳۷۲ و ۱۳۸۶ مطرح شده بود، اما هر بار بنا به دلایلی به ایستگاه اجرایی نرسید؛ حالا رئیس‌کل بانک مرکزی عزم خود را جزم کرده تا این بار پرونده «حذف چهار صفر از پول ملی» را به سرانجام برساند.

طرح دوباره و جدی حذف چهار صفر از پول ملی، زمانی کلید خورد که بانک مرکزی در دی ماه سال گذشته از اسکناس ۵۰ هزار تومانی جدید خود رونمایی کرد و در طراحی این اسکناس نکاتی وجود داشت که توجه برخی را به خود جلب کرد. نکته مهم نخست، استفاده از رنگ‌آمیزی متفاوت در ارقام چاپ‌شده روی اسکناس بود؛ به طوری که چهار صفر بعد از عدد ۵۰ با رنگ متفاوت و کمرنگ‌تر طراحی شده و در قسمت پایینی اسکناس نیز عدد ۵۰ به طور جداگانه درج شده بود.

۱۶ دی ماه بود که عبدالناصر همتی، رئیس‌کل بانک مرکزی در نشستی که به دعوت فراکسیون ولایی مجلس شورای اسلامی برگزار شد، سیاست‌های پولی و ارزی دولت را تشریح و اعلام کرد که لایحه حذف چهار صفر از پول ملی، روز گذشته از سوی بانک مرکزی تقدیم دولت شده است و امیدوارم هرچه سریع‌تر این مهم به نتیجه برسد، اما پس از این طرح این موضوع از سوی همتی، بار دیگر این موضوع مسکوت ماند و اینطور به نظر رسید که این بار نیز عزم جدی برای این اقدام وجود ندارد، حال آنکه همتی نیز این موضوع را نیازمند کار کارشناسی بسیار و زمان‌بر دانسته بود.

اما آنطور که دیروز پایگاه اطلاع‌رسانی هیأت دولت خبر داده، حذف چهار صفر از پول ملی در کمیسیون اقتصاد هیأت دولت بررسی خواهد شد. پایگاه پایگاه اطلاع‌رسانی دولت اعلام کرده که با پیشنهاد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، طرح اصلاح نظام پولی کشور در قالب حذف چهار صفر از واحد پولی کنونی و تعریف واحد پولی جدید و بازنگری در اقطاع اسکناس و مسکوک در دستور کار دولت قرار گرفته است.

جزییات حذف چهار صفر از پول ملی

براساس این طرح، واحد پولی ملی جدید تحت عنوان «تومان» تعریف می‌شود که هر «تومان» معادل ۱۰,۰۰۰ ریال فعلی و ۱۰۰ «ریال جدید» خواهد بود. با اجرای طرح حذف چهار صفر از پول ملی ضمن تسهیل و بازیابی نقش ابزارهای پرداخت نقد در تبادلات پولی داخلی و کاهش هزینه‌های چاپ و نشر اسکناس و مسکوک، کارآمدی نظام پولی جدید طی سال‌های آتی استمرار یافته و نرخ برابری واحد پول ملی با ارزهای جهانروا در کوتاه‌مدت آثار روانی مثبتی به همراه خواهد داشت.

وجود تورم مزمن و کاهش قدرت خرید واحد پول ملی مشکلاتی از قبیل افزایش قابل توجه حجم اسکناس در گردش، استفاده از ارقام بزرگ در مبادلات ساده روزمره و مسائل محاسباتی ناشی از آن، خارج شدن مسکوکات از چرخه مبادلات اقتصادی، افت حیثیت ظاهری پول ملی در مقایسه با سایر اسعار بین‌المللی، عدم کاربرد اضعاف پول ملی (دینار) و نیز عدم استفاده از نام واحد پول رسمی (ریال) و جایگزینی آن با واژه غیررسمی «تومان» را به دنبال داشته است. علاوه بر این، بالا بودن استهلاک اسکناس به دلیل نگهداری آن در حجم بالا، هزینه بالای چاپ و امحای اسکناس و همچنین استهلاک بالای دستگاه‌های خودپرداز و پول‌شمار از دیگر پیامدهای منفی کاهش ارزش واحد پول ملی به حساب می‌آید.

با توجه به تحولات اقتصادی پیش‌آمده طی دهه‌های اخیر، ضرورت اصلاح نظام پولی کشور و بازآرایی جایگاه اسکناس و مسکوک در مبادلات نقدی آحاد جامعه به‌شدت احساس می‌شود.

شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی (۱۰۰=۱۳۹۵) از ۰.۰۵۶ در سال ۱۳۵۰ به ۱۵۳.۶ در آبان سال ۱۳۹۷ (۲۷۴۳ برابر) رسیده است و این در حالی است که بزرگ‌ترین قطع اسکناس با احتساب ایران‌چک بانک مرکزی در این مدت متناسب با نرخ تورم تعدیل نشده و تنها ۵۰ برابر افزایش یافته است که در مجموع کاهش کارایی پول ملی در تسویه مبادلات جاری فعالان اقتصادی کشور را به همراه داشته است.

از سوی بانک مرکزی طول «دوره گذار» از «ریال» به «تومان» ۲۴ ماه پیشنهاد شده است و در این مدت اسکناس‌ها و سکه‌های قدیمی جمع‌آوری و جایگزین می‌شود. از تاریخ رواج قانونی «تومان» در کلیه قوانین خاص و عام، «تومان» جایگزین «ریال» به عنوان واحد رسمی پول جمهوری اسلامی ایران خواهد شد،

«تومان» برمبنای نرخ برابری جایگزین می‌شود و مبالغ مندرج در کلیه تعهدات و اسناد و دفاتر و قراردادها از تاریخ رواج قانونی «تومانن باید به این پول تقویم و ثبت و مطالبه شود و هرجا که در تعهدات و اسناد و دفاتر تجاری و قراردادها تا قبل از تاریخ رواج «تومان» از واحد «ریال» استفاده شده است، تقویم این مبالغ براساس نرخ برابری به تومان الزامی خواهد بود.

چگونگی عملیات حسابداری، مالی، مالیاتی، محاسباتی، آماری، تهیه و تنظیم صورت‌های مالی، داده‌های تاریخی، ثبت اطلاعات، اصلاح دفاتر و حساب‌ها و گرد کردن اعداد، در دستگاه‌های اجرایی و همچنین توسط اشخاص حقیقی و حقوقی که طبق مقررات قانونی مربوط مکلف به نگهداری دفاتر تجاری است، در فرآیند تغییر واحد پول قانونی کشور، بر طبق آیین‌نامه‌ای خواهد بود که طرف مدت شش ماه از تاریخ تصویب این قانون مشترکان «توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران» تهیه و به تصویب هیات وزیران می‌رسد.

تجربه‌های اصلاح نظام پولی در جهان

از سال ۱۹۲۳ تاکنون بیش از ۵۰ کشور اقدام به حذف صفر از پول‌های ملی خود کرده‌اند که این طرح در برخی کشورها اهم از توسعه‌یافته یا در حال توسعه و نوظهور اجرا شده است. تا ابتدای دهه ۱۹۴۰، صفرزدایی از پول ملی تنها در منطقه اروپا اجرا شد و از ابتدای دهه ۱۹۷۰ تا ابتدای دهه ۱۹۹۰، کشورهای آمریکای لاتین از نظر دفعات و تعداد حذف صفر، پیش‌رو بودند، اما در دهه ۱۹۹۰ این سیاست در سایر مناطق جهان نیز اجرا شد که به لحاظ دفعات اجرا جهاش قابل توجهی نسبت به دوره‌های قبل داشته است.

در آخرین نمونه حذف صفر در دهه ۲۰۰۰ زیمبابوه با رکورد حذف ۱۰ و ۱۲ صفر از پول ملی به ترتیب در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ یکی از مهم‌ترین نمونه‌های حذف صفر را به نام خود ثبت کرده است. بلاروس نیز با حذف چهار صفر از پول ملی در جولای ۲۰۱۶ به عنوان جدیدترین نمونه حذف صفر از پول ملی شناخته می‌شود.

حذف صفر بار دیگر جدی شد

واحد پولی چه زمانی تومان می‌شود؟

چندی پیش بود که رئیس‌کل بانک مرکزی از حذف چهار صفر از پول ملی صحبت کرد؛ موضوعی که از نظر کارشناسان کاری بیهوده و تنها نمایش برای وضعیت فعلی اقتصاد محسوب می‌شود. در حالی که آن زمان به نظر نمی‌آمد این پیشنهاد به این زودی‌ها عملی شود، اما حالا با پیشنهاد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، طرح اصلاح نظام پولی کشور در قالب حذف چهار صفر از واحد پولی کنونی و تعریف واحد پولی جدید و بازنگری در اقطاع اسکناس و مسکوک در دستور کار دولت قرار گرفته است.

به گفته پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، این طرح به کمیسیون اقتصادی دولت ارجاع شده است و در صورت تصویب طرح اصلاح نظام پولی کشور، واحد پولی ایران و شکل اسکناس‌ها تغییر خواهد کرد .

براساس این طرح که در حال بررسی در کمیسیون اقتصاد هیات دولت است، واحد پولی ملی جدید تحت عنوان «تومان» تعریف می‌شود که هر «تومان» معادل ۱۰ هزار (۱۰۰۰۰) ریال فعلی و یکصد (۱۰۰) «ریال جدید» خواهد بود. از سوی بانک مرکزی طول «دوره گذار» از «ریال» به «تومان» ۲۴ ماه پیشنهاد شده است و در این مدت اسکناس‌ها و سکه‌های قدیمی جمع‌آوری و جایگزین می‌شود. خبرگزاری «فارس» نیز در توضیح این خبر نوشته است: از تاریخ رواج قانونی «تومان» در کلیه قوانین خاص و عام، «تومان» جایگزین «ریال» به عنوان واحد رسمی پول جمهوری اسلامی ایران خواهد شد، «تومان» برمبنای نرخ برابری جایگزین می‌شود. همچنین مبالغ مندرج در کلیه تعهدات و اسناد و دفاتر و قراردادها از تاریخ رواج قانونی «تومان» باید به این پول تقویم و ثبت و مطالبه شود و هرجا که در تعهدات و اسناد و دفاتر تجاری و قراردادها تا قبل از تاریخ رواج «تومان» از واحد «ریال» استفاده شده است، تقویم این مبالغ براساس نرخ برابری به تومان الزامی خواهد بود.

چگونگی عملیات حسابداری، مالی، مالیاتی، محاسباتی، آماری، تهیه و تنظیم صورت‌های مالی، داده‌های تاریخی، ثبت اطلاعات، اصلاح دفاتر و حساب‌ها و گرد کردن اعداد، در دستگاه‌های اجرایی و همچنین توسط اشخاص حقیقی و حقوقی که طبق مقررات قانونی مربوط مکلف به نگهداری دفاتر تجاری است، در فرآیند تغییر واحد پول قانونی کشور، بر طبق آیین‌نامه‌ای خواهد بود که ظرف مدت شش ماه از تاریخ تصویب این قانون مشترکان «توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران» تهیه و به تصویب هیات وزیران می‌رسد.

حذف صفر در بوته نقد اقتصاددانان

اما اقتصاددانان درباره حذف صفر از پول ملی چه نظری دارند؟ در همین زمینه، احمد حاتمی‌یزد معتقد است: حذف صفر از پول ملی تاثیری در فاکتورهای اصلی اقتصاد ندارد. یعنی اگر ۱۰ هزار ریال، در عمل یک تومان شود نه اشتغال بیشتر شود و نه سود بانکی، نه تورم و نه رشد اقتصادی در حد مطلوب قرار می‌گیرد. درواقع پارامترهای اصلی اقتصاد اصلاً به تعداد صفرهای پول ملی مربوط نیستند. از طرفی هم وضعیت اقتصادی کشور بی‌ثبات است. تحریم‌های آمریکا علیه ایران اعمال شده است. تورم رو به افزایش است و برای رشد نقدینگی هم فکری نشده است، بنابراین درواقع حتی با در نظر گرفتن مطلوب بودن حذف صفر از واحد پول ملی در زمان درستی از آن صحبت نشده است.

این اقتصاددان اعتقاد دارد: این اقدام تنها اقدامی ویترینی است تا مسائل حاد دیگری که در دستور بانک مرکزی است نادیده گرفته شود، اما بانک مرکزی باید به دنبال پیدا کردن راه‌هایی برای روابط بانکی بین‌المللی باشد. در حال حاضر روابط بانکی ایران با کشورهای خارجی بسیار مسئله‌ساز است و شاید در آینده حتی نان و گوشت مردم را تحت تأثیر قرار دهد.FATF را کاملاً اجرا نکرده‌ایم و تا زمانی که آن را انجام ندهیم، در سیستم بین‌المللی روابط بانکی کاری از پیش نخواهیم برد. به‌این‌ترتیب بهتر است به‌جای صرف زمان در تدوین بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های هزینه‌بر و بی‌تأثیر، اقدامات مؤثر برای بهبود شرایط انجام شود.

به گفته حاتمی‌یزد، تمام اسکناس‌های کشور از هزار تومان و حتی کمتر تا ۱۰ هزارتومانی و بیشتر باید تغییر کند. تغییر تمام این اسکناس‌ها هزینه دارد و در مقابل هیچ سودی هم برای اقتصاد کشور ندارد. با این حال تنها توجیهی که برای حذف صفر از واحد پول ملی گفته می‌شود، این است رقم ترازنامه شرکت‌ها و بانک‌ها و گزارش‌های مالی و ادارات آمار کوچک می‌شود، اما حذف صفر اقدامی است که باید زمانی انجام شود که ثبات اقتصادی به کشور برگشته باشد. تا زمانی که ثبات اقتصادی نداشته باشیم، نمی‌توانیم چنین اقدام لوکسی انجام دهیم.

البته حذف صفر از واحد پول ملی اقدامی است که بعضی کشورهای جهان به آن پرداخته‌اند، اما آنها زمانی چنین اقدامی را انجام دادند که اقتصادشان ثبات داشت و تورم‌شان رو به کاهش و پایدار بوده است. رشد اقتصادی در این کشورها به حد قابل‌قبول و پایدار درآمده بود و حذف صفر عملاً می‌توانست وجه بین‌المللی اقتصاد آن را بهتر نشان دهد، اما چنین فاکتورهایی در وضعیت کنونی اقتصاد ایران مشاهده نمی‌شود. حاتمی‌یزد در ایان سخنانش تاکید کرد: اگر در شرایط فعلی که اقتصاد ثبات ندارد، صفرهای پول ملی حذف شود، بر اثر تورم دوباره همین صفرها برمی‌گردد. اگر بدون برنامه‌ریزی چنین اقدامی انجام شود، تنها هزینه‌های اضافی روی دست اقتصاد می‌گذارد. به‌طور مثال می‌توان به نمونه زیمبابوه اشاره کرد که تابه‌حال اگر نگوییم ۱۰ بار، حداقل چندین بار چنین اقدامی انجام داده است، اما دوباره به دلیل عدم ثبات در اقتصادی صفرها دوباره برگشته‌اند. ترکیه هم چند سال گذشته حذف صفر از پول ملی‌اش را انجام داد، اما زمانی این کار را کرد که ثبات داشت.

وزیر صنعت از موافقت بانک مرکزی با واردات کالا به جای انتقال ارز خبر داد

گمانه‌زنی درباره حذف سود مرکب در نظام بانکی

فرصت امروز: با تعامل صورت‌گرفته با بانک مرکزی و گمرک، رویه واردات در مقابل صادرات برای مواد اولیه و واسطه‌ای بخش تولید به جای انتقال ارز به داخل کشور عملیاتی شد.

وزیر صنعت در جلسه کنترل پروژه‌های برنامه‌های سال ۹۸ با بیان این مطلب گفت: با پیگیری انجام‌شده بانک مرکزی موافقت کرده است که صنعتگران در سال ۹۸ به هر میزان صادرات داشته باشند و در چارچوب دستورالعمل بازگشت ارز حاصل از صادرات به کشور، به جای انتقال ارز به کشور می‌توانند مواد اولیه و واسطه‌ای بخش تولید وارد کنند.

رضا رحمانی با بیان اینکه سیستم وزارتخانه باید به‌گونه‌ای باشد که نه فقط معاونین که بدنه وزارتخانه برای توسعه صادرات و تولید فعالیت کند، گفت: با ۱۵ کشور همسایه هستیم که برای توسعه صادرات به این کشورها باید برنامه و عزم جدی داشته باشیم و اولویت هم برای صادرات باید به این کشورها باشد.

او با بیان اینکه ۱۲ میلیارد دلار به عراق صادرات داریم، افزود: صادرات ایران به روسیه تنها ۳۰۰ میلیون دلار است که این رقم به هیچ‌وجه پذیرفتنی نیست و باید راهکارهای افزایش صادرات به این کشورها را استخراج و در یک بازه زمانی مشخص به کار ببریم.

ظرفیت استان‌های مرزی برای افزایش صادرات

وزیر صنعت با اشاره به ظرفیت استان‌های مرزی برای توسعه صادرات گفت: ضرورت دارد که استان‌های همجوار با کشورهای همسایه را فعال کنیم، چنانکه استان‌هایی همچون آذربایجان شرقی و غربی ارتباط بیشتری با تجار ترکیه و آذربایجان، سیستان و بلوچستان با پاکستان و خراسان با آسیای میانه و افغانستان دارند.

به گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت، رحمانی با تاکید بر نگاه ویژه به بازارهای هند و چین و آفریقا، گفت: کشورهای همسایه برای صادرات را باید به صورت یک پکیج دید، به طور مثال از مسیر بازار عراق به بازار سوریه و لبنان و عمان، بازار یمن، عربستان و شمال آفریقا و از طریق ترکیه به بازار اتحادیه اروپا دست پیدا کنیم.

رحمانی همچنین ارمنستان را به دلیل ارتباطات تجار این کشور با دیگر کشورها، از ظرفیت‌های بالقوه برای دستیابی به بازارهای کشورهایی همچون فرانسه، کانادا و . . . خواند و گفت: در همه کشورهای همسایه باید رایزن‌های اقتصادی فعال شوند و در آخر سال نتیجه فعالیت آنها را بررسی و متناسب با عملکردی که داشتند، تصمیم‌گیری کنیم.

او با اشاره به ۲۲ میلیارد دلار صادرات ایران به کشورهای همسایه که تنها ۲درصد از واردات این کشورها است، گفت: هدف‌گذاری ما افزایش دو برابری این رقم است که دست‌یافتنی است، اما نیاز به کار مطالعاتی و اعمال برخی سیاست‌های تجاری دارد.

به اعتقاد وزیر صنعت، معدن و تجارت، واردات کالاهای مورد نیاز کشور باید از کشورهایی باشد که به آنها صادرات داریم.

رحمانی با تاکید بر استفاده از ظرفیت بازارچه‌های مرزی، بر ضرورت آموزش تخصصی تجار و ایجاد شبکه‌های مویرگی در بازارهای هدف تاکید کرد.

او با بیان اینکه صادرات کالا نباید به هر بهایی باشد، گفت: کیفیت کالاهای صادراتی برای حفظ برند ایرانی اهمیت زیادی دارد، همچنین برنامه‌ریزی باید برای صادرات کالاهایی باشد که مازاد نیاز بازار داخل کشور است.

حذف سود مرکب به نفع تولید است

وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین گفت: حذف سود مرکب به نفع تولید کشور و بانک‌ها است.

رحمانی عصر دوشنبه بعد از دیدار با رئیس مجلس شورای اسلامی که به همراه وزرای اقتصادی برگزار شد با بیان اینکه حمایت مجلس با راهکارهای تقنینی، پشتوانه تحقق رونق تولید است، گفت: محور این نشست پیرامون رونق تولید بود که در این زمینه گزارشی ارائه شد و هر یک از وزرا برای سهولت کسب و کار و رونق تولید و صادرات پیشنهاداتی را مطرح کردند و نسبت به عملیاتی کردن آن تعهداتی را پذیرفتند. همچنین نحوه گسترش فعالیت صادراتی در کشور به ویژه صادرات به کشورهای همسایه مورد بررسی قرار گرفت.

وی با تاکید بر اینکه مقرر شد مجموعه نظرات وزرا، کمیسیون‌ها و مرکز پژوهش‌ها تا پایان اردیبهشت ماه طی چند جلسه در کمیسیون‌های تخصصی مورد بررسی قرار گیرد، تاکید کرد: همچنین مقرر شد که وزارتخانه‌ها و کمیسیون‌های مرتبط به یک چارچوبی در هر بخش دست پیدا کنند که این اقدامات باید در سال جاری اجرایی شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه یکی از موارد مورد تاکید مقام معظم رهبری، تسهیل فضای کسب و کار در شرایط کنونی است، اظهار کرد: این موضوع جزو موضوعات محوری این نشست بود با این مضمون که ممکن است برخی مقررات برای تسهیل این فضا تغییر یافته و یا منسوخ شود که در این جلسه مقرر شد وزرا قوانینی که باید تغییر یابد را اعلام کنند و آیین‌نامه‌ها، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌هایی که مانع سرمایه‌گذاری سریع در کشور است، باید از طریق کمیته‌ای که در وزارت اقتصاد تشکیل شده تا پایان اردیبهشت ماه اعلام شود تا شفاف شود که چه اقداماتی در حوزه اجرایی صورت می‌گیرد، چرا که برخی مقررات ذیل قانون باید برای رونق تولید تغییر یابد.

رحمانی افزود: همچنین مقرر شد کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی و نظارت بر اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی از اجرای قانون تسهیل فضای کسب و کار گزارش ارزیابی به مجلس ارائه دهد و در این راستا مجلس جلسات دیگری برای بررسی راه‌حل‌های بهینه رونق تولید برگزار کند تا اقدامات عملی در این زمینه صورت گیرد.

وی با تاکید بر اینکه تکمیل قانون حذف سود مرکب یکی از خواست‌های این نشست بود افزود: در این جلسه مطرح شد که حذف سود مرکب به نفع تولید کشور و بانک‌ها است، چراکه بانک‌ها معوقات فراوانی دارند که اگر پرداخت این معوقات تسهیل شود، سرمایه در گردش بانک‌ها افزایش یافته و باری که بر دوش تولیدکنندگان بوده کاهش می‌یابد، بنابراین مقرر شد تا ظرف چند روز آینده نظر تخصصی خود را درباره حذف سود مرکب ارائه کنیم و اگر این نظر به اصلاحی نیاز داشته باشد، مجلس اصلاحات را انجام داده و نظر دولت را مبنای عمل قرار دهد تا بین مجلس و دولت توافقی ایجاد شود.

همچنین در این نشست تصمیم‌گیری شد در صورت نیاز از ظرفیت تصمیمات جلسات سران قوا نیز استفاده شود تا رونق تولید امسال به معنای واقعی عملیاتی شود.

کاهش نرخ رشد اقتصادی از کاهش فعالیت‌های اقتصادی می‌آید

اقتصاد ایران در تنگنای رشد منفی

کاهش نرخ رشد اقتصادی به منفی ۳.۸درصد و رشد صنعتی به منفی ۷.۹درصد در حالی اتفاق می‌افتد که به گفته یک اقتصاددان، منفی شدن رشد اقتصادی به معنای کاهش مبادلات در اقتصاد است.

اواسط همین هفته بود که مرکز آمار ایران از سقوط نرخ رشد اقتصادی از ۳.۷درصد در سال ۱۳۹۶ به منفی ۳.۸درصد در ۹ ماهه سال ۱۳۹۷ خبر داد. به گفته مرکز آمار، رشد اقتصادی ایران به منفی ۳.۸درصد با احتساب نفت و منفی ۱.۹درصد بدون نفت رسیده است. همچنین سایر اطلاعات این نهاد آماری نشان می‌دهد که در ۹ ماهه سال ۱۳۹۷ رشد اقتصادی در گروه کشاورزی منفی ۱.۲، صنعت منفی ۷.۹ و گروه خدمات ۰۶درصد بوده است.

در همین زمینه، قدرت‌اله امام‌وردی ، عضو هیات علمی دانشگاه آزاد تهران در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کاهش ۶درصدی رشد اقتصادی در ۹ ماهه سال گذشته نسبت به سال ۱۳۹۶ اضافه کرد: این کاهش نرخ رشد اقتصادی به واسطه کاهش فعالیت‌های اقتصادی اتفاق می‌افتد که قسمت عمده آن به کاهش درآمدهای نفتی و فعالیت‌های صنعتی مرتبط است؛ در مجموع این شرایط باعث کاهش حجم مبادلات در اقتصاد خواهد شد.

این اقتصاددان با بیان اینکه کاهش فعالیت‌های عمرانی و تحریم‌ها به طور غیرمستقیم روی کاهش نرخ رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارد، ادامه داد: بانک جهانی برای سال ۲۰۱۹ پیش‌بینی رشد اقتصادی منفی ۶درصدی در ایران را داشته است. این نهاد البته برای سال ۲۰۲۰ پیش‌بینی کرده که رشد اقتصادی ایران حدود ۰۶درصد باشد که این به علت در نظر گرفتن معادلات سیاسی و انتخابات آمریکا در این سال است.

سیل روی اقتصاد تأثیر خواهد گذاشت

او به تأثیرگذاری سیلاب اخیر بر اقتصاد در سال ۱۳۹۷ هم اشاره کرد و گفت: بخش عمده‌ای از بار جبران خسارات سیل بر دوش بودجه‌های عمرانی خواهد بود که این مساله می‌تواند باعث کاهش بیشتر حجم بودجه سال جدید شود.

امام‌وردی همچنین در توصیف دورنمای اقتصاد در سال جاری به احتمال افزایش تورم اشاره و اظهار کرد: در سال جدید احتمالاً تحریم‌ها ادامه پیدا می‌کند و علاوه بر آن برخی معافیت‌های نفتی هم برداشته می‌شود. از سوی دیگر به دلیل کوچک شدن سفره مردم تقاضا برای مصرف هم پایین می‌آید و این شرایط باعث کاهش حجم مبادلات و ضعف کسب‌وکارها خواهد شد.

پیش از این و در زمانی که بانک مرکزی هم اجازه اعلام شاخص‌های اقتصادی را داشت، این نهاد در سال ۱۳۹۶ از رشد ۵.۱درصدی در بخش صنعت و رشد اقتصادی ۳.۷درصدی در اقتصاد ایران خبر داده بود.

نیاز اقتصاد ایران به نهاد تصمیم‌گیر کارا

همچنین به اعتقاد پویا جبل عاملی، سال ۱۳۹۸ حتی اگر سیاست‌گذاری معقولی را به خود ببیند، یکی از سخت‌ترین سال‌ها در دهه‌های اخیر خواهد بود و در این وضعیت نیاز به نهادی تصمیم‌گیر کارا بیش از گذشته احساس می‌شود، چرا که بوروکراسی دولت به جایی رسیده است که تصمیم‌ها عملیاتی نمی‌شود.

این اقتصاددان معتقد است: بوروکراسی دولت به جایی رسیده است که تصمیم‌ها عملیاتی نمی‌شود و نوعی بی‌سرانجامی بر پیشنهادهایی که گره‌گشای وضعیت فعلی است، در بدنه دولت وجود دارد. در این شرایط کشور نیازمند یک نهاد تصمیم‌گیر کاراست.

او در گفت‌وگو با اتاق ایران با بیان اینکه آنچه از سال ۹۷ شاهد بودیم، تصمیم‌گیری‌های غیرکارشناسی در بدنه دولت بود که منجر به شکل‌گیری وضعیت فعلی شده است، گفت: البته دستاوردهای برجام که تا قبل از سال ۹۷، باعث مثبت شدن رشد اقتصادی کشور شده بود نیز از دست رفت که البته این دستاورد بیش از آنکه تابع رویکرد اقتصادی دولت باشد، تابع سیاست خارجی همان زمان بود.

جبل عاملی تاکید کرد: در عرصه داخلی شاهد اشتباهات بسیاری بودیم که سیاست ارزی برمبنای نرخ ۴۲۰۰ تومان یکی از مهم‌ترین آنها بود. سیاستی که خود فسادبرانگیز است و نتوانست جلوی تورم را بگیرد.

به اعتقاد این اقتصاددان، آنچه امروز با نگاهی به وضعیت اقتصادی و سرمایه‌گذاری در کشور مشخص است، این است که کشور نیازمند اصلاحات اساسی است.

او در همین زمینه خاطرنشان کرد: هدف‌های اقتصادی به شدت تنزل پیدا کرده است. به طوری‌که در حال حاضر تامین کالاهای اساسی به یک دغدغه اساسی در دولت تبدیل شده است؛ وضعیت سرمایه‌گذاری در کشور به گونه‌ای است که حتی استهلاک را هم پوشش نمی‌دهد؛ از طرفی تحریم‌ها منجر به بروز مشکلات متعددی در کشور شده است و در این وضعیت اقتصاد ما که از اقتصاد جهانی منفک شده است، نمی‌تواند رشد اقتصادی مثبت را تجربه کند.

به گفته جبل عاملی، در این وضعیت نیاز به نهادی تصمیم‌گیر کارا بیش از گذشته احساس می‌شود، چرا که بوروکراسی دولت به جایی رسیده است که تصمیم‌ها عملیاتی نمی‌شود و نوعی بی‌سرانجامی در بدنه دولت در رابطه با پیشنهادهایی که گره‌گشای وضعیت فعلی است، وجود دارد.

دولت فکری اساسی برای کسری بودجه کند

پویا جبل عاملی ضمن اشاره به کسری بودجه که پیش از این پایگاه خبری اتاق ایران طی پرونده‌ای به بررسی ابعاد آن پرداخته و تاکید کرد: دولت باید فکری اساسی برای کسری بودجه داشته باشد. در حال حاضر کشور هزینه زیادی را بابت کسری بودجه می‌پردازد که این رقم با توجه به شرایط فعلی که درآمدهای ارزی دولت به شدت پایین آمده است، باید کنترل شود.

وی در همین راستا پیشنهاد داد: بدیهی است که وقتی درآمد کم است، به همان نسبت هم باید از هزینه‌ها کاسته شود. در همین زمینه باید هزینه‌های جاری که نهادهای مختلف به اشکال مختلف از بودجه دریافت می‌کنند، قطع شود.

اتمام پروژه‌های عمرانی نیمه‌تمام از دیگر مواردی بود که جبل عاملی تصمیم‌گیری درباره آنها را ضروری دانست و تاکید کرد: باید سقفی برای پروژه‌های عمرانی در نظر گرفته شود در غیر این صورت رشد اقتصادی کشور در بلندمدت دچار مشکل خواهد شد.

یادداشت

مسیر سخت اشتغال‌زایی زیر سایه رکود

وحید شقاقی شهری
اقتصاددان

بحث رکود در سال ۹۸ بسیار بارز خواهد بود و این مسئله بازار کار را با چالش جدی مواجه خواهد کرد، چراکه دولت در سال ۹۷ عملاً هیچ اصلاح ساختاری برای مقابله با این رکود انجام نداده و به‌جای پرداختن به مشکلات تولید، در بند مباحثی مانند نرخ تورم ماند. این در حالی است که بارها هشدار داده شد که تولید و اشتغال به‌واسطه تحولات اخیر اقتصادی، دورنمای نامساعدی دارند و باید برای گذر دادن آنها از بحران برنامه‌ریزی کرد؛ چراکه اثرگذاری تحولات اخیر اقتصادی بر بنگاه‌های اقتصادی با یک وقفه زمانی آغاز می‌شود و درنتیجه آن کاهش فعالیت بنگاه‌ها، خروج آنها از بازار و به‌تبع آن توقف جذب یا حتی تعدیل نیروی کار رقم خواهد خورد. بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال ۹۸ به‌واسطه افت قدرت خرید مردم، حداقل یکم سوم فروش واحدهای تولیدی کاهش می‌یابد. وقتی میزان فروش کم می‌شود یکی از مهم‌ترین علائم رکود اقتصادی ظهور می‌کند که از تبعات آن، توقف جذب نیروی کار جدید در بنگاه‌های اقتصادی و تعدیل نیرو خواهد بود.

از طرف دیگر، هزینه تولید افزایش پیدا کرده است و تأمین واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات موردنیاز این بخش به‌سختی انجام می‌شود، به‌خصوص که با جهش نرخ ارز، قدرت خرید سرمایه در گردش بنگاه‌های اقتصادی نیز به حدود یک‌سوم رسیده است و آنها قادر نیستند مقیاس قبلی فعالیت‌های خود را حفظ کنند. به این وضعیت، کاهش سرمایه‌گذاری به دلیل پیش‌بینی پذیر نبودن اقتصاد را نیز باید اضافه کرد که در گام نخست، مانع انباشت سرمایه و شکل‌گیری ظرفیت‌های جدید برای تولید و جذب نیروی کار خواهد شد. به همین دلیل، وضعیت اشتغال در سال ۹۸ دورنمای مساعدی ندارد. نکته قابل‌تأمل اینجاست که برآورد می‌شود امسال نیز به سنت سال‌های قبل حدود یک‌میلیون نفر متقاضی جدید وارد بازار کار شوند که بخش بزرگی از آنها را فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و آموزش عالی هستند که درخواست شغلی آنها تناسب چندانی با ظرفیت بازار ندارد. در این شرایط، جدای از اینکه برای حفظ نرخ بیکاری ۱۲درصدی فعلی باید برای جلوگیری از ریزش نیروی کار موجود برنامه‌های حمایتی یا اشتغال‌زایی داشت، باید حدود یک‌میلیون شغل جدید نیز برای تازه‌واردهای بازار ایجاد شود که تحقق آن به نظر بعید می‌رسد.

توجه به این نکته ضروری است که طبق گزارش مرکز آمار ایران از رشد اقتصادی ۹ ماهه ۹۷، رشد بخش صنعت به منفی ۷,۹درصد و رشد بخش کشاورزی به منفی ۲,۱ رسیده و رشد بخش خدمات نیز به‌عنوان بزرگ‌ترین بخش بازار کار کشور نیز فقط مثبت ۰,۶درصد بوده است و این یعنی دورنمای توسعه فعالیت‌های اقتصادی و ایجاد اشتغال جدید چنگی به دل نمی‌زند.

اقتصاد ایران توانایی عبور از شرایط تحریمی را دارد

کدام بازار مستعد بیشترین رشد در سال ۹۸ است؟

شاخص بورس اوراق بهادار تهران در سومین روز این هفته با عبور از مرز ۲۰۰ هزار واحد، رکورد جدیدی را ثبت کرد. این درحالی است که بازارهای موازی بورس اوراق بهادار در رکودی سخت و سنگین و نفسگیر به سر می‌برند، اما بورس تهران از ابتدای امسال تاکنون پیشتازی‌اش را به رخ کشیده است. به گزارش خبرآنلاین، رشد ۱۰درصدی بازار سرمایه از ابتدای امسال تاکنون نشان می‌دهد وضعیت در حال تغییر است و بازاری که سال گذشته از دیگر بازارها نظیر طلا و سکه و مسکن و خودرو عقب مانده بود، حالا دست به اصلاح قیمت زده است. در همین راستا، حمید میرمعینی، تحلیلگر بازار سرمایه معتقد است: وضعیت بورس اوراق بهادار نشان می‌دهد ظرفیت‌های اقتصادی ایران در سال جاری می‌تواند برای عبور از شرایط سخت تحریمی به کار گرفته شود. او با تاکید بر اینکه عقب‌ماندگی بورس نسبت به سایر بازارها در سال گذشته، این نشانه را در خود داشت که رشد واقعی امسال از سر گرفته شود، ادامه داد: هرچند به دلیل مشکلات ناشی از تحریم‌ها، اقتصاد ایران با وضعیتی غیرعادی روبه‌روست، اما بررسی وضعیت نشان می‌دهد امکان رشد بورس فراهم است و کالاهایی که مواد اولیه آنها در داخل تولید می‌شود و یا بازارهای داخلی دارند، امسال در وضعیت مناسبی به سر خواهند برد.

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان مرکزی
(سهامی خاص)

آگهی فراخوان مناقصه یک مرحله ای نوبت دوم (۰۹-۹۸)
کد پایگاه ملی: ۳۱۹۷۶۲۴ شماره: ۲۵۵-۱۳۹۸

۱-موضوع مناقصه: تامین نیروهای نگهبان شرکت گاز استان مرکزی به تعداد ۳۵ نفردر سال ۱۳۹۸
۲- مناقصه گزار: شرکت گاز استان مرکزی
۳- میزان و نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: برابر مصوبه هیئت دولت به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ و به مبلغ تقریبی ۱,۴۶۷,۰۰۰,۰۰۰ریال می باشد.(مبلغ دقیق تضمین در زمان توزیع اسناد اعلام خواهد شد)
۴-پیمان فاقد پیش پرداخت می باشد.
۵- محل و مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی و گشایش پیشنهادها:
- محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی : ارزیابی کیفی این مناقصه از نوع ساده می باشد و ارائه رزومه شرکت بدون سوء پیشینه بعلاوه گواهینامه صلاحیت از وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی ، تائیدیه صلاحیت از حراست وزارت نفت ،کد اقتصادی ، صورتهای مالی حسابرسی شده و کد کاربری پایگاه ملی مناقصات جهت شرکت در مناقصه کافی می باشد.
- مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی به مناقصه گزار: لغایت ساعت ۱۴ مورخ ۹۸/۰۲/۲۵ به آدرس اراک، خیابان امام خمینی(ره)، ساختمان مرکزی شرکت گاز استان مرکزی (ستاد)، طبقه دوم، اطاق ۲۱۵ ، واحد امور پیمانها
- زمان ارسال مدارک مناقصه: پس از مرحله ارزیابی کیفی ، دعوتنامه و اسناد مناقصه جهت مناقصه گرانی که حائز حداقل امتیاز ارزیابی کیفی شده اند ارسال میگردد
- هزینه خرید اسناد مناقصه جهت مناقصه گرانی که حائز حداقل امتیاز ارزیابی کیفی گردند ۳۲۷,۰۰۰ ریال می باشد که می بایست به حساب شبا شماره IR ۰۸۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۱۰۱۹۴۲۱۶۰۴۷۰ بنام شرکت گاز استان مرکزی واریز گردد.
- زمان گشایش پاکات مالی مناقصه :در اسناد مناقصه ذکر خواهد شد.
۶- مبلغ برآوردی و پیشنهادی دستگاه مناقصه گزار: به مبلغ تقریبی ۲۹,۳۲۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال می باشد. (مبلغ دقیق برآورد در زمان توزیع اسناد مناقصه اعلام خواهد شد).
مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت پایگاه اطلاع رسانی WWW.shana.ir هم مراجعه و یا با شماره تلفنهای ۴-۳۲۴۱۲۰۸۱ -۰۸۶ امور قراردادهای شرکت گاز استان مرکزی تماس حاصل فرمایند.
تلفکس: ۳۲۷۷۶۶۶۰-۰۸۶

روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی
۱۰۲

بیمه‌نامه

مبلغ حق بیمه‌های دریافتی سال ۹۷ نشان می‌دهد

رشد ۴۲درصدی حق بیمه صادره بیمه پاسارگاد

بررسی مبلغ حق بیمه‌های دریافتی شرکت‌های بیمه در سال ۱۳۹۷ نشان می‌دهد که حق بیمه‌ها نسبت به سال ۱۳۹۶ رشد قابل توجهی داشته است؛ به طوری که مبلغ حق بیمه دریافتی سال ۱۳۹۷ در شرکت بیمه پاسارگاد نسبت به سال قبل آن، رشد ۴۲درصدی را نشان می‌دهد.

به گزارش بورس نیوز، شرکت بیمه پاسارگاد که اواخر سال گذشته، افزایش سرمایه ۳۳درصدی از محل سود انباشته و اندوخته را به ثبت رسانده، در ۹ ماهه منتهی به پایان آذرماه ۱۳۹۷، بیش از ۲۳۰ میلیارد تومان سود خالص محقق کرده که نسبت به مدت مشابه سال قبل پرش ۳۳۰درصدی داشته است. همچنین در گزارش ۱۲ ماهه، خبر از شناسایی درآمد ۲۳۰۰ میلیارد تومانی در برابر خسارت ۷۴۸ میلیارد تومانی و تراز مثبت ۲۰۷درصدی داده است.

با توجه به شیب صعودی قیمت املاک و خودرو و تجهیزات و...، به نظر می‌رسد روند افزایشی نرخ حق بیمه شرکت‌ها ادامه خواهد داشت.

در همین زمینه، معصوم ضمیری، مدیرعامل شرکت بیمه پاسارگاد درخصوص تأثیر تورم و افزایش قیمت اموال بیمه‌شده بر سودآوری بیمه‌ها گفت: تورم روی سودآوری شرکت‌های بیمه اثر بااهمیتی ندارد. از طرفی به خاطر افزایش ارزش اموال، حق بیمه‌های دریافتی رشد می‌کند و از طرف دیگر، هزینه‌های پرداخت خسارت افزایش خواهد یافت. بنابراین اگر در شرکت‌های بیمه، بین حق بیمه دریافتی و خسارت پرداختی تعادل برقرار باشد، تورم کالاها اثر بااهمیتی بر سودآوری بر جای نخواهد گذاشت، اما در صورت عدم تعادل و سنگینی کفه حق بیمه نسبت به خسارت پرداختی، سودآوری شرکت‌ها افزایش خواهد یافت و بالعکس.

نایب‌رئیس هیأت‌مدیره این شرکت با تأکید بر اهمیت بیمه ساختمان‌ها در برابر حوادث و بلایای طبیعی ادامه داد: صنعت بیمه در این زمینه راهکاری قانونی پیش‌بینی کرده و با هدف تحقق این مهم، صندوق بلایای طبیعی طراحی شده که در مسیر تصویب است. این طرح جهت تصویب به مجلس شورای اسلامی فرستاده شده و تصویب آن در مراحل نهایی است.

به گفته ضمیری، قرار است نیمی از منابع مورد نیاز این صندوق از مردم دریافت شود و مابقی را دولت تامین کند.

مدیرعامل شرکت بیمه پاسارگاد در پایان سخنانش گفت: در همه جای دنیا چنین صندوقی طراحی شده و اصولا پوشش ریسک بلایای طبیعی فقط توسط شرکت‌های بیمه تجاری امکانپذیر نیست. امیدواریم این طرح توسط مراجع ذی‌ربط جهت تصویب نهایی و اجرایی شدن آن هرچه زودتر اقدامات لازم را به عمل آورند.

رئیس‌کل بیمه مرکزی اعلام کرد

اعتماد مردم به صنعت بیمه، سرمایه ارزشمند ملی است

رئیس‌کل بیمه مرکزی گفت اعتماد مردم به صنعت بیمه یک سرمایه ارزشمند ملی محسوب می‌شود که باید قدر آن را بدانیم.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه مرکزی، دکتر غلامرضا سلیمانی در جمع برخی از مدیران عامل شرکت‌های بیمه و نمایندگان کارگروه‌های بررسی و ارزیابی خسارات سیل اخیر با اعلام این مطلب افزود: همدلی دولت و مردم برای کاهش تلفات و تسکین آلام آسیب‌دیدگان از جلوه‌های زیبای مشارکت عمومی به شمار می‌رود که البته در این حادثه سیل اخیر بی‌نظیر است. سلیمانی با ابراز خرسندی از فعالیت‌های شبانه‌روزی خادمان صنعت بیمه در ارزیابی و برآورد سریع و اقدام به پرداخت خسارات در کوتاه‌ترین زمان ممکن، خاطرنشان کرد: گنجینه اعتماد عمومی بزرگترین و ارزشمندترین سرمایه صنعت بیمه به حساب می‌آید و همه باید قدر این ثروت ملی را بدانیم.

او با تاکید بر این نکته که اقتدار، قابلیت و ظرفیت صنعت بیمه در هنگام وقوع حوادث طبیعی محک می‌خورد، گفت: وقوع حوادث می‌تواند توجه بیش از پیش آحاد جامعه به خدمات صنعت بیمه را به دنبال داشته باشد و در سیل اخیر نگاه‌های بسیاری نسبت به صنعت بیمه، اصلاح شده است.

رئیس شورای عالی بیمه با تاکید بر این نکته که ارائه خدمات مطلوب بیمه‌ای در گرو توانمندی شرکت‌های بیمه و توانگری مالی و فنی این صنعت است، افزود: شرکت‌های بیمه با تکیه بر اصول حرفه‌ای و جذب سرمایه و ایجاد فضای جذاب برای مشارکت بازیگران بازار سرمایه و سهامداران، می‌توانند ظرفیت‌های مغفول صنعت بیمه را فعال کنند.

وی در پایان با ارزیابی مثبت گزارش اعضای کارگروه‌های اعزامی بیمه مرکزی و همچنین تیم‌های مستقر در مناطق سیل‌زده نسبت به پیگیری سریع مساله پرداخت خسارات بیمه‌گذاران، دستور لازم را صادر کرد و از مدیران عامل شرکت‌های بیمه خواست در حد توان نسبت به ایفای تعهدات حرفه‌ای و همچنین مسئولیت اجتماعی شرکت متبوع خود کوشا باشند.

کاهش تقاضا، قیمت سکه را پایین کشید

ارز و سکه در مدار کاهش قیمت

قیمت سکه و طلا در این هفته از روز دوشنبه روند کاهشی یافته و این مساله سبب شد تا سکه دوباره به نرخ ۴میلیون و ۷۰۰ تومان بازگردد.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با بیان این مطلب گفت: کاهش نرخ جهانی طلا و همچنین کاهش معاملات و تقاضا در بازار در مقابل افزایش عرضه، سبب شده تا نرخ سکه و طلا دوباره کاهشی شود. در بازارهای جهانی نیز هر اونس طلا به ۱۸۷۷ دلار کاهش یافته و هر اونس نقره به نرخ ۱۴دلار و ۹۵ سنت معامله می‌شود. آیت محمدولی درباره نرخ سکه در بازار داخلی نیز گفت: هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید به نرخ ۴میلیون و ۷۰۰هزار تومان، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم به قیمت ۴میلیون و ۶۵۰هزار تومان، نیم سکه ۲میلیون و ۵۹۸هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۶۴۹هزار تومان و سکه‌های گرمی نیز ۹۲۹هزار تومان داد و ستد می‌شود. هر مثقال طلای ۱۷عیار به عنوان مبنای معاملات نیز روز دوشنبه تا یک میلیون و ۸۵۳هزار تومان افزایش یافت که خوشبختانه سه‌شنبه تا یک میلیون و ۸۷۷ هزار تومان پایین آمد. هر مثقال طلای ۱۸عیار نیز ۲میلیون و ۲۰هزار تومان قیمت خورد. هر گرم طلای ۱۸عیار هم ۴۲۸هزار تومان قیمت‌گذاری شد. نرخ ارزهای عمده نیز در صرافی‌های بانکی تهران روند کاهشی داشت و صرافی‌ها هر اسکناس دلار آمریکا را ۱۳ هزار و ۶۰۰ تومان و هر یورو را ۱۵ هزار و ۶۰۰ تومان فروختند.

کدام استان‌ها بیشترین چک برگشتی را در بهمن‌ماه سال ۹۷ داشته‌اند؟

جغرافیای چک برگشتی در ایران

فرصت امروز: بانک مرکزی از کاهش ۱۵درصدی تعداد و ۷درصدی چک‌های برگشتی در بهمن ماه سال گذشته نسبت به ماه پیش از آن خبر داد. به گفته بانک مرکزی، ۶۴۲هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۸۲ هزار میلیارد ریال در بهمن‌ماه سال ۹۷ در کل کشور برگشت داده شده که نسبت به ماه قبل آن از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۵.۷درصد و ۷درصد کاهش نشان می‌دهد.

همچنین در بهمن ماه سال ۹۷ و در استان تهران بالغ بر ۲میلیون و ۳۰۰ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۴۰۲ هزار میلیارد ریال مبادله شد. در این ماه، ۵۲.۷درصد از تعداد چک‌های مبادله‌ای کل کشور در سه استان تهران، اصفهان و خراسان رضوی مبادله شده است که به ترتیب با ۳۵.۱درصد، ۹.۷درصد و ۷.۹درصد بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند. از سوی دیگر ۶۵.۴درصد از ارزش این چک‌ها در سه استان تهران با ۵۴.۳درصد، خراسان رضوی با ۵.۶درصد و اصفهان با ۵.۵درصد مبادله شده است که بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها داشته‌اند.

جغرافیای چک‌های وصولی

همچنین حدود ۶ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۶۵۹ هزار میلیارد ریال در بهمن ماه ۱۳۹۷ در کل کشور وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۷.۷درصد کاهش و از نظر مبلغ ۰.۳درصد افزایش را نشان می‌دهد. در بهمن ماه سال گذشته و در کل کشور ۹۰.۳درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۸۸.۹درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شد و در بهمن ماه ۱۳۹۷، در استان تهران بالغ بر ۲.۱ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۳۵۸ هزار میلیارد ریال وصول شد. در این ماه و در استان تهران از نظر تعداد ۹۰.۷درصد و از نظر ارزش ۸۹.۱درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شده است. در بین سایر استان‌های کشور نیز بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های گیلان با ۹۲.۶درصد، البرز و خوزستان هر کدام با ۹۱.۹درصد و یزد با ۹۱.۶درصد اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد با ۸۴.۷درصد، کرمان با ۸۵.۷درصد و کردستان با ۸۵.۹درصد پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

در عین حال، در میان استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان به ترتیب به استان‌های خراسان شمالی با ۹۲.۶درصد، کرمانشاه و خوزستان هر یک با ۹۲.۵درصد و گیلان با ۹۱.۴درصد اختصاص یافته است و استان‌های سمنان با ۸۵.۲درصد، اصفهان و خراسان جنوبی هر یک با ۸۵.۷درصد و استان مرکزی با ۸۶.۵درصد کمترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

جغرافیای چک‌های برگشتی

همچنین معادل ۶۴۲ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۸۲ هزار میلیارد ریال در بهمن ماه ۱۳۹۷ در کل کشور برگشت داده شده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۵.۷درصد و ۷درصد کاهش نشان می‌دهد.

در بهمن ماه ۹۷، در استان تهران حدود ۲۱۵ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۴۴ هزار میلیارد ریال برگشت داده شد و در همین ماه در کل کشور ۹.۷درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۱.۱درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده است.

در بهمن ماه سال گذشته، در استان تهران ۹.۳درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۰.۹درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده و در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان به ترتیب به استان‌های سمنان با ۱۴.۸درصد، اصفهان و خراسان جنوبی هر یک با ۱۴.۳درصد و مرکزی با ۱۳.۵درصد اختصاص یافته است و استان‌های خراسان شمالی با ۷.۴درصد، کرمانشاه و خوزستان هر یک با ۷.۵درصد و گیلان با ۸.۶درصد کمترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله‌شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

دلایل چک‌های برگشتی

حدود ۶۱۶ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۷۶ هزار میلیارد ریال در بهمن ماه ۱۳۹۷ در کل کشور به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است. به عبارت دیگر، در کل کشور از نظر تعداد ۹۵.۹درصد و از نظر ارزش ۹۲.۸درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

در این ماه همچنین در استان تهران حدود ۲۰۳ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۴۰ هزار میلیارد ریال به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است و به این ترتیب در استان تهران از نظر تعداد ۹۴.۴درصد و از نظر ارزش ۹۰.۲درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

مجریان طرح ادغام بانک‌ها معرفی شدند

بازی دو سر باخت سهامداران بانک‌های نظامی

ادغام بانک‌های نظامی در بانک سپه با وجود اینکه از تصمیمات سازنده برای ساماندهی نظام بانکی کشور به شمار می‌رود، برای سهامداران خرد به ویژه آنهایی که نماد بانک‌شان در بورس در چند ماه گذشته متوقف شده و از قافله رشد قیمت‌ها جا مانده است، چندان خوشایند نیست.

به گزارش ایرنا، روند اجرایی ادغام پنج بانک و موسسه اقتصادی نظامی (بانک‌های انصار، مهر اقتصاد، حکمت ایرانیان، قوامین و کوثر) در بانک سپه از ۱۸ فروردین امسال با خرید سهام آنها آغاز شد؛ قرار است خرید سهام این بانک‌ها تا ۲۹ اردیبهشت امسال تداوم یابد. در این مرحله، اشخاص حقیقی و حقوقی غیروابسته به نیروهای مسلح می‌توانند سهام خود را براساس نرخ تعیین‌شده به فروش برسانند. با وجود اینکه کارشناسان از ادغام این بانک‌ها و موسسه‌های مالی حمایت کرده و آن را گامی مهم برای ساماندهی و منظم کردن شبکه بانکی کشور می‌دانند، اما انتقاداتی نیز درباره روند قیمت‌گذاری سهام این بانک‌ها و تضییع حقوق سهامداران خرد مطرح شده که برخی آن را ناعادلانه می‌دانند. بی‌توجهی به نظرات اکثریت سهامداران، قیمت‌گذاری ناعادلانه، عقب ماندن سهام از رشد قیمتی ماه‌های گذشته و نحوه خرید و انتقال سهام به شرکت‌های تعیین‌شده از مهمترین انتقادات است.

قیمت‌گذاری سهام بانک‌های ادغام‌شده

نمادهای بانک‌هایی که مشمول طرح ادغام شده‌اند، در بورس متوقف بوده و امکان تعیین قیمت روز آنها وجود ندارد، بنابراین برای تعیین قیمت خرید سهام، از آخرین نرخ هر سهم پیش از توقف نماد و نیز قیمت اسمی استفاده شده است. از جمله مهم‌ترین انتقادات مطرح‌شده این است که مدت زمان طولانی از بسته شدن نماد آنها می‌گذرد که این موضوع باعث شده این سهام از رشد قیمت شرکت‌های بورسی در ماه‌های گذشته جا بمانند. به نظر منتقدان در صورتی که نماد آنها در بازار سرمایه بسته نمی‌ماند، قطعا قیمت سهام آنها بالاتر می‌رفت.

نگاهی به نوسان قیمت سهام بانک‌های مشابه در بورس نشان می‌دهد که ادعای این افراد دور از واقعیت نیست، بهای سهام برخی از بانک‌های بورسی از تابستان پارسال (همزمان با بسته شدن نمادهای مورد اشاره) چند برابر شده است.

براساس اطلاعیه‌های منتشرشده، قیمت هر سهم بانک انصار ۲۰۸۶ ریال قیمت‌گذاری شده است. بهای هر سهم بانک قوامین نیز یک هزار ریال و قیمت هر سهم بانک حکمت ایرانیان برای سهامداران حقیقی یک هزار ریال و برای سهامداران حقوقی ۷۸۸ ریال تعیین شده است. هر سهم موسسه اعتباری کوثر نیز به نرخ یک هزار ریال خریداری می‌شود. همچنین قرار شده است که هر سهم مهر اقتصاد نیز برای سهامداران حقیقی یک هزار ریال باشد.

سهامداران این بانک‌ها می‌توانند به شعب منتخب یا کارگزاری‌های تعیین‌شده مراجعه کرده و نسبت به ثبت درخواست فروش سهام اقدام کنند. البته برخی از این موسسه و بانک‌هایی که قرار است ادغام شوند دارای زیان انباشته بالایی بوده و سهامداران آنها ادعایی ندارند، اما برخی دیگر از این بانک‌ها از صورت مالی خوبی برخوردار هستند به طوری که قیمت اعلام‌شده برای خرید که براساس نرخ تابلو در زمان توقف نماد است، جذابیتی ندارد.

بازی دو سر باخت برای سهامداران

اکنون سهامداران آن دسته از بانک‌های مشمول ادغام که قیمت سهام‌شان از رشد ماه‌های اخیر بازار سرمایه عقب مانده است، بر سر دوراهی قرار گرفته‌اند؛ با وجود اینکه نهادهای ذی‌ربط و خود بانک‌ها و موسسه‌های مشمول فرآیند ادغام اعلام کرده‌اند که اجباری در فروش سهام نیست و سهامداران را مختار کرده‌اند، اما شرایط تعیین‌شده برای فروش سهام آنها جذابیتی نداشته و بنابراین آنها برای فروش و یا نگهداری سهام دچار تردید هستند. در واقع، این دسته از سهامداران از یکسو می‌بینند که قیمت تعیین‌شده با توجه به مدت زمان توقف نمادها، جذابیتی برای آنها ندارد و از سوی دیگر پاسخ شفافی درباره قیمت‌گذاری این سهام در آینده داده نمی‌شود.

براساس اطلاعیه‌های بانک‌ها و موسسه‌هایی که مشمول فرآیند ادغام شده‌اند، چنانچه سهامدارانی که در مهلت تعیین‌شده نسبت به ارائه دستور فروش اقدام نکنند، می‌توانند تا زمان ارزش‌گذاری سهام آنها توسط گروه کارشناسان رسمی صبر کرده و براساس آن و به ترتیبی که در آینده اعلام خواهد شد، نسبت به فروش سهام خود اقدام کنند.

البته این بانک‌ها تاکید کرده‌اند که تضمینی مبنی بر اینکه ارزش ذاتی تعیین‌شده در آینده بیشتر از ارزش قابل خرید در حال حاضر باشد را نخواهند داد.

در میان پنج موسسه و بانک نظامی مشمول ادغام، یک بانک بیشتر از بقیه با حاشیه و اعتراض مواجه شده که مسئولان آن تاکنون در مقابل اعتراضات سکوت اختیار کرده‌اند. مهم‌ترین گلایه منتقدان به رقم قیمت تعیین‌شده برای سهام آن بانک باز می‌گردد که به اعتقاد کارشناسان کمتر از ارزش واقعی سهام این بانک است.

حتی برخی از سهامداران خرد با انتقاد نسبت به این موضوع ادعا می‌کنند که سهامداران اصلی و بزرگ این بانک در حال جمع‌آوری و خرید سهام خرد به قیمت پایین هستند، تا در آینده و پس از ارزش‌گذاری سهام توسط گروه کارشناسان، بتوانند سهام در اختیار خود را با قیمت بالا واگذار کنند.

به دلیل مشخص نبودن زمان دقیق ادغام و ارزش‌گذاری قیمت سهام، سهامداران خرد کنونی در نگهداری سهام خود تردید دارند زیرا امکان دارد که این روند بسیار طولانی شده و آنها نتوانند به پول خود برسند، بنابراین گروهی از سهامداران اقدام به فروش سهام این بانک با قیمت ارزان کرده و گروه دیگر با پذیرفتن ریسک، تصمیم گرفته‌اند که تا تعیین تکلیف نهایی، سهامدار این بانک‌ها باقی بمانند. بدین ترتیب سهامداران خرد بانک‌های مشمول ادغام، ناخواسته وارد یک بازی شده‌اند که در آن، اختیاری از خود نداشته و از روند تحولات و تصمیمات به روشنی آگاهی ندارند و نمی‌دانند که در صورت فروش یا نگهداری سهام، بازنده خواهند بود یا برنده؟

گفتنی است در تازه‌ترین اتفاق در راستای ادغام بانک‌های نظامی در بانک سپه ۱۲ انتصاب جدید در این بانک صورت گرفت.

بورس تهران پس از رکوردشکنی تاریخی خود دیروز به رشد ۸۴ واحدی بسنده کرد

ترمز بورس کشیده شد

هرچند که در چهارمین روز هفته شاخص کل بورس با رشد مواجه شد، اما بیشتر سهم‌های بزرگ به این رشد دامن زدند و سهم‌های کوچک همچون قندی‌ها و حتی سیمانی‌ها با بازار همراهی نکردند و باعث شدند که شاخص هم‌وزن کاهش یابد.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران در روز سه‌شنبه ۸۴ واحد رشد کرد و به رقم ۲۰۱ هزار و ۸۹۰ واحدی رسید، اما شاخص کل هم وزن با افت ۲۴۹ واحد روبه‌رو شد و تا رقم ۳۹ هزار و ۷۳۰ پایین رفت. از ابتدای سال ۱۳۹۵ تاکنون تنها در یک روز کاری نماگر اصلی بورس روند کاهشی را تجربه کرده در دیگر روزها با رشد قیمت‌ها در بورس شاخص کل بارها رکوردشکنی کرده و توانسته حتی از سقف تاریخی سال گذشته نیز عبور کند. روز دوشنبه نیز برای اولین بار در تاریخ بورس شاخص توانست نه‌تنها از کانال ۲۰۰ هزار واحدی عبور کند بلکه وارد تراز ۲۰۲ هزار واحدی شد.

اما روز سه‌شنبه وضعیت مقداری متفاوت بود و هرچند که از ابتدای باز شدن معاملات شاخص کل روند تقریباً صعودی را در پیش گرفت، اما از ساعت ۱۱ و ۳۰ دقیقه به بعد، شاخص با افت مواجه شد و در نهایت در تراز ۲۰۱ هزار و ۸۹۰ واحدی ایستاد. در عین حال شاخص آزاد شناور همچون شاخص کل هم‌وزن کاهش یافت و در نهایت با ۴۴۰واحد افت در تراز ۲۲۸ هزار و ۱۰ واحدی نشست، اما شاخص بازار اول ۴۶۸ واحد رشد کرد و به رقم ۱۵۱ هزار و ۶۴۴ واحدی رسید. در این میان شاخص بازار دوم با ۱۷۴۲ واحد افت تا رقم ۳۸۸ هزار و ۲۸۷ پایین رفت.

صدرنشینان بورس

دوقلوهای معدنی گل‌گهر و چادرملو بار دیگر دیروز نقش پررنگی در تقویت شاخص‌های بازار سرمایه داشتند؛ به طوری که گل‌گهر به تنهایی ۳۹۳ واحد و چادرملو ۲۵۱ واحد به رشد شاخص‌های بازار کمک کردند. همچنین گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید نیز ۳۰۶ واحد به در رشد شاخص تأثیرگذار بود، اما در عین حال ملی صنایع مس ایران، پالایش نفت اصفهان و فولاد مبارکه هر کدام به ترتیب ۱۹۹، ۱۲۴ و ۱۵۰ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند.

در گروه فلزات اساسی نیز بسیاری از سهم‌ها روند کاهشی در قیمت سهام را در پیش گرفتند. در این گروه ۱۸۰ میلیون سهم به ارزش ۷۸ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. بانکی‌ها هم ارزش معاملات بالایی را رقم زدند به طوری که در این گروه شاهد حجم معاملات ۵.۲ میلیارد سهم و اوراق مالی به ارزش ۶۰۶ میلیارد تومان بودیم، اما در گروه استخراج کانه‌های فلزی هرچند که بسیاری از سهم‌ها با کاهش قیمت مواجه شدند، اما شاخص‌سازهای چادرملو، گل‌گهر و توسعه معادن و فلزات بیش از ۴درصد رشد قیمت را تجربه کردند و در مقاطعی با صف خرید روبه‌رو شدند.

بیشتر سهم‌ها در گروه نفتی نیز کاهش قیمت را تجربه کردند و حجم معاملات این گروه به ۴۲ میلیون تومان و اوراق مالی رسید. همچنین ارزش معاملات رقم ۴۴ میلیارد تومان را تجربه کرد، اما سهم‌های کوچک همچون قندی‌ها در روز سه‌شنبه همچون روز قبل آن با کاهش قیمت سهام روبه‌رو شدند. سیمانی‌ها هم در بسیاری از سهم‌ها با کاهش قیمت مواجه بودند.

همچنین بیش از نیمی از خودرویی‌ها هم کاهش قیمت داشتند. در این گروه ۵۸۹ میلیون سهم به ارزش ۹۵ میلیارد تومان داد و ستد شد.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱،۸۷۵ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن به ۱۲ میلیارد سهم و اوراق مالی بود.

آیفکس نیز با ۳۸ واحد کاهش رشد بیش از ۴۰ واحدی روز دوشنبه را جبران کرد و به رقم ۲۴۵۷ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۶۰۱ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات این بازار به رقم ۱.۲ میلیارد سهم و اوراق مالی دست یافت.

چرا تر و خشک با هم رشد کردند؟

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است که اشتیاق تبدیل نقدینگی به دارایی در کنار جو روانی رکوردشکنی‌ها سبب شد در دو ماه اخیر تمام سهم‌ها چه آنهایی که از نظر بنیادی قوی بودند و چه ضعیف‌ها، همه با هم رشد کنند.

آقابزرگی درباره رشد قیمت‌ها و رکوردشکنی‌های شاخص بورس اوراق بهادار هم گفت: در این روزها قسمتی از نقدینگی که سابقا از بازار سهام خارج شده بود به بازار بازگشت.

وی با اشاره به کاهش تولید ناخالص ملی به آمارهایی که به تازگی مرکز آمار اعلام کرده، اشاره کرد و گفت: آخرین رشد اقتصادی که اعلام شده منفی ۳.۸درصد است. همچنین به دلیل خسارت‌های سیل ۳۵ هزار میلیارد تومان ضرر وارد شده است. در این مدت قیمت دلار هم افزایش داشته که تمام این موضوعات سبب شده است که مردم بیشتر منابع‌شان را سرمایه‌گذاری کنند.

این کارشناس بازار سرمایه افزود: در شرایطی که نگرانی‌های اقتصادی وجود دارد جو سرمایه‌گذاری بیشتر پررنگ می‌شود و در بین گزینه‌های سرمایه‌گذاری تنها بازار قانونمند، متشکل و نقدشونده بورس است. به دلیل موارد یادشده تمام سهم‌ها تر و خشک با هم رشد کردند؛ به طوری که تمام سهم‌ها چه آنهایی که از نظر بنیادی ضعیف و متوسط بودند چه آنهایی که قوی بودند، همه با هم رشد کردند.

او با اشاره به ورود شاخص کل به کانال ۲۰۰ هزار واحدی گفت: شاخص از ابتدای سال حدود ۹درصد رشد کرده که این رقم خود افزایش اشتیاق سرمایه‌گذاری در بورس را نشان می‌دهد. اشتیاق تبدیل نقدینگی به دارایی و سرمایه‌گذاری در کنار جو روانی رکوردشکنی شاخص که توانست از تراز ۱۹۵ هزار واحدی تاریخی عبور کند سبب رکوردشکنی‌های پی در پی شد.

آقابزرگی با اشاره به افزایش حجم معاملات در بازار سهام، گفت: در این مدت نقدینگی هوشمند وارد بازار شده و نرخ دلار در این موضوع اثرگذار بوده است.

وی در پاسخ به اینکه کاهش مالیات بر نقل و انتقال سهام سال گذشته چه تأثیری روی حجم معاملات داشت و آیا امسال هم این مصوبه تمدید می‌شود؟ گفت: این قانون بار دیگر تمدید می‌شود، چراکه وزیر اقتصاد اعلام کرده که در این مورد تلاش می‌کند.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: درست است که سال گذشته در بازار سرمایه تحولی صورت گرفت، ولی کاهش مالیات بر نقل و انتقال سهام دلیل آن تحول نبود این عامل سبب روان‌سازی معاملات و نقل و انتقال سهم‌ها در معاملات بلوکی بود.

او در پاسخ به اینکه روند رشد قیمت‌ها تا کجا ادامه خواهد داشت؟ گفت: این روند ادامه خواهد یافت اما نه با شتاب فعلی. امیدوارم رشد بازار با هوشمندی و اتکا به تحلیل‌ها رخ دهد. هرچند که تحلیل‌های تکنیکانی می‌تواند اثربخش باشد، اما سرمایه‌گذاران نیز باید سعی کنند به اطلاعات موثق و بنیادی تکیه کنند.

شاخص بورس تهران تا کجا صعود می‌کند؟

شاخص در قله نگاه‌ها

یک کارشناس بازار سرمایه با اشاره به رشد چشمگیر شاخص بورس بازار در روزهای اخیر گفت چنانچه بخواهیم به بررسی درست دلایل رشد فعلی شاخص دست یابیم، باید ابتدا دلایل افت بازار در حدود شش ماهه اخیر را مورد بررسی قرار دهیم که این دلایل را می‌توان در سه دسته مورد بررسی قرار داد.

علیرضا کدیور در گفت‌وگو با سنا و در تشریح دلایل رشد شاخص بورس گفت: مساله اول یا اثرگذارترین دلیل افت بازار سرمایه در انتهای دهه اول مهر، افت قیمت‌های جهانی در آن مقطع زمانی بود که طی سه ماهه پاییز گذشته رخ داد و بازار جهانی و به تبع آن بازار سرمایه ما را نیز تحت تاثیر خود قرار داد. مساله دوم نزدیک شدن به زمان اجرایی شدن تحریم‌ها و نگرانی بازار از آثار تحریم بر شرکت‌ها و به ویژه شرکت‌های صادرات‌محور و سومین عامل بحث کاهش نرخ ارز به دلیل دخالت‌های بانک مرکزی در بازار ارز بود.

وی با بیان اینکه بازار پس از اصلاح شدید مهرماه به استراحت طولانی و دور از انتظاری پرداخت، درباره دلایل وقوع نوسان‌های کوچک بازار تا پایان سال ۹۷ گفت: با وجود پیش‌بینی تحلیلگران مبنی بر رشد دیگر بازار سرمایه و شکستن سقف قبلی شاخص در ماه‌های انتهایی سال ۹۷ می‌توان گفت دلایلی سبب رخ ندادن این صعود شد و رشد آن به اوایل سال جاری موکول شد.

دلایل رشد فعلی بازار

او درخصوص دلایل رشد کنونی بورس خاطرنشان کرد: دلیل اول افزایش قیمت‌های جهانی کامودیتی‌ها و نفت بوده که باعث جبران افت‌های پاییز نیز شده است. دوم رشد نرخ ارز از محدوده ۱۰ هزار تومان به ۱۳ تا ۱۴ هزار تومان بود. سوم گزارش‌های ماهانه شرکت‌ها و به ویژه شرکت‌های صادرات‌محور است که براساس عملکرد خود در مدت اجرای تحریم‌ها منتشر کرده‌اند و نشان از عدم تاثیرپذیری آنچنانی شرکت‌ها از تحریم‌ها بوده است؛ چراکه تحریم‌ها آثار آنچنانی روی فروش شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های صادرات‌محور نداشته است.

وی عامل چهارم تاثیرپذیری بازار به ویژه در روزهای اخیر را اخبار منتشر شده مبنی بر کاهش یا حذف دلار ۴۲۰۰ تومانی در مراودات اقتصادی عنوان کرد و تصریح کرد: این مساله که اخیرا نیز اتفاق افتاده است و روی همه شرکت‌ها اعم از صادرات‌محور و غیرصادراتی تاثیرگذار بوده، تحلیل بازار را به سمت این مساله برده است که دیگر دلار ۴۲۰۰ تومانی نخواهیم داشت و همه شرکت‌ها ارز مبنای فعالیت‌شان همان ارز نیمایی یا همان ارز ۸ تا ۹ هزار تومانی است.

کدیور تداوم رشد فعلی بازار سرمایه را نیازمند توفیق صنایع در فعالیت‌های فعلی دانست و گفت: با فرض ثبات در شرایط فعلی چنانچه شرکت‌ها و صنایع بورسی بتوانند به فروش خود در شرایط تحریم ادامه دهند و نتایج مثبتی را از این فعالیت‌ها همچنان در گزارش فعالیت‌های آنها شاهد باشیم، می‌توانیم به تداوم رشد و رونق بازار سرمایه نیز امیدوار باشیم.

فعالیت در بازار همواره به تحلیل نیاز دارد

کدیور برخی سرمایه‌گذاری در صنایع و شرکت‌ها را در جهش‌های بازار سرمایه فاقد تحلیل درست ارزیابی کرد و گفت: آنچه همواره در صعودهای این‌چنینی بازار و همچنین ریزش‌های شدید همواره شاهد هستیم این است که هر سهمی در دوره صعود حتی با بنیاد ضعیف مورد اقبال قرار می‌گیرد، همچنین هر سهمی حتی با بنیاد قوی و ارزنده از ریزش بازار مصون نمی‌ماند و سهامدار بعضا ناآگاه از آن خارج می‌شود. این در حالی است که ممکن است در سهام با بنیاد ضعیف سهامدار سهم را در سقف قیمتی و تحت تاثیر جو بازار خریده باشد و یا سهام با بنیاد قوی در کف قیمتی باشد و تحلیل‌ها نشان از رشد آن داشته باشد.

وی عدم توجه بازار به تحلیل را عامل اصلی متضرر شدن برخی سرمایه‌گذاران بورسی در شرایط افت و خیزهای چشمگیر بازار عنوان کرد و یادآور شد: چنانچه سرمایه‌گذار بدون دانش اولیه اقدام به خرید و فروش کند، نه‌تنها امکان از بین رفتن سرمایه او وجود دارد، بلکه می‌تواند خود به عنوان یک تجربه ناموفق و تبلیغ منفی برای بازار سرمایه تلقی شود، بنابراین فعالیت در بازار در شرایط خوش‌بینی محض و یا بدبینی محض هر دو هم به بازار و هم به سرمایه‌گذار آسیب می‌زند.

کدیور با اشاره به فصل برگزاری مجامع به عنوان مهمترین رویداد پیش روی بازار سرمایه در ماه‌های آتی افزود: شاخص ممکن است پس از رشد فعلی و استراحت کوتاه‌مدت تا ماه‌های تیر و مرداد و زمان برگزاری مجامع، بار دیگر صعود را تجربه کند که این صعود می‌تواند با فرض ثبات در شرایط فعلی تا ۲۲۰ هزار و یا حتی ۲۴۰ هزار واحد رخ دهد. در این میان باید به مسائل دیگر تاثیرگذار بر صنایع و سهام نیز بی‌توجه نبود و در پیش‌بینی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها آنها را نیز لحاظ کرد.

آگهی دعوت به تجدید ارزیابی کیفی فراخوان عمومی چهارم شماره ۴۳/۹۷/۳
نوبت دوم

وزارت راه و شهرسازی
شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران (سهامی خاص)
اداره کل راه آهن اصفهان

اداره کل راه آهن اصفهان در نظر دارد بنابر آئین نامه اجرائی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت جهت دعوت به مناقصه عمومی یک مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به نشانی (http://setadiran.ir) به شرح زیر اقدام نماید. مناقصه گران موظفند برای شرکت در مناقصه نسبت به ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند. لازم به ذکر است کلیه مراحل برگزاری مناقصه از فراخوان ارزیابی کیفی تا انتخاب برنده از طریق سایت مزبور انجام میگردد.
۱- شرح مختصر موضوع فراخوان عمومی چهارم: انجام خدمات حمل و نقل مواد سوختی
۲- مدت و محل انجام کار: بکسال شمسی در ایستگاههای سپنان، کاشان، حسن‌آباد و زرین شهر
داشتن مجوز حمل مواد سوختی از شرکت بخش فرآورده های نفتی (شرکت ملی نفت) و گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاری از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی و مرتبط بودن موضوع فعالیت شرکت (مندرج در اساسنامه) با موضوع مناقصه فوق الزامی است
۳- مدت اعتبار ضمانت نامه شرکت در فرایند ارجاع کار سه ماه می باشد و به درخواست کارفرما به مدت سه ماه دیگر قابل تمدید می باشد.
۴- مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی: حداکثر تا ساعت ۱۳ روز شنبه مورخ ۹۸/۰۱/۳۱
۵- مهلت تحویل اسناد تکمیل شده: حداکثر تا ساعت ۱۳ روز یکشنبه مورخ ۹۸/۰۲/۱۵
۶- هزینه اسناد: مبلغ (۳۰۰/۰۰۰) ریال
۷- فراخوان ارزیابی کیفی فوق از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات http://iets.mporg.ir اطلاع رسانی می گردد.
۸- دریافت اسناد ارزیابی صرفا می بایست از طریق سامانه ستاد HTTP://SETADIRAN.IR صورت پذیرد.
۹- هزینه چاپ و نشر دو نوبت آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.
* پس از انجام ارزیابی کیفی، از پیمانکاران دارای صلاحیت که حداقل امتیاز لازم را کسب نموده باشند، جهت دریافت اسناد مناقصه دعوت بعمل خواهد آمد.

۸۶ شماره آگهی ۴۳۳۷۱۳
تاریخ چاپ نوبت اول: روز سه شنبه مورخ ۹۸/۰۱/۲۷
تاریخ چاپ نوبت دوم: روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۰۱/۲۸
اداره کل راه آهن اصفهان

خبرنامه

وزیر اقتصاد خواستار شد

ارائه بسته پیشنهادی رونق تولید تا نیمه اردیبهشت ماه

وزیر اقتصاد در نخستین جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی از دبیرخانه و اعضای این شورا خواست تا حداکثر تا نیمه اردیبهشت ماه، بسته پیشنهادی خود را برای تحقق شعار رونق تولید ارائه کنند. به گزارش سنا، فرهاد دژپسند در این جلسه که هشتاد و چهارمین نشست این شورا محسوب می‌شود، با بیان اینکه قوای مقننه، مجریه و قضائیه به منظور تحقق اهداف مقام معظم رهبری در نامگذاری سال ۱۳۹۸ تحت عنوان «رونق تولید»، در حال تهیه و ارائه برنامه‌های اجرایی خود هستند، گفت: بخش خصوصی با محوریت اتاق و شورای گفت و گو می‌تواند در ارائه پیشنهادهای اثربخش و اجرایی برای ارتقای کیفیت این برنامه‌ها نقش برجسته‌ای ایفا کند. وی با بیان اینکه پیشنهادهای شورا می‌تواند حین تصویب بسته‌های تولیدی قوای سه‌گانه در مراجع مربوط، مورد بررسی قرار گیرد، تصریح کرد: بدین لحاظ شورای گفت و گو باید یک گام از دولت، مجلس و قوه قضائیه جلوتر حرکت کند. وزیر اقتصاد با یادآوری اینکه مجموعه حاکمیت با موضوعات مرتبط با تولید و راه‌های رونق‌بخشی به آن بیگانه نیست، اما حسن بخش خصوصی آن است که وسط میدان و درگیر با موانع و مشکلات است و این کمک می‌کند پیشنهادهای شورای گفت و گو، کارآمدتر و موثرتر از بسته‌های سه قوه باشد. وی گفت: یکی از موضوعاتی که در این ارتباط، ظرفیت قرار گرفتن در بسته شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی را دارد، این است که چگونه با پیشنهاد یک مجموعه سیاستی لازم و متضمن به اقدامات اساسی و ضمانت اجرا، رونق تولید را سرعت ببخشیم.

دژپسند ادامه داد: بسته پیشنهادی شورا باید دارای محورهایی چون معرفی ساز و کار «افزایش نرخ بهره‌وری در ظرفیت تولید»، «حذف مقررات، بخشنامه‌ها، آیین‌نامه‌ها و قوانین مزاحم»، «چگونگی تحریک تقاضا به منظور حمایت از عرضه تولیدات داخلی» و مهم‌تر از آن «ارائه راهکارهایی برای افزایش ثبات بازارها و راهکارهایی برای بازگشت ارز حاصل از صادرات» باشد. وزیر اقتصاد در ادامه پیشنهاد کرد، کارگروهی متشکل از نمایندگان قوه مجریه، مقننه و اتاق بازرگانی(هر کدام دو عضو) و نمایندگان وزارت اقتصاد و قوه قضائیه (هر کدام یک عضو) به منظور تسریع در شناسایی و ارجاع قوانین مزاحم کسب و کار به دبیرخانه هیات مقررات‌زدایی، تشکیل شود. رئیس شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به خروجی‌های مثبت شورا در سال ۱۳۹۷ از جمله پیشنهادات شورا در موضوعاتی چون اصلاح بسته ارزی و تمدید زمان بازپرداخت تسهیلات اعطایی از محل منابع حساب ذخیره ارزی، خواستار فعال‌تر شدن دبیرخانه شورا به منظور بالا بردن بهره‌وری جلسات شورا شد و ابراز امیدواری کرد که از ۱۲ دستور جلسه شورا در سال جدید، حداقل، شش مصوبه باکیفیت حاصل شود.

وزیر امور اقتصادی و دارایی در پاسخ به انتقادات نمایندگان بخش خصوصی در مورد برخی تصمیمات اخیر دولت درخصوص صادرات، واردات و ... با اشاره به شرایط تحمیلی ناشی از تحریم‌های ضد ایرانی، گفت: ضمن تایید بعضی انتقادات موجود، معتقدم در تحلیل‌های خود، باید محدودیت‌های بیرونی ناشی از تحریم‌ها را نیز در نظر گرفت.

دژپسند در عین حال تصریح کرد: دولت در شرایط تحمیلی کنونی، نباید به شکلی تصمیم‌گیری کند که عملکرد بخش خصوصی دچار اختلال شود.

صدور ۸۹۵ هزار کد سهامداری جدید در سال ۹۷

شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اعلام کرد بیش از ۸۹۵ هزار کد سهامداری جدید در سال ۹۷ در بازار سرمایه صادر شد تا تعداد کدهای سهامداری به رقم ۱۰ میلیون و ۸۴۴ هزار کد برسد. به گزارش سنا به نقل از سمات، این شرکت اعلام کرد: با صدور ۲۱۵ کد سهامدار خارجی جدید در سال گذشته، تعداد کدهای سهامداران خارجی بازار سرمایه ایران به رقم ۱۲۹۰ کد رسید. جدیدترین گزارش‌ها حاکی از آن است که تعداد سهامداران فعال بازار سرمایه افزایش چشمگیری داشته است؛ به طوری که ۸۴۰ هزار کد حداقل یک تا ۱۰ معامله (خرید یا فروش)، ۷۷ هزار کد بین ۱۱ تا معامله و بیش از ۱۰۰ هزار کد نیز بیش از ۲۰ معامله در اسفندماه گذشته انجام دادند. شایان ذکر است، صدور کد سهامداران از سال گذشته با راه‌اندازی سامانه جامع ثبت اطلاعات مشتریان (سجام) به صورت آنی انجام می‌شود.

پیش از این، اشخاص حقیقی برای دریافت کد معاملاتی باید به یک شرکت کارگزاری مراجعه و پس از احراز هویت و تکمیل فرم‌های مربوطه، ۲۴ تا ۴۸ ساعت منتظر صدور کد معاملاتی خود می‌شدند.

اما در روش جدید، این اشخاص می‌توانند با ثبت‌نام در سامانه سجام و دریافت کد پیگیری به نزدیک‌ترین شرکت کارگزاری مراجعه و به صورت آنی کد سهامداری خود را دریافت کنند.

براساس این گزارش، سجام یک سامانه زیرساختی برای شناسایی مشتریان جهت ورود به باشگاه بزرگ بازار سرمایه ایران است که تمام فعالان این بازار اعم از سرمایه‌گذاران، مشتریان و مدیران نهادها در این سامانه، فقط یک بار برای همیشه اطلاعات خود را در آن ثبت خواهند کرد و پس از احراز هویت حضوری قادر به دریافت خدمات مبتنی بر داده‌های تاییدشده خواهند بود.

اخبار

یارانه ارزی گوشت چه می‌شود؟

حدود یک هفته از حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات گوشت به عنوان یکی از پرحاشیه‌ترین اقلام مورد نیاز مردم در چند ماه اخیر می‌گذرد، اما هنوز دولت تصمیم خود را برای تامین این محصول اساسی در زمان حذف ارز یارانه‌ای و چگونگی جبران افزایش قیمت اعلام نکرده است. به گزارش ایسنا، زمانی از سال جدید نگذشته بود که دولت برای حذف ارز یارانه‌ای گوشت اقدام کرد و بیش از یک هفته است که اختصاص ارز ۴۲۰۰ تومانی به گوشت به عنوان یکی از ۲۵ قلم کالای اساسی متوقف شده است، اما در این مدت هنوز مشخص نشده که دولت قصد دارد حذف یارانه گوشت که اختلاف ۴۲۰۰ تا حدود ۸،۵۰۰ تومان نرخ ارز در سامانه نیما را چگونه جبران کند و این در حالی است که به طور طبیعی این انتظار وجود دارد که حذف ارز با نرخ ترجیحی و دو برابر شدن نرخ دلاری تأمین آن موجب اثر در بازار گوشت شود. نحوه تأمین ارز واردات کالاهای اساسی از لایحه بودجه سال جاری درگیر مسائلی شد و در مورد آن اختلاف نظرهایی وجود داشت؛ به طوری که دولت تاکید داشت ۱۴ میلیارد دلار از منابع ارزی ناشی از نفت را برای تأمین کالاهای اساسی با نرخ ۴،۲۰۰ تومان اختصاص دهد تا فشار کمتری به مردم برای تأمین این کالاها وارد شود.

اما از سوی دیگر مجلس معتقد بود با وجود اختصاص این ارز در طول یکسال گذشته، نتوانسته اثر مثبتی بر قیمت کالاها داشته باشد و البته گران و همسطح دریافت‌کنندگان ارز نیمایی افزایش قیمت داشته است که در این شرایط با توجه به سوءاستفاده‌هایی که انجام شده باید ارز ۴۲۰۰ تومانی حذف و با نرخ نیمایی تأمین شود. به هر صورت بار دیگر ارز ۴۲۰۰ تومانی به لایحه بودجه آمد و تاکید شد دولت مکلف است ۱۴ میلیارد دلار از منابع حاصل از صادرات نفت را به دو طریق، صرف حمایت از معیشت مردم و تأمین مابه‌التفاوت ارز برای تولید داخل کند؛ به طوری که واردات یا خرید و حمایت از تولید داخل و توزیع کالاهای اساسی، تأمین دارو و تجهیزات پزشکی، نهاده‌های کشاورزی و دامی با نرخ ارز ترجیحی انجام شود. همچنین واردات یا خرید تولیدات داخل و توزیع کالاهای اساسی و تأمین دارو و تجهیزات پزشکی و نهادهای کشاورزی و دامی با نرخ ارز نیمایی و اختصاص مابه‌التفاوت آن با نرخ ترجیحی برای معیشت مردم و حمایت از تولید کالاهای اساسی، دارو و تجهیزات پزشکی است.

قیمت گوشت تا پایان هفته کاهش می‌یابد

نرخ هر کیلو شقه گوسفندی ۱۰۰ هزار تومان

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی از کاهش قیمت گوشت خبر داد و گفت هم‌اکنون هر کیلو شقه گوسفندی با نرخ ۱۰۰ هزار تومان به مصرف‌کنندگان عرضه می‌شود.

علی‌اصغر ملکی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از رکود حاکم بر بازار گوشت خبر داد و گفت: هم‌اکنون هر کیلو شقه گوسفندی با نرخ ۹۰ تا ۹۳ هزار به مغازه‌دار و با احتساب ۱۰درصد سود، ۱۰۰هزار تومان به مصرف‌کننده عرضه می‌شود. وی افزود: با توجه به پایان تعطیلات نوروز و تضعیف بودجه خانوار، بازار گوشت در رکود به سر می‌برد، از این رو باید منتظر ماند و دید که با سپری کردن فروردین و واریز حقوق‌های کارمندان و کارگران قیمت گوشت به کدام سمت و سو می‌رود. ملکی رکود حاکم بر بازار و جلوگیری از خروج دام در ایام پایانی اسفند از مرزهای کشور را دلیل اصلی کاهش قیمت گوشت گوسفندی در بازار اعلام کرد و گفت: از روزهای پایانی اسفند مسئولان ذی ربط توانستند مرزهای خروجی کشور را ببندند که در نهایت افزایش عرضه دام زمینه را برای کاهش قیمت در بازار فراهم کرد. رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی ادامه داد: با استمرار جلوگیری از خروج دام از مرزهای کشور پیش‌بینی می‌شود که قیمت گوشت گوسفندی مجدد تا پایان هفته و اوایل هفته بعد در بازار کاهش یابد. وی قیمت کنونی هر کیلو دام زنده در میادین را ۴۰ تا ۴۲ هزار تومان اعلام کرد و افزود: این در حالی است که در هفته‌های قبل هر کیلو دام زنده با نرخ ۴۷ تا ۴۸ هزار تومان خرید و فروش می‌شد.

ملکی با اشاره به اینکه خبری از حباب کاذب قیمت گوشت در بازار نیست، بیان کرد: با توجه به جلوگیری از خروج دام از مرزهای کشور و رکود حاکم بر بازار، قیمت گوشت گوسفندی در بازار کاهش یافته است، به طوری‌که برخی فروشندگان به سبب کاهش تقاضا در برابر عرضه و فروش محصول خود هر کیلو شقه را با نرخ‌های ۹۷ تا ۹۸ هزار تومان در بازار عرضه می‌کنند. رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی در پایان تصریح کرد: با استمرار روند کنترل مرزها و عرضه بره‌های نو به بازار پیش‌بینی می‌شود که مجدد قیمت گوشت در ماه رمضان افت کند.

آخرین تحولات بازار مرغ

نرخ واقعی هر کیلو مرغ زنده ۱۴ هزار تومان

عضو هیأت مدیره کانون سراسری مرغداران گوشتی گفت امروز نرخ هر کیلو مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌ها با نرخ ۱۳ هزار و ۵۰۰ تا ۱۴ هزار تومان است. برومند چهارآیین، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات نرخ مرغ در بازار خبر داد و گفت: امروز نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۹ هزار و ۵۰۰ و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌های سطح شهر ۱۳ هزار و ۵۰۰ تا ۱۴ هزار تومان است. وی افزود: با توجه به شرایط کنونی عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود، قیمت مرغ زنده در اوایل اردیبهشت با افزایش ۲۰۰ تا ۳۰۰ تومانی به ۹ هزار و ۸۰۰ تا ۱۰ هزار تومان برسد. چهارآیین درباره آخرین تحولات بازار نهاده‌های دامی گفت: هم‌اکنون هر کیلو کنجاله سویا به سبب آزاد شدن حواله مرغداران و روان شدن حمل و نقل با کاهش یک هزار و ۵۰۰ تومانی با نرخ ۴ هزار و ۵۰۰ تا ۵ هزار تومان در بازار آزاد به مرغداران عرضه می‌شود. این مقام مسئول با بیان اینکه سالانه ۱۷ میلیون تن نهاده دامی وارد کشور می‌شود، اظهار کرد: سالانه ۷ میلیون تن نهاده‌های دامی در بخش گوشتی مورد استفاده قرار می‌گیرد که پشتیبانی امور دام تنها ۲ میلیون تن از این میزان را تأمین می‌کند و به ناچار مرغداران مجبورند مابقی نیازشان را از بازار آزاد خریداری کنند. به گفته وی، سالانه ۱۰ تا ۲۰درصد نیاز نهاده دامی با نرخ مصوب از سوی پشتیبانی امور دام و مابقی از بازار آزاد تهیه می‌شود. عضو هیأت مدیره کانون سراسری مرغداران گوشتی با اشاره به اینکه عرضه مرغ با نرخ مصوب ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان ادعایی بیش نیست، بیان کرد: با توجه به افزایش هزینه‌های تولید و نرخ دو برابری نهاده‌های دامی در بازار آزاد نسبت به قیمت مصوب، امکان عرضه مرغ با نرخ مصوب ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان وجود ندارد. وی سیاست تنظیم بازار برای عرضه مرغ با نرخ مصوب ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان را مخرب دانست و گفت: با توجه به افزایش هزینه‌های تولید، از مسئولان ستاد تنظیم بازار انتظار می‌رود که براساس هزینه‌های واقعی نرخ مصوب مرغ را اعلام کنند تا اجحافی در حق تولیدکنندگان صورت نگیرد.

از لزوم توسعه تولیدات سنتی تا راه‌اندازی صنایع تبدیلی

نقش روستاها در افزایش رونق تولید کشور

تامین ۹۰درصدی محصولات کشاورزی در روستاها برای به تصویر کشیدن اهمیت این مناطق در نظام تولیدی کشور کفایت می‌کند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، بنابر مطالعات انجام‌شده، قریب به ۹۰درصد از محصولات کشاورزی، به واسطه زراعت در روستاها تامین می‌شود و همین عدد و رقم به تنهایی برای به تصویر کشیدن اهمیت روستاها در اقتصاد و نظام تولیدی کشور کفایت می‌کند.

در ابتدای انقلاب با نگاه ژرف و حکیمانه معمار کبیر انقلاب اسلامی، دستور تاسیس جهاد سازندگی و بنیاد مسکن صادر و به واسطه آن، موفقیت‌های بسیاری در عرصه روستایی کشور رقم خورد، حوزه‌ای که متاسفانه تا پیش از آن و در دوران ستمشاهی با غفلت‌های بسیاری مواجه بود و همین کم‌توجهی‌ها، مسبب تحمیل آسیب‌ها و خسارات بسیاری به اقتصاد و تولید کشور شد و چه بسیار فرصت‌سوزی‌هایی که در سایه شوم این کم‌توجهی متوجه کشور شد.

با مطالعه گزارش و مقالات منتشرشده در ارتباط با روستاها و اهمیت آن در اقتصاد و تولید کشور این واقعیت عیان می‌شود که سرچشمه و نقطه ابتدایی بسیاری از نارسایی‌ها، نابرابری‌های اقتصادی، عقب‌ماندگی‌ها، بیکاری‌ها و در یک کلام، چالش‌های اقتصادی از روستاها آغاز می‌شود، طرح این موضوع به معنای هزینه‌ساز یا دردسرساز بودن حوزه‌های روستایی نیست، بلکه کم‌توجهی به این مناطق به مثابه خشت اولی است که با تعبیه نادرست آن، تا ثریا دیوار را کج خواهد کرد، به تعبیر دیگر، روستاها فرصتی بالقوه و بسیار موثر محسوب می‌شوند که غفلت از آنها، باعث بروز تهدیدهای جدی در عرصه‌های مختلف از جمله اقتصادی و تولیدی خواهد شد. تجربه سالیان گذشته و مطالعه بررسی‌های موجود نشان می‌دهد، بخش قابل توجهی از فقرای کشور در مناطق روستایی سکونت دارند و اساسا یکی از عوامل اصلی در رشد و گسترش حاشیه‌نشینی را نیز باید در مهاجرت از روستاها، جست‌وجو کرد؛ مهاجرتی که علت آن کمبود امکانات، توزیع ناموازن ثروت میان شهرها و روستاهاست و بالطبع در چنین شرایطی، روستانشینان برای برخورداری از فرصت‌ها و امکانات مطلوب‌تر به ناچار عطای سکونت در روستاها را به لقایش می‌بخشند و همین خروج از مناطق روستایی، سرمنشأ بروز و تحمیل آسیب‌هایی جدی به اقتصاد کشور می‌شود.

با در نظر گرفتن این واقعیت که اقتصاد کشورهای در حال توسعه (همچون ایران) به شدت متکی به کیفیت اقتصاد روستایی است، بیش از پیش به اهمیت روستاها و نقش کلیدی حوزه‌های جغرافیایی اینچنینی در فراز و فرودهای اقتصادی کشور پی خواهیم برد.

آنچنان که آمار و ارقام منعکس‌شده در اخبار و گزارش‌های رسانه‌ها نشان می‌دهد بیش از ۳ میلیارد نفر از جمعیت موجود در دنیا، در مناطق روستایی سکونت دارند که البته احصای معدل برای این آمار امری علمی و صحیح به نظر نمی‌رسد، زیرا ضریب سکونت مردم در مناطق روستایی به فراخور کشورها و میزان توسعه‌یافتگی آنها بسیار متفاوت است، اما آنچه که در این خصوص قابل کتمان نیست به اهمیت روستاها در فراز و فرودهای یک کشور در تمامی عرصه‌های اقتصادی، تولیدی، صنعتی، فرهنگی، کشاورزی و حتی سیاسی باز می‌گردد.

این اصل و قاعده درخصوص کشور ایران نیز مصداق دارد و با این تعبیر و اوصاف هر آنچه برای توسعه روستاها تلاش شود به همان میزان ضرباهنگ توسعه کشور در عرصه‌های گوناگون از جمله اقتصادی با سرعت و شتاب فزاینده‌تری همراه خواهد شد.

باید به تلخی اذعان کرد با وجود توجه ویژه امام راحل (ره) از ابتدای انقلاب به مناطق روستایی و نگاه ویژه و ژرف مقام معظم رهبری به این عرصه، ضریب اقدامات انجام‌شده با ظرفیت‌های موجود در مناطق روستایی کشور همسان نیست، البته انصاف حکم می‌کند، میزان اقدامات عمرانی و تلاشی که برای آبادانی روستاها از حیث زیرساختی در طول چهار دهه اخیر عملیاتی شده (در راستای تاکیدات و رهنمودهای امام راحل (ره) و مقام معظم رهبری) نادیده انگاشته نشود، اما با همه این اوصاف و با وجود تاکیدات دلسوزان نظام و انقلاب، از حیث تولیدی به روستاها به میزانی که باید توجه نشده است.

لغو ممنوعیت صادرات سیب آذربایجان غربی

رئیس سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان غربی از آغاز صادرات سیب درختی در آذربایجان غربی خبر داد.

به گزارش ایسنا، رسول جلیلی در برنامه زنده تلویزیونی در مسیر توسعه از شبکه استانی سیما اظهار کرد: با توجه به درخواست صادرکنندگان و باغداران استان، مکاتبات مکرر از طریق سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان‌غربی، استانداری و وزارت متبوع برای لغو ممنوعیت صادرات سیب استان با وزارت صنعت، معدن و تجارت انجام شد که خوشبختانه این ممنوعیت لغو و صادرات سیب درختی استان دوباره آغاز شد و همچنین در راستای اجرای سیاست‌های حمایتی وزارت جهاد کشاورزی و پیگیری مستمر این سازمان مشوق یارانه صادراتی به صادرکنندگان سیب درختی استان پرداخت می‌شود.

وی گفت: به طور میانگین ارزش ریالی محصولات تولیدی در بخش کشاورزی استان ۱۲ هزار میلیارد تومان است که در سال زراعی گذشته هزار میلیارد تومان بخش کشاورزی ناشی از حوادث غیرمترقبه خسارت وارد شد که رقم قابل توجهی است. جلیلی بیان کرد: مشارکت در احیای دریاچه ارومیه و افزایش درآمد کشاورزان با حفظ منابع طبیعی و محیط زیست از مهم‌ترین برنامه‌های سازمان در سال جاری است.

وی ادامه داد: سال‌های خشکسالی تمام نشده است و کاهش مصرف آب در بخش کشاورزی و تجهیز اراضی کشاورزی به سیستم‌های نوین آبیاری از اولویت‌های سازمان است.

جلیلی خاطرنشان کرد: پیشران‌های توسعه در استان ما براساس اصول علمی پیشرفته در بخش کشاورزی جهت افزایش راندمان تولید و درآمد کشاورزان تعریف شده است.

رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان اضافه کرد: توسعه کشت‌های متراکم گلخانه‌ای به دلیل نقش این کشت‌ها در افزایش راندمان تولید به میزان ۱۰ برابر و مصرف آب در این محیط‌ها به اندازه یک دهم محیط‌های کشت در فضای آزاد، جزو سیاست‌های وزارت جهاد کشاورزی است که در استان نیز توسعه کشت در محیط‌های کنترل‌شده را با جدیت دنبال می‌کنیم و از علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری در این زمینه استقبال می‌کنیم. جلیلی، حمایت از توسعه روش‌های کشت بافت برای تکثیر گونه‌های مقاوم و کم‌مصرف از نظر آب با ارزش افزوده بالا و همچنین اتخاذ تدابیر فنی و علمی به منظور کاهش خسارت ناشی از حوادث غیرمترقبه با توجه به حجم بالای خسارت وارده به اراضی زراعی و باغی استان را از برنامه‌های عملیاتی سازمان عنوان کرد.

وی با تاکید بر لزوم ارتقای رتبه ششم استان در تولید محصولات کشاورزی در کشور با به کارگیری شیوه‌های نوین علمی، ادامه داد: با اجرای سیستم‌های نوین آبیاری تحت فشار، اصلاح الگوی کشت، جایگزینی ارقام دیررس و زودبازده با ارقام پرآب‌بر، توسعه کشت نشایی، استفاده از ادوات پیشرفته و افزایش ضریب مکانیزاسیون و همچنین توسعه کشاورزی حفاظتی، رتبه ششم استان در تولید محصولات کشاورزی در کشور را می‌توان به رتبه‌های برتر ارتقا داد.

رئیس سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان غربی اضافه کرد: در راستای تحقق شعار محوری سال، برنامه راهبردی بخش کشاورزی در پنج هدف اساسی و ۱۰ راهبرد مهم تدوین شده که عملیاتی کردن این برنامه در سال جاری موجب تداوم تولید و توسعه پایدار کشاورزی خواهد شد.

جلیلی افزود: به‌کارگیری روش‌های علمی و پژوهشی با توسعه برنامه‌های آموزشی و ترویجی در بستر تولید در جهت ارتقای بهره‌وری و راندمان تولید، حفظ منابع پایه، افزایش ضریب خوداتکایی در محصولات راهبردی و توسعه صادرات محصولات کشاورزی با مشارکت در احیای دریاچه ارومیه از مهمترین اهداف این برنامه است.

وی تاکید کرد: مدیریت علمی در بخش کشاورزی با استفاده از اطلاعات و داده‌های کشاورزی استان از مهمترین خصوصیات این برنامه عملیاتی است.

رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان یادآور شد: برقراری کشاورزی قراردادی در جهت تکمیل زنجیره ارزش محصولات کشاورزی، معرفی مشوق‌های ملی برای اصلاح و جایگزینی باغات سنتی سیب و انگور، توسعه دامداری‌های بزرگ‌مقیاس برای افزایش تولید محصولات گوشتی و پروتئینی و تأمین نیاز کارخانجات لبنی استان نیز از دیگر اقدامات اجرایی سازمان است که باجدیت دنبال می‌شود.

وی با اشاره به سهم ۳۲ تا ۳۸درصدی اشتغال استان در بخش کشاورزی، تاکید کرد: با توجه به پایین بودن سهم خدمات و صنعت در ایجاد ارزش افزوده و ضعف سایر زیربخش‌های اقتصادی در افزایش ارزش افزوده در استان، ارزش افزوده حاصل از تولیدات بخش کشاورزی که ۲۵درصد است، بین افراد بیشتری توزیع می‌شود و این امر موجب کاهش سرانه ارزش افزوده در استان می‌شود.

موبایلی هم اگر باشد خریداری نیست!

اگرچه مشکلات واردات گوشی، رجیستری و مانند آن در ماه‌های اخیر گریبانگیر خریداران موبایل شده، اما به نظر می‌رسد حتی اگر آخرین مدل‌های گوشی هم در بازار موجود باشد، شرایط اقتصادی، تقاضای خرید را کم کرده است.

به گزارش ایسنا، شاید کمتر کالایی را بتوان یافت که طی یک سال اخیر با افزایش قیمت روبه‌رو نشده باشد، با وجود این، گوشی موبایل یکی از کالاهایی است که نه‌تنها افزایش قیمت داشته، بلکه با گران شدن دو تا سه برابری، خرید را برای متقاضیان دشوار کرده و حتی کسانی که فارغ از دنبال کردن برندهای روز در بازار، برای رفع نیاز خود مجبور به خرید گوشی هستند را هم دچار مضیقه کرده است.

افزایش قیمت گوشی در یک سال اخیر به دلایل متفاوتی رخ داد که مهم‌ترین آنها را می‌توان افزایش نرخ ارز و همچنین سودجویی برخی از فروشندگان پس از اجرا شدن طرح رجیستری دانست. البته افزایش قیمتی که پس از رجیستری در بازار ایجاد شد، به گفته کارشناسان یک حباب غیرمنطقی مقطعی بود، اما با توجه به اینکه گوشی یک کالای وارداتی است، پس از افزایش نرخ ارز، این کالا با افزایش قیمت دو تا سه برابری روبه‌رو شد و دیگر به قیمت قبلی خود برنگشت.

از طرفی در ماه‌های اخیر، مشکلات مربوط به گوشی‌های مسافری، از شایعاتی مربوط به وارد کردن چمدانی گوشی با در اختیار داشتن شماره ملی تا از کار افتادن سامانه همتا موجب افزایش قیمت چندباره گوشی شد و اما به نظر می‌رسد پس از بحران‌هایی که این بازار پشت سر گذاشته، تب مردم برای خرید موبایل که در عین لوکس بودن، امروزه به کالایی مورد نیاز تبدیل شده، سرد شده است.

موضوع اصلی کاهش تقاضاست

در این راستا میثم دادخواه -کارشناس حوزه مخابرات و فناوری اطلاعات- در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه تقاضا از لحاظ بازاری به شدت افت کرده، اما عرضه وجود دارد، افزود: گرانی دلار در روزهای اخیر، باعث شد فروشندگان از لحاظ عرضه دست نگه دارند. زمانی که دلار ۱،۰۰۰ تومان گران می‌شود، فروشندگان با این استدلال که ثباتی وجود ندارد و اگر کالای خود را بفروشند، زمانی که بخواهند کالای جدید بخرند، قیمت دلار ۵۰۰تومان هم زیادتر شده، ممکن است قیمت کالا را بیشتر افزایش دهند.

وی با بیان اینکه تقاضا در بازار موبایل بسیار پایین است، گفت: حتی در آن قشری که کالاهای لوکس می‌خریدند و به محض وارد شدن تلفن همراه برند اپل یا آخرین مدل‌های سامسونگ، خرید می‌کردند، دیگر این اتفاق نمی‌افتد. اگر پولش هم باشد، حس و حالی هم نیست که افراد بخواهند گوشی‌شان را عوض کنند. علاوه بر مباحث مالی، شاید بتوان موارد دیگری را پیدا کرد که تقاضا تا این اندازه پایین آمده است؛ یعنی بازار تلفن همراه دیگر صرفاً به عرضه و وارداتش مربوط نیست و موارد اقتصادی و حتی شاید اجتماعی هم رویش تأثیر گذاشته است.

این کارشناس درباره توقف فعالیت برندهای گوشی در ایران توضیح داد: سامسونگ تنها برند فعال بوده و هنوز هم به عنوان نمایندگی رسمی فعالیت می‌کند. درباره اپل هم اگرچه این شرکت به ما نمایندگی نمی‌دهد، اما شرکت‌هایی هستند که از سازمان حمایت مصرف‌کننده مجوز دارند، برای اینکه این کالا به صورت قانونی فروش برود و جنس تقلبی نباشد. البته این شرکت‌ها نماینده رسمی اپل نمی‌شوند، اما در ایران به عنوان نماینده رسمی خدمات شناخته می‌شوند.

خصوصی‌سازی خودروسازان، نوشداروی قطعی اما بد موقع!

انتظـار مـی‌رود نماینـدگان محترم مجلس شـورای اسـلامی قبـل از اجرای طرح خصوصی‌سـازی شـرکت‌های خودروسـاز، اقدام بـه عارضه‌یابـی در مورد خصوصی‌سـازی‌های قبلی کنند و دلایل عدم رشد سـایر خودروسازان خصوصی را بررسی کنند.

به گزارش پدال نیوز، وزیر صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگوی اخیر خود اعلام کرده قرار است سهم دولت در شرکت‌های خودروساز بزرگ به تدریج واگذار شود. شنیده‌ها حکایت از آن دارد که این موضوع در جلسه شورای عالی اقتصاد به ریاست روحانی هم مورد تاکید قرار گرفته است.

امیرحسـن کاکایی، کارشـناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با بورس‌نیوز در این خصوص بیان کرد: موافق خصوصی‌سازی کامل صنعت خودروسازی و خروج دولت از ترکیب سـهامداری دو شرکت بزرگ خودروسازی هسـتم و این اقدام را راهکار نجات صنعت خودرو می‌دانم، ولی این اقدام در شـرایط فعلی به هیچ‌وجه منطقی نیست.

وی افزود: می‌توان گفت صنعت خودرو در خط مقدم جنگ اقتصادی است که دولـت آمریکا با تحریم‌ها به راه انداخته اسـت. در وضعیتی که این صنعت از یک سـو تحت فشـار تحریم‌ها قرار دارد، و از سـوی دیگر با توجه به نرخ ارز و افزایش بهای تمام‌شـده، بار زیان سـنگینی را هم به دوش می‌کشد، اعمال فشار بیشتر به هیچ‌وجه منطقی نبوده و بالعکس معتقدم در این وضعیت، حمایت بیشتر دولت از این صنعت ضروری است.

کاکایی تصریح کرد: قبل از هر اقدامی جهت خصوصی‌سـازی کامل دو شرکت بزرگ خودروساز، پاسخ به چند سوال خالی از فایده نیست. آیا در ۲۰ سال گذشته هیچ‌یک از خصوصی‌سازی‌های شرکت‌های بزرگ تولیدی، اثر مثبتی بر روند فعالیت شرکت‌های خصوصی‌سازی‌شده داشته است؟ آیا در حال حاضر صنعت خودروسازی از لحـاظ قانونی، خصوصی نیسـت؟ پس چرا مانند صنایـع دولتی عمل می‌کند؟ چرا دو شـرکت خودروسـاز خصوصی دیگر، بهمن خودرو و کرمان خودرو و سایر خودروسـازان کوچک کاملا خصوصی، رشد نکرده‌اند؟ مگر صنعت خودرو در چین بـه رغم دولتی بودن، همچون صنایع خصوصی عمل نمی‌کند؟ آیا اجازه رشـد به شـرکت‌های خصوصی داده می‌شود و به بهانه جلوگیری از انحصارطلبی مانع رشد آنها نخواهیم شد؟ این کارشناس صنعت خودرو ضمن تاکید بر اینکه زمان مناسبی برای خروج دولت از مالکیت خودروسـازان نیسـت، اظهار داشـت: بهتر است این موضوع به بعد از گذر از بحران تحریم‌ها موکول شود تا صنعت خودروسازی، شرایط مناسـب‌تری داشـته باشـد. ضمن اینکه انتظار می‌رود نمایندگان محترم مجلس شورای اسـلامی قبل از اجرای طرح خصوصی‌سازی شرکت‌های خودروساز، اقدام به عارضه‌یابی در مورد خصوصی‌سـازی‌های قبلی کنند و دلایل عدم رشـد سـایر خودروسازان خصوصی را بررسی کنند.

وی اضافه کرد: نکته اینجا اسـت که مشـکل صنعت خودرو، خصوصی یا دولتی بودن آن نیسـت. مشـکل اصلی در صنعت خودرو، نگاه دولتی و حاکمیت دولتی در صنعت خودروسـازی است. چرا دولت علی‌رغم اینکه مالک تنها یک کرسی در هیات مدیره دو خودروسـاز بزرگ اسـت، ولی نظر خود را تحمیل می‌کند؟ تغییر مدیران بدون تغییر سیاسـت‌های دولت در مورد خودروسازان، تغییری در شرایط صنعت خودروسازی ایجاد نخواهد کرد. تصدیگری دولت در صنعت خودرو باید کنار گذاشـته شـود. دخالت در امور صنعت خودرو، حمایت درستی نیست. نمونه بارز حمایت‌های نادرسـت تخصیص ناکافی ارز دولتی به صنعت خودرو است. بهتر بود دولت به جای تخصیص ارز دولتی، اجازه رقابت آزاد به خودروسـازان می‌داد و در مقابل، برای حمایت از مصرف‌کنندگان به خریداران خودرو تسـهیلات ارزان‌قیمت اعطا می‌شـد و یا اینکه اگر قصد حمایت از صنعت خودرو و قطعه‌سـازی داشتند، حداقل در این شرایط بحرانی مهلتی یکی_دو ساله برای پرداخت حق بیمه و مالیات در نظر گرفته می‌شد.

کاکایـی با اشـاره به پیامدهای منفی خصوصی‌سـازی در کنـار مزایای مثبت آن گفـت: باز هم تاکید می‌کنم راه نجات صنعت خودروسـازی، خصوصی‌سـازی و عـدم تصدیگری دولتی (البتـه در زمان ثبات صنعت) اسـت، ولی باید پذیرفت خصوصی‌سـازی، تبعاتی هم خواهد داشت. خصوصی‌سـازی کامل صنعت خودرو بدون تغییر برخی سیاست‌ها و حذف شرکت‌های ضعیف از گردونه رقابت و تعدیل نیروهای انسـانی و . . . در این صنعت معنا ندارد. در حال حاضر حدود ۳۰ شرکت خودروساز در کشور فعال هستند و باید قبول کرد که رشد شرکت‌های بزرگ بدون حذف شـرکت‌های کوچک دست‌یافتنی نیست. این مفهوم باید هم توسط دولت و نهادهای حاکمیتی و مجلس و هم مردم، درک و پذیرفته شود.

هراس متولیان صنعت خودرو کشور از ورود فارغ‌التحصیلان علوم پایه

استاد پیشکسوت ریاضی دانشگاه تهران با بیان اینکه آینده‌ای مبهم در انتظار فارغ‌التحصیلان رشته ریاضی است، گفت استفاده نکردن از این فارغ‌التحصیلان صدمات جبران‌ناپذیری به آینده علمی، صنعت و نظام پایدار اقتصادی و سیاسی وارد می‌کند.

به گزارش پدال نیوز به نقل از ایسـنا، دکتـر رحیم زارع نهندی با بیان اینکه هم‌اکنون فارغ‌التحصیلان علوم پایه در دنیا جایگاه ارزشمندی دارند، اظهار کرد: در کشـورهای پیشرفته برای ریاضیات و علوم پایه بودجه و امکانات بیشتری در نظر می‌گیرند تا بتوانند در آینده از آنها بهترین استفاده را ببرند.

وی با اظهار تأسـف از اینکه در کشـور مسـئولان نسـبت به آینده شـغلی فارغ‌التحصیلان ریاضی بی‌تفاوت هسـتند، افـزود: یکی از علل آن وجود صنعت مونتاژ خودرو در کشـور اسـت و این صنعـت از ورود فارغ‌التحصیلان علوم پایه هراس دارند، چون نقص‌های آنها را به درستی نمایان می‌کنند.

ایـن دکتـرای ریاضیـات محض بـا بیان اینکـه علت افـت کیفیت صنعت خودروسـازی کشـور هم نبود نیروهای متخصص و کارآمد و استفاده نکردن از این نیروهای توانمند در صنعت اسـت، ادامه داد: به همین علت است که موتور خودروهـای تولید داخل پس از مدت کوتاهی از کار می‌افتند و دچار اشـکالات متعددی می‌شـوند. زارع با بیان اینکه افراد متخصص به راحتی می‌توانند ایراد کار مافیای تجارت با قدرتی فراتر از دولت را برطرف کنند، در ادامه خاطرنشان کـرد: صنعت مونتـاژ به متخصص برای ریشـه‌یابی علمی عیـوب محصولات و تولیدات نیازی ندارد، چون آنها را مانعی بر سر راه درآمد خود می‌دانند.

وی راه‌اندازی دانشگاه فرهنگیان را عامل دیگری برای بیکاری فارغ‌التحصیلان رشـته ریاضی و علوم پایه برشـمرد و افزود: این دانشگاه هیچ استاد دانشگاهی و کادر علمـی ندارد و فارغ‌التحصیلان آن تنها برای تأمین آینده شـغلی جذب این دانشگاه شدند.

این اسـتاد پیشکسوت ریاضی دانشـگاه تهران با راه‌اندازی این دانشگاه حتی امکان تدریس از فارغ‌التحصیلان توانمند علوم ریاضی گرفته شده است، در ادامه تصریح کرد: طبق آیین‌نامه، دانشـگاه فرهنگیان باید نیازهای آموزشی آموزش و پرورش را تأمین کند، حال آنکه فارغ‌التحصیلان علوم پایه از دانشگاه‌های معتبر، توانمندی علمی بیشتری دارند.

زارع با اشاره به نامه‌نگاری‌های متعدد اما بی‌اثر با مسئولان در این باره گفت: مسـئولان معتقدند که افراد متعهدی در دانشگاه فرهنگیان تربیت می‌شوند، در حالی که تعهد در ذات افراد اسـت و این شـیوه آموزشی افراد توانمند علمی را تربیـت نمی‌کند. وی با بیـان اینکه فارغ‌التحصیلان دانشـگاه فرهنگیان عملاً حرفی برای گفتن در مجامع علمی ندارند، گفت: بدین ترتیب مسئولان نادانسته به آینده علمی کشور آسیب می‌زنند که جبران‌ناپذیر است.

ایـن دکترای ریاضیات محض با بیان اینکه اغلب دانش‌آموزان با اسـتعداد و بنیه علمی قوی جذب رشـته‌های علوم پایه می‌شوند، گفت: این در حالی است که آینده شـغلی این افراد کاملاً مبهم اسـت؛ از این رو این سـرمایه‌های عظیم علمی و توانمند در پی «پلای» برای مهاجرت به خارج از کشور هستند و افراد ناتوان در ایران به دنبال مشاغل دیگر و کاذب.

زارع، شـغل را مغلـی اساسـی بـرای فارغ‌التحصیلان این رشـته علمی و دانشـگاهی دانست و گفت: در حالی که دانشجویان این رشته بسیار دشوارتر از رشته‌های مهندسی تحصیل کرده و زحمت کشیده‌اند و این به معنای هدررفت سرمایه‌های علمی کشور است.

وی یادآور شد: در کشورهای پیشرفته اغلب ارگان‌ها و مؤسسات حتی مراکز تحقیقاتی صنعتی چندین فارغ‌التحصیل ریاضی را برای انجام مدل‌سـازی جذب می‌کنند، اما حتی این مسـیر هم برای فارغ‌التحصیلان علوم ریاضی در کشـور بسته است.

خصوصی‌سازی صنعت خودرو نیازمند ساختارهای اصولی

حدود ۱۰ سال از طرح پیشنهادی دولت برای ورود بخش خصوصی به عرضه خودروسـازی می‌گذرد، اما در همه این سـال‌ها ورود بخش خصوصی به صنعت خودرو با چالش‌های بسیاری همراه بوده است و بسیاری از کارشناسان معتقدند هنوز زیرسـاخت‌های لازم در این زمینه مهیا نشـده است. به گزارش پدال نیوز، صنعت خودرو کشـور یکـی از صنایع پرچالش بوده که سیاسـت‌های کلان در ایـن بخش با تغییر دولت هـا تغییر می‌کند، از طرفی وجود دو شـرکت بزرگ خودروسـازی و حمایت دولت‌ها از آنها عملا منجر به انحصار شـده و راه را برای حضور قطب سـوم خودروسازی محدود کرده است و شـاید مطرح کردن ورود بخش خصوصی به خودروسـازی صرفا شعاری از سـوی دولت‌ها باشد و در این زمینه هیچگاه عزم جدی وجود نداشـته است. برخی کارشناسان بر این باورند که برای حضور بخش خصوصی در صنعت بزرگی مانند خودروسازی هزینه‌های زیادی باید صرف شود و با توجه به اینکه مهم‌ترین چالش بخش خصوصی کشور در سـال‌های اخیر سرمایه بوده اسـت حضور آنها در خودروسازی دشوار به نظر می‌رسـد همچنین تکنولوژی لازم را این بخش ندارد و فقط برای راه‌اندازی یک خط تولید خودرو هزینه‌های بسیاری نیاز دارد که بخش خصوصی توان پرداخت ایـن هزینه را نـدارد. اما برخی دیگر معتقدنـد در صورتی که بخش خصوصی وارد عرصـه تولید خودرو شـود، قطعا می‌تواند بهره‌وری تولیـد را افزایش داده و سـازوکارهای کسب‌وکار را بهبود ببخشد و حتی شـاید بهتر از دو خودروساز بزرگ کشـور به نیاز بازار داخل و خارج پاسـخ دهد. یک فعال اقتصادی در این زمینـه می‌گوید: «در هیچ جای دنیا چندین خودروسـاز کوچک وجود ندارد و در کشورهای صنعتی اغلب یک تا سه خودروساز اصلی دارند و در ایران مشکل این اسـت که دولت راهکار اصولی و اساسـی برای توسعه صنعت ندارد و هر روز از یـک راهبرد و سیاسـت صحبت می‌کنـد.» او می‌افزاید: «امـا برنامه‌ریزان اقتصـادی و دولتمـردان به خوبی می‌دانند که سـود و آورده‌های مالی از بخش خصوصی بسیار بیشـتر از دولتی‌ها است، چراکه سرمایه‌گذاران به انگیزه کسب سود، تلاش بیشـتری جهت کسب سهم بیشتری از بازار دارند و در مقابل برای بقا در بازار رقابتی، افزایش کیفیت محصولات و در نهایت جذب مشـتری بیشتر تـلاش مضاعف می‌کننـد که البته آمارهای رو به رشـد تولیدات و سـهم بازار خصوصی‌ها بیانگر همین مصداق اسـت.» این فعال اقتصادی نیز تصریح کرد: باید زیرسـاخت‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسـی در این حوزه کاملا مساعد شـده تا بتوان شـرایط را برای اجرای جدی خصوصی‌سـازی‌ها فراهم کرد، اما اکنون چنین چیزی مهیا نیسـت و در شرایط فعلی اقتصاد کشور می‌توان گفت هنوز هم نمی‌توان امیدوار بود صنعت خودرو به طور کامل خصوصی شود.»

وی ادامـه داد: «افـرادی کـه می‌خواهند مجموعه‌های دولتـی را در اختیار بگیرند باید از اهلیت لازم برخوردار باشـند. اگر بخش خصوصی دارای سـرمایه اسـت و صلاحیت لازم را نداشـته باشد، زیر بار برخی توقعات دولتی می‌رود که متاسـفانه کار به بیراهه کشیده می‌شـود. بر این اساس پیشنهاد ما آن است که مجموعه‌ای از فعالان بخش صنعت خودروسـازی و قطعه‌سـازان تشکیل شود و مجمع تشکیل شده تا بتوان یک صنعت خودروی قدرتمند را راهبری کرد.

اخبار

آزادسازی واردات خودرو در مناطق آزاد ظرفیتی برای جذب گردشگری

دبیر انجمـن واردکننده‌های خـودرو گفت ارتقای خدمات گردشـگری و ایجـاد ظرفیتـی برای بهبـود کیفیت خودروهـای داخلـی از مهم‌ترین فاکتورهایی اسـت که دولـت با انعطاف‌پذیـری در قانـون واردات خودرو می‌تواند محقق کند. بـه گزارش خبرگزاری موج، تردد خودروهای خارجی و اسـتفاده از خودروهای خاص در سال‌های گذشـته یکی از عوامل جذب گردشـگری در مناطق آزاد اقتصادی بوده اسـت، کـه به‌تازگی تحت تاثیر قانون ممنوعیت واردات قرار گرفته اسـت و همین مسئله مناطق آزادی که مزیت بیشتری برای گردشـگری داشتند نسبت به این محدودیت معترض هستند، در همین راستا غلامحسین مظفری مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش چنـدی پیش گفته بود که «ممنوعیت واردات خودرو بدون تعرفه از ابتدای سـال ۱۳۹۷ با هدف کنترل تقاضای ارز در این منطقه برقرار شـده است، اما امیدواریم که این محدودیت در سال ۱۳۹۸ برطرف شود.»

در حال حاضر کاربری برخی از مناطق آزاد برای ظرفیت گردشـگری در نظر گرفته شده است، از این رو استفاده از امکانات مناسب برای گردشگران اهمیـت بالایی دارد، برای نمونه در حال حاضر بیش از ۳۰۰۰ واحد تجاری در جزیره کیش فعال هسـتند که درصدی از مسـافران داخل کشـور را به ایـن جزیره هدایت می‌کند، اما به گفته دبیر انجمن واردکننده‌های خودرو، واردات خودروهای خارجی در مناطق آزاد نه‌تنها در مسـیر جذب توریست بلکـه بـه عنوان ظرفیتی بـرای همگام‌سـازی صنعت خـودروی داخلی با محصولات خارجی از طریق رقابت این محصولات در مناطق آزاد است.

دادفر در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری موج با اشاره به اینکه ممنوعیت واردات خودرو برای تمام کشـور اعمال شـده است، گفت: با توجه به اینکه ذات مناطق آزاد برای انتقال ضرب‌آهنگ ارتقای کیفیت زندگی به سرزمین اصلی اسـت، اگر مقوله آزادسازی واردات خودرو در مناطق آزاد انجام شود، به دلیل اینکه خودروهای ملی نیز در مناطق آزاد وجود دارند فرصتی برای ارتقـای کیفیت تولیدات داخلی و ارائه خدمات پس از فروش مناسـب نیز فراهم می‌شـود. به عبارت دیگر با توجه بـه اینکه قیمت دلار افزایش یافته اسـت ارتقای کیفیت تولیدات داخلی می‌تواند به انگیزه بومیان مناطق آزاد برای خرید خودروهای داخلی بیفزاید. مهدی دادفر با بیان اینکه گردشگری یکی از ارکان توسـعه مناطق آزاد است، افزود: استفاده از مزیت خودروهای خارجـی در مناطق آزاد به جذب گردشـگر در این مناطق نقش مهمی ایفا کرده اسـت، از سـوی دیگر این مناطق در صورتی کـه امکانات متفاوتی با سـرزمین اصلی داشته باشد، می‌تواند بخشی از سفرهای خارجی ایرانیان را کاهش دهد و مناطق آزاد جایگزین مقاصد خارجی شود.

او بـا تاکید بر اینکـه دولت می‌تواند از ابزارهـای مختلفی برای مدیریت واردات خودرو در مناطق آزاد استفاده کند، تصریح کرد: تغییر تعرفه واردات خودرو در راسـتای حمایت از تولید داخلی از مهم‌ترین ابزارهایی اسـت که دولـت می‌تواند برای تغییر قانون ممنوعیـت واردات خودرو در مناطق آزاد اعمـال کند، چراکه توقف واردات کامل خودرو به تغییر چهره شـهر و نوع خدمات این مناطق نیز ختم می‌شود.

مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز (سند سبز) پراید جی تی ایکس آی به شماره پلاک ۱۹۹ ه ۳۳ ایران ۷۸ و شماره موتور ۲۲۷۳۱۸۴ بنام سیدرضا باقری تنکابنی مفقود و از درجه اعتبار ساقط است.

آگهی حصر وراثت

آقای ابراهیم جعفری دیزآبادی به شماره شناسنامه ۳ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۲۴/۱۴/۹۸ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان رمضانعلی جعفری دیزآبادی به شماره شناسنامه ۲۵۳ در تاریخ ۹۶/۴/۱۵ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- علی جعفری دیزآبادی ش ش ۵۵ ت ت ۴۱/۱/۱ صادره از اراک فرزند پسر ۲- محمدولی جعفری دیزآبادی ش ش ۴۱۹ ت ت ۴۲/۱۰/۱ صادره از همدان فرزند پسر ۳- ابراهیم جعفری دیزآبادی ش ش ۳ ت ت ۵۲/۱/۱۰ صادره از خنداب فرزند پسر ۴- علی جعفری دیزآبادی ش ش ۵ت ت ۴۸/۲/۱ صادره از خنداب فرزند پسر ۵- سکینه جعفری دیزآبادی ش ش ۲۳ت ت ۳۶/۱۰/۶ صادره از اراک فرزند دختر ۶- زهرا جعفری دیزآبادی ش ش ۱۰۲۰ ت ت ۵۰/۱/۱۰ صادره از اراک فرزند دختر ۷- مریم جعفری دیزآبادی ش ش ۱۱۸۰ ت ت ۵۴/۳/۱۱ صادره از اراک فرزند دختر و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شورای حل اختلاف بهارستان

۹۵

آگهی مزایده

به موجب رای شماره ۹۶۰- ۵۸۴ مورخه ۹۶/۰۴/۱۹ شعبه چهارم دادگاه حقوقی شهرستان بهارستان به کلاسه پرونده ۹۶۱۴۵۰ اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان بهارستان محکوم له افسانه عباسی فرزند عبدالحسین با وکالت آقای آیت قاسمی اقدام به معرفی مال محکوم علیه نادر محمدی فرزند مسلم اله نموده است که برابر اجرائیه و مبلغ یک بیستم ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت که اموال محکوم علیه حسب درخواست محکوم له توقیف و توسط کارشناس منتخب دادگاه ارزیابی گردیده است که قرار مزایده اموال توقیفی ذیل به تاریخ ۱۳۹۸/۲/۱۸ روز چهارشنبه ساعت ۹-۱۰ صبح در محل مزایده به نشانی نسیم شهر میدان هفت تیر دادگستری شهرستان بهارستان دفتر اجرای احکام مدنی برگزار می گردد علیهذا افرادی که مایل به شرکت در مزایده می باشند می توانند در تاریخ فوق الذکر مراجعه و فرد یا افرادی که بالاترین قیمت را پیشنهاد دهند به عنوان برنده مزایده شناخته خواهند شد: مشخصات و قیمت پایه اموال توقیفی مورد مزایده: مورد مزایده عبارت است: چهاردانگ از ششدانگ یک منزل مسکونی به مساحت تقریبی ۵۵ متر مربع با مبایع نامه واقع در نسیم شهر- خیابان استاد شهریار کوچه میلان ۴ پلاک ۷ یک خوابه همراه با پذیرایی و آشپزخانه و حمام و سرویس بهداشتی. کف پوش ساختمان موزاییک پلاک ۷ و پوشش سقف و دیوار ها گچ است سرویس سرمایشی کولر آبی و گرمایشی بخاری گازی و دارای امتیاز آب و برق و گاز می باشد. حسب نظریه کارشناسی ارزش ششدانگ ملک به مبلغ ۱/۳۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و ارزش چهار دانگ مورد مزایده ۸۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال برآورد شده است. ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی : ده درصد پیشنهادی نقدا از برنده مزایده اخذ و نامبرده مکلف است ظرف یکماه از تاریخ مزایده باقیمانده ثمن مورد معامله را به صندوق دولت تودیع نماید در غیر این صورت ده درصد وصول شده به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد متقاضیان می توانند پنج روز قبل از موعد مزایده به این اجراء مراجعه نمایند تا ترتیب بازدید آنان از محل مزایده داده شود.

دادورز اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان بهارستان

۹۶

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه شماره ۶۳۲ محکوم علیه شرکت ابنیه سازان ستایش به مدیریت عاملی آقای حسین دیانی محکوم است به پرداخت مبلغ ۲۹/۹۰۰/۰۰۰ هزار ریال به عنوان اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک به شماره ۱۴۳/۴۳۱۶۹۱۰ مورخ ۹۶/۱۰/۱۳ و چک شماره ۱۴۳/۴۳۱۶۶۷ مورخ ۹۶/۸/۱ لغایت اجرا در حق محکوم له و مبلغ ۱۵۳/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و اوراق تقدیمی به دادگاه حق الوکاله وکیل وقف تعرفه مصوب در حق محکوم له و نیز پرداخت مبلغ ۵ درصدمیزان محکومیت از بابت نیم عشر دولتی در حق دولت لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی می گردد و ده روز پس از آن بموقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده ۹ قانون مذکور برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامت خود را اعلام نماید.

۲۸ م الف **رئیس حوزه ۹ شورای حل اختلاف ورامین**

۱۰۰

دانشگاه نسل سوم و کارآفرین، اولویت دانشگاه امیرکبیر

سیداحمد معتمدی، رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر با اشاره به اجرایی‌شدن برنامه راهبردی این دانشگاه گفت برنامه راهبردی دانشگاه امیرکبیر یک برنامه جامع و مستمر است که طی آن مشخص می‌شود هر سال چه میزان پیشرفت در تحقق اهداف کلان دانشگاه وجود داشته باشد. به گزارش فارس، وی افزود: رسیدن به دانشگاه نسل سوم، یکی از اهداف ماست چرا که دانشگاه نسل سوم، دانشگاهی کارآفرین است و برای مهارت‌افزایی و کارآفرینی به دانشجویان کمک می‌کند، لذا با جدیت به دنبال تحقق این هدف هستیم. رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر در ادامه خاطرنشان کرد: دانشگاه کارآفرین با ارتباط مؤثر با صنعت می‌تواند به رونق تولیدات داخلی نیز کمک کند. برای رسیدن به این مهم، مرکز رشد دانشگاه فعالیت‌های خود را افزایش داده است و به عنوان یک مرکز کارآفرین در اختیار دانشجویان قرار گرفته است.

دریچه

۲۳ نقل‌قول الهام‌بخش از بیل گیتس و استیو جابز

ویلیام هنری گیتس سوم که به بیل گیتس معروف شده، یکی از شناخته‌شده‌ترین کارآفرینان بخش تکنولوژی محسوب می‌شود و تمامی مردم جهان با شنیدن نام کامپیوتر یا ویندوز به یاد نام و ظاهر وی می‌افتند.

این کارآفرین مشهور در سیاتل واشنگتن متولد شد به تدریج از سن ۱۳ سالگی به مقوله برنامه‌نویسی علاقه‌مند شد و در ادامه به واسطه بهره‌گیری از نبوغ تکنولوژیکی، اتخاذ استراتژی‌های کاری قوی و تاکتیک‌های تهاجمی در تجارت موفق شد بزرگ‌ترین شرکت نرم‌افزاری دنیا به نام مایکروسافت را تاسیس کند.

با اینکه اکنون بیل گیتس ثروتمندترین فرد جهان محسوب نمی‌شود و جای خود را در لیست ثروتمندترین افراد دنیا به جف بزوس داده، اما بنیانگذار مایکروسافت، قسمت بزرگی از ثروتش را چندین سال پیش بخشیده و با استفاده از دارایی‌هایش فعالیت‌های عام‌المنفعه زیادی انجام داده و کمپانی‌های زیادی را در زمینه‌های درمان انسان و حفظ محیط زیست یاری کرده است.

همه می‌دانند که بیل گیتس از آن دسته افرادی است که هر لحظه از زندگی‌اش را به کتاب‌خوانی گذرانده و تقریبا کتابی نیست که نخوانده باشد. علاوه بر این گیتس سعی کرده به لطف بینش، علم و تجربه خود، به جوانان و کارآفرینان نوپا کمک کند تا آنها راه خود را به راحتی پیدا کرده و مسیر موفقیت را ادامه دهند.

حال با هم به مرور ۱۰ نقل‌قول الهام‌بخش از بیل گیتس درباره موفقیت می‌پردازیم؛

• موفقیت آموزگار مزخرفی است. افراد باهوش را گول می‌زند و آنها باور می‌کنند که هیچ‌گاه شکست نخواهند خورد.

• هیچ‌وقت خود را با شخص دیگری در دنیا مقایسه نکنید. اگر چنین کاری کنید، به خودتان توهین کرده‌اید.

• ناراضی‌ترین مشتریان شما، بهترین منبع برای یادگیری و پی بردن به اشتباهات هستند.

• با درس‌خوان‌ها مهربان باشید. احتمال آن وجود دارد که روزی مجبور شوید برای آنها کار کنید.

• زندگی منصفانه نیست. با این قضیه کنار بیایید.

• صبر، اصلی‌ترین کلید موفقیت به شمار می‌رود.

• خوب است که به هنگام موفقیت جشن گرفت، اما مهم‌تر از آن این است که هنگام شکست نیز ناراحت نشوید و از آن درست بگیرید.

• برای اینکه بیشتر موفق شوید، باید بیشتر ریسک کنید.

• من افراد تنبل را برای انجام کارهای دشوار انتخاب می‌کنم چرا که همان فرد تنبل می‌تواند آسان‌ترین راه را پیدا کند.

• اگر فکر می‌کنید کنار آمدن با مدیرتان سخت بوده، صبر کنید تا یک رئیس دقیق پیدا کنید.

نقل قول‌های استیو جابز

در کتاب تاریخ بشریت نام استیو جابز به عنوان یکی از نوآورترین مدیران ثبت شده است. به باور بسیاری از کارشناسان او یک کارآفرین فوق‌العاده و فردی با بینشی عمیق بود. در واقع مدیرعامل قبلی اپل با تصمیمات و دستاورد هایش به یک رهبر و حتی به یک افسانه بدل شده است.

اما آنچه که دیگران کمتر می‌دانند این است که جابز علاوه بر اینکه در صنعت تکنولوژی پیشرو بود، در تکنولوژی ذهن هم فردی درجه یک بوده است. وی با بهره‌گیری از ذهن، یک مکتب فکری شرقی، به آرامش درونی می‌رسید، استرس را کاهش می‌داد و در نتیجه نبوغ‌اش را شکوفا می‌کرد.

علاوه بر اینکه جابز پس از مرگ خود یکی از موفق‌ترین کمپانی‌های تاریخ را بنیان نهاده که ثروت آن چندین نفر از کارمندانش را میلیاردر کرده است جملات الهام‌بخش زیادی هم از وی بر جا مانده.

با هم به مرور ۱۳ نقل قول الهام‌بخش استیو جابز در طول زندگی‌اش می‌پردازیم؛

• زمان شما محدود است، پس آن را تلف نکرده و زندگی دلخواه خود را در پیش بگیرید.

• نگذارید سر و صدای مخالف دیگران، وجدان و نجوای درونی شما را خاموش کنند.

• شجاعت این را داشته باشید که بینش و آوای قلب خود را دنبال کنید. این دو همیشه می‌دانند که شما از زندگی چه می خواهید.

• تشنه موفقیت باشید. دیوانه بمانید.

• اگر امروز آخرین روز عمرتان بود هم باز آن را به همین شکل پیش می‌بردید؟

• به نظر من بزرگترین پشیمانی ما از کارهایی است که در طول زندگی نکرده‌ایم.

• یکی از بهترین راه‌ها برای فرار از تله روزمرگی و نگرانی‌ها، یادآوری مرگ است.

• ما به دنیا آمدیم که در آن اثری بگذاریم. در غیر این صورت اصلا چرا به وجود آمده‌ایم؟

• گاهی اوقات زمانی که خلاقیت به خرج می‌دهید، اشتباه می‌کنید. بهترین راه این است که آنها را بپذیرید و توانایی‌های نوآورانه خود را بهبود بخشید.

• بهترین چیزها در زندگی مجانی هستند. مشخصاً گرانبهاترین چیزی در اختیار داریم زمان است.

• من باور دارم آنچه بسیاری از کارآفرینان موفق را از بازنده‌ها جدا می‌کند، استقامت و بردباری آنهاست.

• نوآوری و خلاقیت وجه تمایز یک استاد و شاگرد به شمار می‌رود.

• کار شما قسمت بزرگی از زندگی‌تان را تشکیل می‌دهد و تنها زمانی احساس رضایت خواهید داشت که کارتان را دوست داشته باشید. پس اگر هنوز شغل دلخواه‌تان را پیدا نکرده‌اید، به دنبال آن بگردید.

منبع: digiato

رویکرد دولت حمایت قاطع از شرکت‌های دانش‌بنیان است

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در بازدید از پارک علم و فناوری کهگیلویه و بویراحمد و واحدهای فناور در یاسوج گفت در وضعیت کنونی کشور توسعه و رشد این مراکز نقش قابل توجهی در اقتصاد خواهد داشت.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وی بیان کرد: هم‌اینک تجاری‌سازی فناوری به یکی از مباحث کلیدی در دنیا تبدیل شده به طوری که افزایش توان تجاری‌سازی فناوری به منزله افزایش توان رقابتی در بازار جهانی است و باعث افزایش درآمد ملی کشورها می‌شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ابراز کرد: تنظیم و تسهیلگری محیط کسب و کار از جمله پرداخت تسهیلات مورد نیاز به نخبگان در مراکز علمی و فناوری به منظور تقویت حوزه دانش بنیان در اقتصاد کشور تا حصول نتیجه، از راهبردهای اصلی این معاونت است.

رئیس پارک علم و فناوری کهگیلویه و بویراحمد نیز در این آیین با تشریح مشکلات، رسیدگی بیشتر به واحدهای فناور را خواستار شد.

سید شمس‌الدین هاشمی افزود: هم‌اکنون ۱۳ واحد فناور و سه شرکت دانش‌بنیان در پارک علم و فناوری استان مستقر است.

وی تصریح کرد: با استقرار و فعالیت این شرکت‌ها و واحدها برای ۷۰ نفر با مدارک تحصیلی کارشناسی ارشد و دکترا شغل ایجاد شده است.

رئیس پارک علم و فناوری استان اضافه کرد: این شرکت‌ها در زمینه‌های تجهیزات پزشکی، گیاهان دارویی، کشاورزی، گردشگری، صنایع دستی و فناوری اطلاعات و ارتباطات در حال فعالیت و انجام کارهای تحقیقاتی و پژوهشی هستند.

هاشمی ادامه داد: علاوه بر شرکت‌ها و واحدهای فناوری دو مرکز رشد در شهرهای یاسوج و گچساران نیز فعالیت می‌کنند.

صبح روز دوشنبه سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری کشور به یاسوج مرکز کهگیلویه و بویراحمد سفر کرد. وی پس از ادای احترام به مقام شامخ شهدا از پارک علم و فناوری استان، واحد تولیدی صنعت آوران رایان و شرکت گردافشان دنا بازدید کرد.

حمایت از استارتاپ‌های گیاهان دارویی

قائم‌مقام فناوری پژوهشگاه بیوتکنولوژی کشاورزی با اشاره به فعالیت‌های متنوع پژوهشگاه در حوزه گیاهان دارویی آمادگی این پژوهشگاه را برای حمایت از استارتاپ‌های این حوزه اعلام کرد. دکتر پژمان آزادی در نشستی با مسئول فن بازار محصولات گیاهی منطقه تجاری گردشگری سپاد مشهد که به منظور بررسی زمینه‌های همکاری این پژوهشگاه و فن بازار در محل پژوهشگاه بیوتکنولوژی کشاورزی برگزار شد، خاطرنشان کرد: تحقیقات در حوزه گیاهان دارویی حقیقتاً مغفول مانده و پژوهشگاه با توجه به توانمندی‌ها و تجارب خود در این زمینه آمادگی دارد در قالب قراردادهای واگذاری دانش فنی و مشاوره از استارتاپ‌ها و گروه‌های فعال در این حوزه حمایت کند.

به گزارش ایسنا، وی تصریح کرد: پژوهشگاه بیوتکنولوژی کشاورزی از مجموعه‌های پژوهشی نسبتاً جوان است که حدود ۲۰ سال راه‌اندازی شده و طی این مدت فعالیت‌ها و دستاوردهای متنوعی در زمینه‌های مختلف زیست فناوری کشاورزی داشته است. در حال حاضر علاوه بر پنج بخش تحقیقاتی تخصصی در ستاد پژوهشگاه، سه پژوهشکده منطقه‌ای در رشت و اصفهان و تبریز و یک مدیریت منطقه‌ای در مشهد داریم.

آزادی با بیان اینکه رویکرد پژوهشگاه عمدتاً فناوری‌محور و محصول‌محور و معطوف به جلب مشارکت بخش خصوصی است، اظهار داشت: سیاست پژوهشگاه، واگذاری فناوری‌های حاصل‌شده به بخش خصوصی است و البته پس از آن هم در تمام مراحل به عنوان مشاور و ... در کنار خریدار فناوری هستیم. پژوهشگاه برای واگذاری دانش فنی فقط پیش‌پرداختی از شرکت متقاضی می‌گیرد و در ادامه پس از به نتیجه رسیدن و تجاری‌سازی آن، درصدی از فروش محصول را به عنوان رویالیتی دریافت می‌کند. قائم‌مقام فناوری پژوهشگاه بیوتکنولوژی کشاورزی با اشاره به فناوری‌های واگذارشده به بخش خصوصی در حوزه بذور هیبرید گفت: در زمینه گیاه سالیکورنیا هم قرارداد خیلی خوبی برای کشت ۸۰، ۹۰ هکتار از این گیاه داشتیم که برای توسعه تا چند هزار هکتار هم هدف‌گذاری شده است. در زمینه کشت بذری گیاه استویا هم به‌زودی قراردادی با بخش خصوصی منعقد خواهد شد.

بنیانگذار هوآوی شایعه فروش تراشه ۵G به اپل را تایید کرد

بنیانگذار هوآوی در مصاحبه جدیدی اعلام کرد که این شرکت تمایل دارد تراشه ۵G به اپل بفروشد.

به گزارش زومیت، رن ژنگفی، بنیان‌گذار هوآوی اعلام کرد که شرکتش قصد دارد مودم ۵ G به اپل بفروشد. وی در صحبت‌های خود ضمن تأیید استیو جابز و محصولات باکیفیت اپل، تأیید کرد که هوآوی تمایل به فروش تراشه ۵G به کوپرتینویی‌ها دارد.

چند روز قبل خبری در مورد فروش مودم ۵G هوآوی به اپل منتشر شد. ظاهرا منبعی آگاه اعلام کرده بود که هوآوی قصد دارد تراشه ۵G را تنها به اپل بفروشد. زمانی‌که این خبر منتشر شد، برخی گمان می‌کردند شایعه‌ای بیش نیست ولی ظاهرا خبر جدید، شایعه قبلی را تأیید می‌کند.

رن ژنگفی، بنیانگذار هوآوی در مصاحبه جدیدی با شبکه CNBC اعلام کرد که هوآوی استراتژی جدیدی را در پیش گرفته و قصد دارد مودم ۵G را به شرکت‌هایی که به چنین تراشه‌ای نیاز دارند، بفروشد. وی در ادامه صحبت‌های خود گفت: «در این حوزه ما روی باز به اپل نشان می‌دهیم.»

رن ژنگفی توضیحات بیشتری در مورد شکل قرارداد احتمالی هوآوی با اپل مطرح نکرد ولی از فرصت ایجادشده استفاده کرد و اپل و بنیانگذار اپل را مورد تعریف و تمجید قرار داد و گفت:

به‌نظر من آقای جابز، مرد فوق‌العاده‌ای بود. نه به این خاطر اینکه شرکتی همچون اپل را بنا نهاد، بلکه به‌دلیل اینکه توانست عصر جدیدی به نام عصر ارتباطات اینترنتی مبتنی بر گوشی هوشمند ایجاد کند. آقای جابز واقعا منحصربه‌فرد است و به‌نظر من فوق‌العاده عالی است.

به‌علاوه، اپل نیز شرکت بزرگی است که همواره سعی دارد تا بازار را به‌سمت رشد راهبرد کند. اپل، محصولات خود را با کیفیت بالا و البته قیمت بالایی به بازار عرضه می‌کند و همین رویکرد باعث رشد بازار شده است. همچنین اپل باعث شده که بسیاری از شرکت‌ها بتوانند به فعالیت خود در بازار ادامه بدهند.

همان‌طور که گفته شد، پیش‌تر نیز شایعه‌هایی در مورد فروش مودم ۵G هوآوی به اپل مطرح شده بود، اما این اولین باری است که بنیانگذار هوآوی به‌صورت رسمی و در رسانه همگانی در مورد این موضوع توضیح می‌دهد. رن ژنگفی در ادامه صحبت‌های خود به این موضوع اشاره کرد که رویکرد اپل برای فروش دستگاه‌های خود با قیمت بالا مناسب است و حتی ممکن است هوآوی نیز همین ایده را در دنبال کند. رن ژنگفی ادعا کرد:

ما واقعا برخی اشتباهات را نیز در مسیر خود داشته‌ایم؛ قیمتی که برای محصولات خود تعیین می‌کنیم برمبنای هزینه‌های انجام‌شده، تعیین می‌شود که عموما قیمت پایینی است و این موضوع انعکاس بالایی داشته است؛ با افزایش قیمت‌ها، درآمد بیشتری کسب می‌کنیم ولی این درآمد بیشتر صرف کارمندان یا سهامداران هوآوی نمی‌شود، بلکه صرف سرمایه‌گذاری برای تحقیقات دانشگاهی و دانشمندان خواهد شد. بدین ترتیب می‌توانیم محصولاتی پیشرو در جهان تولید کنیم.

بستر تجمیع فرصت‌های کارآموزی برای فناوران، دانش‌بنیان‌ها و استارتاپ‌ها فراهم شد

جشنواره صدف با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و برای تجمیع فرصت‌های کارآموزی شرکت فناور، دانش‌بنیان و استارتاپ برگزار می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، جشنواره کارآموزی صدف با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری و توسط موسسه دانشکار و با حضور بیش از ۳۰۰ شرکت فناور، دانش‌بنیان و استارتاپ ۲۵ اردیبهشت تا ۵ خرداد برگزار می‌شود .

این جشنواره در چهار استان تهران، البرز، اصفهان و یزد برگزار می‌شود و بیش از ۳۰۰ شرکت آمادگی خود را برای حضور در این جشنواره و تعریف فرصت‌های کارآموزی اعلام کرده‌اند.

یادداشت

«رونق تولید» و «تامین نیازهای تحریمی» اولویت دانش‌بنیان‌ها است

به اعتقاد معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، فعالان دانش‌بنیان و استارتاپ‌ها، در سال‌های اخیر با نوآوری‌های‌شان در آزمون تأمین مهم‌ترین نیازهای فناورانه کشور سربلند بوده‌اند. این شرکت‌ها امسال نیز با توجه به اولویت‌های کشور و شعار محوری سال، نقشی کلیدی در رونق تولید و تأمین نیازهای تحریمی ایفا می‌کنند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در نخستین بخش سفر یک روزه به استان کهگیلویه و بویراحمد، با دستاوردهای دانش‌بنیان و فناورانه یاسوج آشنا شد و به گفت وگو با فعالان فناور نشست.

تحقق «رونق تولید» در « دومین گام انقلاب» به مدد دانش‌بنیان‌ها

ستاری، با اشاره به بیانیه گام دوم انقلاب و عنایت ویژه مقام معظم رهبری به جوانان، شرکت‌های دانش‌بنیان رونق تولید را از اولویت‌های اصلی سال جاری عنوان کرد: عنایت رهبر معظم انقلاب در بیانیه گام دوم انقلاب و نیز شعار محوری امسال، حاکی از شناخت و توجه دقیق ایشان به موضوعاتی مهم و کلیدی چون اقتصاد دانش‌بنیان، جوانان، ارزش‌آفرینی از دانش، نوآوری رونق تولید دانش‌بنیان است.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، از حرکت قطار زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری بر ریل اولویت‌های اساسی کشور گفت و ادامه داد: شرکت‌های دانش‌بنیان پیش از این نیز در تأمین نیازهای فناورانه و راهبردی کشور توانمندی خود را به خوبی نشان داده است؛ امسال نیز با توجه به شعار سال و شرایط کشور، دو موضوع رونق تولید، شناسایی و تأمین نیازهای تحریمی کشور اثرمندتر و جدی‌تر وارد میدان شوند.

«جامعه» در مسیر آگاهی نسبت به اهمیت کارآفرینی و نوآوری

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان از همراه شدن بخش‌های جدید با فرهنگ اقتصاد دانش‌بنیان را نشان از آگاهی جامعه نسبت به اهمیت رونق این زیست‌بوم برای واقعیت یافتن مفهوم توسعه دانست و بیان کرد: خوشحالم می‌بینم این زیست‌بوم اکنون در کشور جای خود را یافته است و به مرور همه بخش‌ها خود را همراه و اثرگذار در تحقق اقتصاد دانش‌بنیان خواهد یافت.

او همچنین به برنامه‌های مدون برای حمایت از ایجاد پارک‌های علم و فناوری بخش خصوصی و مراکز نوآوری به منظور حمایت و ارائه خدمت به همه فعالان فناور استان بدون محدودیت خبر داد و گفت: در حال حاضر ۴۱ پارک علم و فناوری دولتی در کشور فعال است؛ پارک کهگیلویه و بویراحمد آخرین پارکی بود که در بین پارک‌های استانی ثبت شد.

ستاری ادامه داد: به زودی پارک‌های علم و فناوری بخش خصوصی نیز وارد میدان حمایت از کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارتاپی می‌شود و مانند نمونه‌های موفقی که در پایتخت و کلانشهرها وجود دارد، در تمامی استان‌ها شاهد حضور پارک‌های علم و فناوری خواهیم بود که با قدرت گرفتن از سرمایه بخش خصوصی، بدون هیچ‌گونه محدودیت از لحاظ جغرافیا و زمان، از فناوران و استارتاپی‌هایی که نیازی از جامعه را تأمین کند خدمت ارائه می‌کند. به گفته معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، شرکت‌های دانش‌بنیان تا پایان سال ۹۷ به حجم درخور توجه ۴۳۰۰ شرکت رسید؛ همچنین استارتاپ‌های کشور از مرز بیش از ۶هزار استارتاپ عبور کرد. این حجم قابل توجه اکنون زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری منحصربه فرد در منطقه را تحقق بخشیده است.

ستاری همچنین از میزان فروش ۸۰ تا ۹۰هزار میلیارد تومانی این کسب و کارها در سال ۹۷ گفت و ابراز امیدواری کرد این روند درسال جاری نیز همچنان رو به جلو و شتابان باشد.

در تکاپوی تحقق زیست‌بوم بر پایه بوم استان

رئیس بنیاد ملی نخبگان، از تکاپوی کاروان علم و فناوری با هدف فراهم شدن بستری مناسب برای نیروی انسانی خلاق و تحصیلکرده در استان‌ها گفت و ادامه داد: تلاش می‌کنیم نیروهای دانشی استان به خصوص دانش‌آموختگان حوزه‌های پزشکی، سلامت، مهندسی و دیگر ظرفیت‌های دانشگاهی و علمی استان راه مشخصی برای کارآفرینی، خلق ارزش افزوده و بلوغ و تبلوربخشی نوآوری‌های‌شان در مقابل داشته باشند. این مسیر براساس بوم استان و زیرساختی که در استان وجود دارد سر و شکل می‌گیرد.

ستاری ظرفیت‌های بومی بالقوه استان کهگیلویه و بویراحمد را فرصتی برای به ثمر نشستن این تلاش دانست و گفت: این استان به طور ویژه بهره‌مند از ظرفیت‌های فوق‌العاده‌ای در حوزه کشاورزی به خصوص گیاهان دارویی دارد که باید محور این زیست‌بوم باشد. همچنین بازدید توانمندی‌های چند شرکت دانش‌بنیان و فناور یاسوجی، نشان داد اکنون جوانان فعال، پویا و باانگیزه در کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارتاپی گام گذاشته‌اند که امیدواریم این سفر افقی روشن را برای دانشگاه و جوانان خلاق و تحصیلکرده این استان به همراه داشته باشد.

کلنگ باغ گیاهان دارویی و گلخانه هوشمند بر زمین زده شد

بخش دیگری از سفر معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، به آغاز فرآیند احداث یک مجموعه فناور در حوزه پرورش گیاهان دارویی و زینتی اختصاص داشت.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با همراهی استاندار کهگیلویه و بویراحمد، کلنگ احداث باغ گیاهان دارویی و گلخانه هوشمند در دانشگاه علوم پزشکی یاسوج را بر زمین زد.

این مجموعه در فضایی بالغ بر ۶هزار مترمربع، قرار است محلی باشد برای پرورش و توسعه فناوری گونه‌های گیاهی که در این استان ظرفیت رویش دارد تا زمینه تجاری‌سازی و گسترش هسته‌های فناور و دانش‌بنیان بر مبنای این ظرفیت اقلیمی فراهم شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همچنین به مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه یاسوج رفت و ضمن آشنایی با هسته‌های فناور مستقر در این مرکز، از نیازها و دغدغه‌های فعالان فناور مستقر در این مرکز آشنا شد.

فعالان فناور که در واحدهای فناور مستقر در پارک علم و فناوری و مراکز رشد دانشگاهی حضور داشتند، دیدگاه‌ها، نیازها و دغدغه‌های‌شان برای تولید فناورانه را با معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در میان گذاشتند. ستاری نیز پیگیری خواسته‌های آنان را در دستور کار قرار داد.

پیگیری رونق تولید فناوران شهرک صنعتی یاسوج

ستاری همچنین با حضور در شهرک صنعتی شماره ۳ یاسوج، از شرکت‌های دانش‌بنیان آریا شیمی تولیدکننده سموم و کودهای شیمیایی شامل حشره‌کش‌ها، قارچ‌کش‌ها، آریاپالایش دنا تصفیه و بازیافت‌کننده روغن‌های کارکرده و گسترش ارتباطات فناوری تولیدکننده تجهیزات ارتباطی و مخابراتی های‌تک، دیدن کرد. فعالان فناور این واحدها، از نیازها برای رونق تولید گفتند. در این بازدیدها ضمن بررسی موانع و نقاط ضعف و قوت موجود در واحدهای دانش‌بنیان، با نگاه محوری به رونق تولید، حمایت‌های زیرساختی و راهبردی برای افزایش ظرفیت‌های تولیدی پا به فرآیند اجرا گذاشت.

لزوم طراحی دانش‌بنیانی برای توسعه پایدار اکوتوریسم

صادقی عضو هیاتعلمی دانشگاه هرمزگان گفت در حوزه طراحی مدل فکری برای توسعه پایدار اکوتوریسم از منظر سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری، دو مقوله تقویت مزیت‌ها برای رقابت و نهادینه‌سازی مفهوم ذی‌نفع در جامعه باید تعریف شوند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در راستای زمینه‌سازی برای رشد اقتصادی استان، توسعه منطقه‌ای و همچنین ایجاد زیرساخت و بستر لازم برای توسعه کارآفرینی و اشتغال‌زایی، نشست سرمایه‌پذیری و توسعه پایدار با تأکید بر اولویت‌های توسعه استان و تخصص‌گرایی منطقه‌ای جهت مشارکت مطلوب و هم‌افزایی مشترک با حضور جامعه نخبگانی و دانشگاهی و همچنین مدیران ارشد استان هرمزگان در بندرعباس برگزار شد.

در این نشست، عامری؛ رئیس بنیاد نخبگان استان هرمزگان ضمن یادآوری رسالت بنیاد ملی نخبگان در سیاست‌گذاری کلان، گفت: اثرگذاری اجتماعی سرآمدان در جامعه به عنوان سرمایه اجتماعی بایستی جایگاه ویژه‌ای در سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری جهت توسعه پایدار اکوتوریسم در استان داشته باشد. وی تمرکز و توجه به اقتصاد دانش‌بنیان در منطقه را راه برون‌رفت از چالش‌های تحریمی و نجات محیط‌زیست و استفاده حداکثری و صحیح از منابع طبیعی با استفاده از اندیشه و تفکر نخبگانی و علمی دانست و بر لزوم افزایش نقش‌آفرینی مستعدان‌برتر در حوزه‌های مورد نیاز تأکید کرد.

صادقی نیز به نقش ارزش‌آفرینی دانشگاه‌ها و تبدیل قابلیت اکوتوریسم به مزیت رقابتی اشاره کرد و گفت: سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری در این خصوص باید مولد اشتغال پایدار، انتقال تکنولوژی، تقویت فرهنگ، بازگشت گردشگران به‌عنوان سفیران فرهنگی باشد.

وی رسالت دانشگاه را رصد توسعه جامعه پیرامون خود برشمرد و افزود: در حوزه طراحی مدل فکری برای توسعه پایدار اکوتوریسم از منظر سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری، دو مقوله تقویت مزیت‌ها برای رقابت و نهادینه‌سازی مفهوم ذی‌نفع در جامعه که شامل جوامع محلی، رسانه و سرمایه‌گذار است، باید در نظر گرفته شود.

کارآفرینی نیازمند فرهنگ‌سازی در جامعه است

رئیس مجمع عالی کارآفرینان گفت تا وقتی فرهنگ کارآفرینی در جامعه ایجاد نشود، کارآفرینی رخ نمی‌دهد و خود به خود کشور توسعه اقتصادی نمی‌یابد چون نیازمند زیرساخت‌های درست فرهنگی برای اقتصاد هستیم.

به گزارش ایرنا، امین شاکری در کنفرانس ملی، منطقه‌ای جوان خلاق، ایران پیشرو در بیرجند افزود: در حوزه اقتصادی مشکل در کشور زیاد است و این مشکلات زیربنایی محسوب می‌شود.

وی ادامه داد: استان‌های غنی به لحاظ منابع خدادادی در کشور داریم اما از این منابع کمترین بهره‌برداری می‌شود و در حوزه‌های مختلف راحت‌ترین کار برای ما این است که معادن را کشف، استخراج و سپس خام‌فروشی کنیم در حالی که در سراسر دنیا این نسخه منسوخ شده است.

رئیس مجمع عالی کارآفرینان در ادامه بیان کرد: خراسان جنوبی مستعد به لحاظ منابع خدادادی است که اگر شناسایی شده و برای آنها پهنه شغلی تعریف کنیم برای استان ارزش افزوده ایجاد می‌شود.

شاکری گفت: در کنار ارزش افزوده اقتصادی ارزش افزوده اجتماعی، فرهنگی، گردشگری و ... ایجاد شده که به توسعه و پیشرفت یک استان و منطقه کمک می‌کند. وی افزود: کارآفرین فردی است که یک ایده را پرورش داده و با مخاطره و ریسک‌پذیری آن را تبدیل به یک ارزش افزوده کند، کارآفرینی از یک ایده خلاقانه شروع می‌شود و با مخاطره و ریسکی از جانب کارآفرین به وقوع می‌پیوندد و به ایجاد یک ارزش افزوده اجتماعی یا اقتصادی منجر می‌شود.

شاکری اظهار داشت: ترس از شکست مانع پیشرفت می‌شود اما بزرگان کسب و کار پول را آن طرف ریسک می‌دانند و بسیاری از افراد موفق در حوزه اقتصادی افرادی هستند که جرأت کارکردن داشته و ریسک را قبول می‌کنند البته ابتدا باید توانمندی خود برای یک کار را بسنجیم و سپس اقدام به انجام کار کنیم. وی یادآور شد: شاید یک فرد در زمینه موسیقی و سینما و ... موفق باشد، اما نباید در انتخاب رشته فقط با توجه به فشار والدین انتخاب رشته کند و فرد باید استعداد خود را کشف کند.

کارگاه برندینگ

برندسازی و تولید

نویسنده: دکتر مهدی اکبری‌فامیله متخصص برندینگ

بیاییـد اینگونـه آغاز کنیم، تفکر یک جامعه آیـا تاثیری بر روی کسب و کار و در نهایت برند محصول خواهد داشت؟

پاسـخ این اسـت: به طور قطع بله. برای اینکـه منظورم را بهتر متوجه شـوید نمونه‌ای را ذکر می‌کنم. چگونه کشور ژاپن توانسته اسـت محصولات تولیـدی خود را برند کند، امـا محصولات ایرانی نتوانسته‌اند؟ دلیل اصلی‌اش طرز تفکر و فرهنگ مردم ژاپن یا همان فرهنگ «سامورایی» است که هم آن را حفظ کردند و هم در کسب و کار و تولیدات‌شان آن را گسترش دادند اما ما ایرانی‌ها نتوانستیم فرهنگ والای «پهلوانی» را حفظ کرده و در کسـب و کارمان از آن بهره گیریم. این همان دلیل اصلی اسـت که تویوتا، مزدا، سـونی، نیسـان، هیتاچی و بسیاری دیگر از برندهای ژاپن، ساختمان اصلی کسـب و کار و برندشان را بر روی همین فرهنگ و نگرش طراحی و ساخته‌اند.

پـس از آنکه هنری فـورد با تولیدات انبوه ماشـین‌های مدل T خود «انقلاب تولید» را در اوایل قرن بیستم و در ایالات متحده بنا نهاد، ادوارد دمینگ بعد از جنگ جهانی دوم از آمریکا به ژاپن سفر کرد و توانست به کمک مدیران و کارکنان ژاپنی «انقلاب کیفیت» را پایه‌ریزی کند و به دنیا نشـان دهد تنها تولید مهم نیسـت بلکه تولید همراه با کیفیت نقش بسیار مهمی را در فروش محصول ایفا می‌کند. پس از ورود ژاپن، کره جنوبی، سنگاپور و چین به بازارهای جهانی و گسـترش روزافزون شـرکت‌ها، رقابت سخت‌تر از گذشته شـد و به تبع آن جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان قبلی در اولویت برنامه‌ها قرار گرفت. مشـتری بیش از گذشـته محور همه فعالیت‌ها قرار گرفت و «انقلاب مشتری» ظهور کرد.

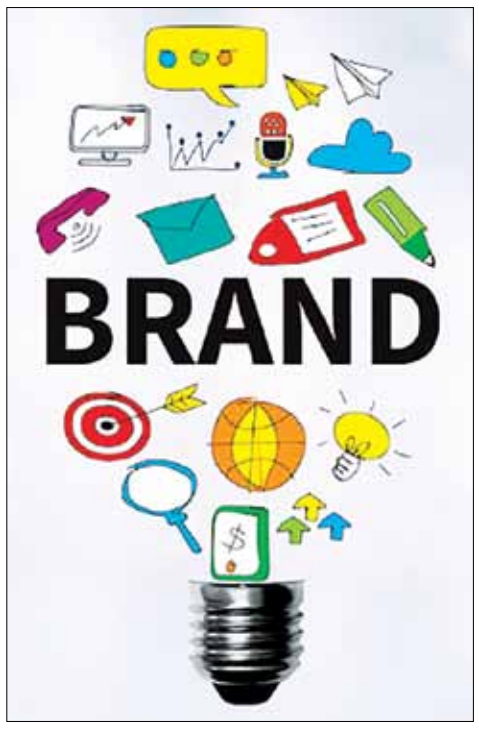
پرسش مهم دیگر، آیا ما به عنوان یک مصرف‌کننده و یا مشتری به دنبال خرید کیفیت محصول/خدمت هستیم یا برند آن؟

بـه عقیده من بـه عنوان متخصـص برندینگ، بازیگـر اصلی را رسـانه‌ها از جمله رادیو، تلویزیون، مجـلات معتبر و بیلبوردها و یا رسانه‌های به‌روزتر که رسانه‌های دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی را شامل می‌شوند به وجود آورده‌اند. این بازیگر همانا «برند» است که به عنوان قدرتمندترین و باارزش‌ترین میراث یک کسـب و کار در عصر انقلاب مشتری به شمار می‌رود.

مشـتری امروز به دنبال ایجاد یـک تمایز، یک تصویر، یک حس خوب، یک تجربه زیبا در خرید و یک گره عاطفی در انتخابش است کـه در واژه بازاریابان از آن به عنوان «برند» نام برده می‌شـود که بیش از یک نشـان و علامت تجاری اسـت. برند مفهومی ساده اما عمیق که تعاریف بسـیاری از بزرگان در این عرصه تا به حال ارائه داده شـده است اما اجازه می‌خواهم تا درک خودم را از این مفهوم ارائه دهم تا تولیدکنندگان گرانقدر راحت‌تر ارتباط برقرار کنند.

در این مجال کوتاه می‌خواهم قدری در مورد برندینگ محصول/ خدمـات صحبت کنم. بیاییـد نگاه‌مان را به تولیـد تغییر دهیم، آنچه شـما به عنوان محصول/ خدمـت تولید می‌کنید در واقع نوع نگـرش شـما و جهان‌بینی‌تان اسـت که در غالـب کالا یا خدمات برای ایجاد ارتباط ارزشـمند و رفع نیاز گروه یا قسـمتی از جامعه اسـت که به بازار عرضه کرده‌اید. امروزه در عصر مشتری، انسان‌ها علاقه‌مند هسـتند در قبیله یکـی از برندهای بزرگ حضور یابند تا به این وسـیله احساس لذت و خاص‌بودن کنند(Brand Tribe). بعضی سوپر برندها پا را از این نیز فراتر نهاده‌اند و مشتریان خود را تبدیل به پیروان آیین مقدس خود کرده‌اند(Brand Follower). کمپانی اپل از این دسته است. اپل‌استورهای سراسر جهان را خوب بنگرید فارغ از معماری بی‌نظیرشـان در بیرون ساختمان به درون که می‌روید فضایی بسیار ساده با معماری‌های سبک قدیم آجری و میزهای چوبی که در وسط سالن‌ها قرار دارد گویی به کلیسای اپل آمده‌اید. سبک رهبری (Leadership)که استیو جابز بزرگ با آن برند شخصی (Personal Brand) قدرتمند در تولید محصولات اپل به وجود آورد از همان جهان‌بینی ناشـی می‌شود که از سفرش به هند و آشـنایی با مکتب و نگرش مردم مشـرق‌زمین آغاز شـد. کارآفرینان، بازاریان، دانشجویان، سیاستمداران و مدیران گرانقدر، امـروز بیش از هر زمان دیگری باید بـر روی مفهوم برند کار کنیم و پـس از درک آن بتوانیـم در کارهای‌مـان و کسـب و کارمان و دانش‌مـان آن را جاری کنیم تـا بتوانیـم در تولیدات‌مان، برندی ارزشـمند خلق کنیم و به سـوی پیروزی و بهـروزی در بازارهای داخلی و خارجی گام برداریم.

منبع: brandabout



مزایای تبلیغات اینترنتی چیست؟

تهیه و تنظیم: گروه کسب و کار فرصت امروز

امروزه تبلیغات اینترنتی هر روز بیشتر از دیروز در سراسر دنیای تجارت مورد توجه قرار می‌گیرد. با در نظر گرفتن اینکه اکثر شرکت‌ها و سازمان‌ها با مزایای گسـترده تبلیغات اینترنتی آشنا هسـتند و از آن برای ترویج و فروختن محصولات و خدمات خود اسـتفاده می‌کنند، می‌توان گفت که تبلیغـات و بازاریابی اینترنتی به اصلی‌ترین ابزار بازاریابی در جهان تبدیل شده است.

برخلاف بازاریابی انبوه که با استفاده از ابزارهایی مانند تلویزیون، رادیو و رسانه‌های چاپ‌شده توجه جمعی از مردم را نسبت به خود جلب می‌کند، بازاریابی اینترنتی به شـرکت‌ها اجازه می‌دهد که با مخاطبان خود ارتباط شـخصی‌تری برقرار کنند. مزایای تبلیغات اینترنتی و خدمات آنلاین این امکان را فراهم کرده‌اند که شرکت‌ها با استفاده از محتوای کیفی، ارتباطی شخصی‌سازی‌شده و مقرون به صرفه‌تر با مشتری‌ها ایجاد کنند.

وقتی که شرکت‌ها به مزایای تبلیغات اینترنتی پی بردند، می‌توانند یک کمپین تبلیغات اینترنتی حرفه‌ای راه‌اندازی کنند تا بتوانند مشتری‌های قبلی خود را نگه داشـته و مشتری‌های جدیدی را به خرید محصولات و استفاده از خدمات‌شان جذب کنند. این در عوض به آنها کمک می‌کند که کار خود را رشد داده و نتیجه سرمایه‌گذاری خود را به صورت طولانی‌مدت ببینند. حال می‌خواهیم شما را با چند نمونه از مزایای اینترنتی آشنا کنیم.

راحتی و خدمات سریع

راحتی بازاریابی از بزرگترین مزایای تبلیغات اینترنتی اسـت. دسترسی به مخاطبان از طریق اینترنت بسـیار آسان است و شرکت‌ها با استفاده از اینترنت می‌توانند با بازار همه جای دنیا ارتباط داشـته باشـند. به همین دلیل، خرید کالا از سـایر کشـورها باعث کاهش هزینه حمل و نقل شده است.

این یک مزیت بزرگ برای واردکنندگان اسـت، زیرا به آسانی می‌توانند در آسایش خانه خود از طریق اینترنت اجناس را سفارش دهند. به علاوه، می‌توانند به صورت آنلاین وضعیت حمل و نقل اجناس را بررسـی کنند. همچنین می‌توانید محصولات دیجیتالی را با یک کلیک ساده دانلود کنید. پس بازاریابی اینترنتی با بهتر و آسـان کردن خریـد و فروش، تجارت را رونق می‌دهد.

قیمت کمتر، عملیات و دسترسی گسترده‌تر

از دیگر مزایای تبلیغات اینترنتی می‌توان به قیمت نسبتاً پایین آنها اشاره کرد. شما می‌توانید با هزینه بسیار کمتری نسبت به روش‌های سنتی مانند تبلیغـات در روزنامه، تلویزیون و رادیو، تبلیغات خود را در اینترنت پخش کنید. به علاوه، به دلیل افزایش استفاده از تکنولوژی مدرن، این تبلیغات به دسـت تعداد مخاطبان گسـترده‌تری می‌رسد. طبق تحقیقات شرکت Canadian Doubleclick Leadership Summit بـا همـکاری گوگل در سـال ۲۰۱۶، هر شـهروند کانادایی از دو یا سـه دستگاه دارای اینترنت استفاده می‌کرد و همچنین ۶۹درصد آنها از چند دستگاه متفاوت برای خرید یک جنس استفاده می‌کردند.

همچنین اینترنت به شـما اجازه می‌دهد که در یک لحظه با مشـتری خود تماس داشـته باشـید، در حالی که روش‌های سنتی زمانگیر بودند. علاوه بر این، این روش مقرون به صرفه‌تر اسـت، کمتر زمان می‌برد و به محیط‌زیسـت کمتر از هر روش سنتی دیگری ضربه می‌زند. برای مثال، فرسـتادن پست و یا چاپ بروشور مراحل خسـته‌کننده‌ای تا رسیدن به مرحله چاپ دارد. سـپس باید آنها را به تیم توزیع سـپرد و مطمئن شد که به دسـت مخاطبین هدف می‌رسند. استفاده از اینترنت برای این کار کاملا متفاوت اسـت. شما می‌توانید یک ایمیل را پس از شخصی‌سازی به هر تعداد افرادی که می‌خواهید بفرسـتید و یا اطلاعات را در رسـانه‌های اجتماعی به اشـتراک بگذارد و این کار هزینه پرینت، کاغذ و پسـت را از بین می‌برد.

اندازه‌گیری و دنبال کردن نتایج

یکی از مزایای تبلیغات اینترنتی که تقریباً در روش سنتی وجود ندارد، توانایی اندازه-گیری و دنبال‌کردن نتایج است. وقتی که از بازاریابی آنلاین اسـتفاده می‌کنید، می‌توانید از ابـزاری ماننـد Google Analytics، Hootsuite،Doppler و Crazy Egg بـرای پیگیـری کمپیـن تبلیغاتی‌تان استفاده کنید. با استفاده از این ابزار نه‌تنها می‌توانید از نتایج تبلیغات آگاه شـوید، بلکه تبدیل این اطلاعات به نمودارهای گرافیکی به آسانی صورت می‌گیرد.

بادنبال‌کردن‌نتایج،می‌توانیدبفهمیدکه‌عملکردکمپین‌تبلیغاتی‌تان‌چگونه و چقدر تاثیرگذار بوده است. به این ترتیب به برنامه‌های آینده کمپین جهت می‌دهد و بسته موثر بودن یا نبودن برنامه‌های قبلی، می‌توانید با استراتژی‌های قدیمی و جدید به رشـد شرکت، افزایش سوددهی و جذب مخاطبان کمک کنید. بدون پیگیری نتایج نمی‌توانید این تغییرات را برای بهتر کردن برنامه‌های خود ایجاد کنید و به این ترتیب، این ویژگی به یکی از مهم‌ترین مزایای تبلیغات اینترنتی تبدیل می‌شود.

هدف‌گیری خاص

آیا تاکنون فکر کرده‌اید که چرا بیش از ۹۰درصد از کسـانی که از یک وب‌سایت بازدید می‌کنند به طور حتمی به مشتری آنها تبدیل نمی‌شوند؟ جواب این سـوال بازاریابی انبوه اسـت. همچنین باید به اسـتراتژی‌های استفاده‌شده و آیا اینکه توانسته‌اند از این سایت بهترین بهره را ببرند نگاه کرد. البته نگاهی به معایب و مزایای تبلیغات اینترنتی جواب این سـوال را تکمیل می‌کند، اما جواب نخسـت بسـیار مهم است. تحقیقات نشان می‌دهند که تبلیغات سفارشـی و استراتژیکی هشت برابر دیگر تبلیغات مخاطـب جذب می‌کنند. بنابراین هدف‌گیری یک جمعیت خاص یکی از کلیدی‌ترین مزایای تبلیغات اینترنتی برای موفقیت در کار است.

بازاریابـی آنلاین بـرای محصولات و خدمات‌تان به شـما این امکان را می‌دهد که مخاطبان خود را براسـاس جمعیت‌شناسـی مورد هدف قرار دهید. این موضوع کمک می‌کند که تلاش‌های‌تان را روی مخاطبانی قرار دهیـد که واقعا می‌خواهید از محصولات و خدمات‌تان اسـتفاده کنند. به عبارت دیگر، می‌توانید مشتری‌های خاصی را هدف قرار دهید که می‌دانید احتمال خرید از شما را دارند. هر بار که کسی به سایت‌تان سر می-زند و یک فرم پر می‌کند، به شما این ایده را می‌دهد که چه کسانی به محصولات و خدمات‌تان علاقه‌مند هستند و همچنین به ویژگی‌های مهمی مانند سن و علایق مخاطبان پی می‌برید که به شکل دادن خدمات‌تان کمک می‌کند.

تبلیغات جهانی

توانایی ارائه و فروختن محصولات و خدمات به کشورهای سراسر جهان یکـی از بزرگ-ترین مزایای تبلیغات اینترنتی اسـت. در عرض چند ماه می‌توانید تکنیک‌های سئو (SEO) را فراگیرید و با استفاده از آنها انتظار بازدید میلیونی مخاطبان از کشورهای مختلف را داشته باشید.

شـرکت Airbnb را در نظـر بگیریـد که در سـال ۲۰۰۸ در سـان فرانسیسـکو ایالت کالیفورنیا شـروع به کار کرد. از آن زمان، این شرکت شـاهد افزایش مداوم مشتری‌ها بوده اسـت که حال در بیش از ۳۴۰۰۰ شـهر حضـور دارند. علت موفقیت این شـرکت چه بوده اسـت؟ مزایای بازاریابی اینترنتی به تنهایی توانسـته این شرکت را به این جایگاه برساند و از طریق رسـانه‌های اجتماعی به چنین موفقیتی رسیده است. این یک مثال بارز است که نشان می‌دهد چگونه می‌توان به راحتی تجارت خود را به محدوده‌های بزرگ‌تر جغرافیایی رساند. شما از طریق اینترنت می‌توانید ۲۴ ساعته و از همه جای دنیا با مخاطبان خود در ارتباط باشید.

چندکاره بودن

یکـی از بهتریـن مزایای تبلیغـات اینترنتی این اسـت کـه می‌تواند میلیون‌ها مشـتری را همزمان مدیریت کند. به همین دلیل باید سـایت خود را بهینه‌سـازی کنید تا در همه دسـتگاه‌ها به بهترین نحو کار کند. مردم از دسـتگاه‌های متنوعی مانند نوت‌بوک، تبلت، تلفن هوشمند و . . . برای دیدن سـایت‌تان استفاده می‌کنند و مهم است که با هر دستگاهی بتوانند به راحتی از سایت استفاده کنند. اگر این امکان فراهم شود، افراد بی‌شـماری سـایت‌تان را بازدید خواهند کرد و خرید و فروش بسیاری به طور همزمان و بدون وقفه صورت خواهد گرفت. این بدین معنی است که با وجود معاملات فراوان، سایت شما قادر به ارائه خدمات رضایت‌بخش به مشتری‌های آنلاین‌تان خواهد بود. این از آن مزایای تبلیغات اینترنتی است که تجربه خرید لذت‌بخش را برای مشتری‌های‌تان فراهم می‌کند.

بازاریابی شبانه‌روزی

تبلیغ آنلاین، مخارج را کاهش داده و کل ساعات شبانه‌روز کارایی دارد. این یعنی کمپین تبلیغاتی‌تان، ۲۴ ساعت شبانه‌روز و ۷ روز هفته مشغول به کار اسـت و نسبت به روش‌های تبلیغات سنتی، هیچ محدودیتی برای سـاعات کار و روزهـای تعطیل ندارد. همچنین دیگر لازم نیسـت نگران پرداخت اضافه‌کاری به کارمندان‌تان باشید.

علاوه بر موارد اشاره‌شـده، دیگر نیازی به تنظیم ساعات کاری به خاطر اختلاف ساعت بین مکان‌های جغرافیایی نخواهد بود و همیشه در دسترس همـه مخاطبان خواهیـد بود. در واقع هر بار که کسـی به اینترنت وصل می‌شـود، احتمال زیادی وجود دارد که کمپین تبلیغاتی‌تان را ببیند. آنها می‌توانند هر زمان و هر جایی که راحت هستند به دنبال محصولات مورد علاقه‌شان بیایند. این یکی از خوشایندترین مزایای تبلیغات اینترنتی است.

جمع‌آوری اطلاعات برای شخصی‌سازی

از دیگر مزایای تبلیغات اینترنتی این اسـت کـه معاملات اینترنتی به شـما این اجازه را می‌دهند که اطلاعات جمع‌آوری کنید. هرگاه که یک مشـتری از طریق وب‌سایت یک شرکت خرید می‌کند، اطلاعاتش ذخیره می‌شود. راه‌های بسیاری وجود دارد که به شما اجازه می‌دهد با مخاطبان خود بیشـتر آشنا شوید. به عنوان مثال، می‌توانید اطلاعات‌شان را از روی پروفایل یا نحوه رفتارشـان در سـایت بررسـی کنید. راه دیگر استفاده از ابزار اینترنتی و نرم‌افزارهای دیگر، دنبال کردن اطلاعات اسـت. اطلاعات جمع‌شده معمولاً دارای مشخصاتی از قبیل سن، جنسیت، محل زندگی، سـایت‌های دیگری که بعد شـما می‌بینند، محصولات و پیج‌هایی که در سایت‌تان دیده‌اند و نحوه ورودشان به سایت است.

این یکی از زیرکانه‌ترین مزایای تبلیغات اینترنتی است و شما می‌توانید از آن به شـکل-های مختلف اسـتفاده کنید. بیشتر شـرکت‌ها از این راه اسـتفاده می‌کنند تـا ببینند کدام محصولات و خدمات بیشـتر فروخته می‌شـوند. همچنین با این اطلاعات می‌توانید مشتری‌ها را به قسمت‌های مختلف تقسـیم کنید تا بـرای هر گروه تبلیغات مخصوص خودشـان را براسـاس عادت خرید و سلایق‌شان بفرستید. در مقایسه با روش سنتی، اینترنت به شـما هم اجازه جمع‌آوری اطلاعات و هم امکان شخصی‌سازی بهتری را ارائه می‌دهد و شـرکت‌ها می‌توانند خدمات خود را به میلیون‌ها مشـتری ارائه دهند. این خدمات براساس علایق شخصی مشتری است و بدین ترتیب می‌توانند محصولی را که می‌خواهند به راحتی به دست آورند.

اگر تحقیقات بیشتری راجع به معایب و مزایای تبلیغات اینترنتی انجام دهید، خواهید دید که این مزایا خیلی بیشتر از معایب آن است. مخاطبان بیشتر، قدرت بیشتر در تجارت، دیده شدن بیشتر، بازدهی بهتر و شناخته شدن برندتان از مزایایی هستند که شرکت‌تان را در بین موفق‌ترین‌ها قرار می‌دهند و همین یک دلیل محکم برای استفاده از تبلیغات اینترنتی است.

منبع: edkentmedia

راهنمای جامع موسسه Hootsuite برای بازاریاب‌ها(۱)

چگونه از محتوای تولیدی کاربران در کمپین بازاریابی‌مان استفاده کنیم؟

به‌قلم: کریستینا نوبری نویسنده، ویراستار و بازاریاب دیجیتال
ترجمه: علی آل‌علی

محتوای تولیدی کاربران اشاره به هر نوع محتوایی اعم از متن، ویدئو، تصویر، اظهارنظر و موارد مشابه دارد. نکته مهم در این خصوص تولید چنین محتوایی از سوی کاربران، به جای بردها، است. برندها به طور معمول محتوای تولیدی کاربران را در شبکه‌های اجتماعی، سایت و سایر کانال‌های بازاریابی بازنشر می‌دهند.

برای بسیاری از برندها، اینستاگرام پلتفرم اصلی برای دسترسی به محتوای تولیدی کاربران است. به راستی یک چنین محتوایی چه ویژگی‌هایی دارد؟ استفاده از نام یا محصولات برند ما در محتوای مورد نظر آن را بدل به محتوای تولیدی کاربران (UGC) می‌کند. اقدام بسیاری از برندها در راستای بازنشر سریع محتوای تولیدی کاربران با هدف افزایش سرعت انتشار محتوای مورد نظر صورت می‌گیرد. به هر حال تاثیرگذاری محتوای تولیدی کاربران بسیار بیشتر از نمونه‌های برندها خواهد بود.

در این مقاله هدف اصلی من بررسی چرایی اهمیت استفاده از محتوای تولیدی کاربران در استراتژی بازاریابی برندهاست. همچنین در حین بحث به شیوه‌های استفاده از چنین محتوایی هم خواهیم پرداخت.

چرا محتوای تولیدی کاربران؟

نکته مهم درخصوص محتوای تولیدی کاربران چیست؟ چرا برند ما باید از چنین محتوایی نهایت استفاده را ببرد؟ در اینجا من قصد بررسی سه دلیل اصلی برای نگاه متفاوت نسبت به محتوای تولیدی کاربران را دارم.

۱. توسعه اعتبار برند

مشتریان در شبکه‌های اجتماعی ۲،۴ برابر تمایل بیشتر نسبت به مشاهده محتوای تولیدی دیگر کاربران به عنوان معیاری معتبر برای داوری پیرامون محصولات برندها در مقایسه با محتوای تولیدی خود برندها دارند. شاید در نگاه نخست این امر عدم توجه مخاطب به برندها قلمداد شود. البته در اینجا قصد من بررسی چنین موضوعی نیست. هرچه باشد، توجه بیش از اندازه مشتریان به محتوای کاربران فرصت طلایی در اختیار برندها قرار می‌دهد. توجه داشته باشید، اغلب خریدارها در بازار آمریکا اعتقاد راسخی در زمینه عدم اعتبار نیمی از برندهای موجود دارند. به همین دلیل استفاده از محتوای تولیدی کاربران برای افزایش اعتبار برندها اهمیت دارد.

به عنوان یک نمونه موفق در به کارگیری محتوای تولیدی کاربران باید به برند تولید پوشاک کودک واربی پارکر اشاره کنیم. در یکی از پست‌های اینستاگرامی این برند ما شاهد تصویر یک کودک بسیار زیبا همراه با عینک ویژه واربی پارکر هستیم. این تصویر در اینستاگرام بازخوردهای بسیار زیادی را کسب کرد. به راستی اگر واربر پارکر از مدل‌های حرفه‌ای و نمای آتلیه خود برای ثبت این عکس استفاده می‌کرد، این حجم از استقبال طبیعی بود؟ بدون تردید پاسخ منفی است. به همین دلیل بازاریاب‌های این برند به جای صرف هزینه بالا برای تولید محتوای ویژه به سراغ محتوای تولیدی کاربران رفتند. این امر اعتبار برندشان را در نگاه مخاطب بیش از پیش افزایش داد. در هر حال همه ما نسبت به برندی با حجم بالایی از محتوای تولیدی کاربرانش نگاه مثبتی خواهیم داشت.

۲. خلق اعتماد

مشتریان دنیای مدرن پیش از خرید یک کالا، سرویس یا تجربه خاص علاقه‌مند به آشنایی به نحوه استفاده از آن هستند. در غیر این صورت خبری از خرید نخواهد بود. به عنوان مثال، براساس مطالعه خبرگزاری ایندیپندنت بیش از ۳۰درصد مشتریان در صورت عدم اطلاع از موقعیت مکانی یک رستوران در اینستاگرام اقدام به امتحان غذای آن نخواهند کرد. در حقیقت آنها نسبت به واقعیت تصاویر رستوران مورد نظر در صورت عدم درج آدرس دقیق تردید خواهند داشت.

نکته مهم درخصوص اکانت رسمی برندهای مطرح در حوزه غذا و فست‌فود نحوه توسعه آنهاست. بسیاری از این اکانت‌ها در پی محتوای تولیدی کاربران رشد پیدا می‌کنند. این امر ناشی از اعتماد هرچه بیشتر کاربران به گفته‌های دیگر کاربران است. به این ترتیب بدون نیاز به انجام کمپین‌های بسیار بزرگ، غول‌های دنیای فست‌فود روز به روز بزرگتر می‌شوند.

به راستی چرا تاثیرگذاری محتوای تولیدی کاربران بسیار زیاد است؟ تمام ماجرا مربوط به مسئله اعتماد است. براساس نظرخواهی خبرگزاری نیلسن، ۹۲درصد از کاربران شبکه‌های اجتماعی به توصیه‌های سایر کاربران آشنا در زمینه‌های مختلف اعتماد می‌کنند. همچنین ۷۰درصد کاربران نیز به توصیه‌های خریدارهای قبلی آنلاین اهمیت می‌دهند.

برد برتز بیز یکی از تولیدکنندگان مشهور در زمینه لوازم مراقبت فردی است. اگرچه آنها قدمت کمتری نسبت به رقبای بزرگ‌شان در این عرصه دارند، اما اکنون در سطح جهان به خوبی شناخته می‌شوند. در زمینه بازاریابی دیجیتال، این برند علاوه بر انتشار محتوای تولیدی کاربران به بازنشر نظرات آنها نیز می‌پردازد، بنابراین اگر قصد ارزیابی کیفیت محصولات برتز بیز را دارید، نخست به سراغ صفحه اینستاگرام‌شان بروید. چنین اقدامی از سوی یک برند نام آشنا تاثیر انکارناپذیری در زمینه افزایش شمار فالوورها و از همه مهم‌تر اعتماد مخاطب هدف به محصولات‌شان دارد.

۳. هدایت تصمیم‌گیری‌ها برای خرید

در نهایت امر، تمام فعالیت‌های پیرامون استفاده از محتوای تولیدی کاربران به یک نکته ختم می‌شود: اهمیت تاثیرگذاری بر روی تصمیم‌گیری خرید. بدون تردید این نکته از اهمیت بالایی برخوردار است. براساس گزارش سایت بیزینس وایر نزدیک به ۸۰درصد از کاربران شبکه اجتماعی به تاثیرگذاری بالای محتوای تولیدی کاربران بر روی تصمیم‌گیری‌های خریدشان اذعان دارند.

در زمینه تاثیرگذاری محتوای تولیدی کاربران نباید اهمیت بخش استوری اینستاگرام را فراموش کرد. خوشبختانه اکنون با معرفی قابلیت هایلایت استوری‌ها برای نمایش همیشگی‌شان به مخاطب دیگر نیازی به بارگذاری مداوم استوری‌های یکسان نیست. همچنین به زودی امکان خرید درون برنامه‌ای از طریق استوری‌ها نیز فراهم می‌شود. به این ترتیب همه برندها باید آماده استفاده هرچه بیشتر از بخش استوری باشند.

یک نمونه عالی در زمینه استفاده بهینه از بخش استوری اینستاگرام برند The Horse است. آنها از هشتگ ویژه #thehorse برای دریافت محتوای تولیدی کاربران‌شان استفاده می‌کنند. در اکانت رسمی آنها در اینستاگرام یک هایلایت ویژه با نام همین هشتگ وجود دارد. به این ترتیب کاربران تمام محتوای تولیدی خود را در ذیل این هایلایت استوری خواهند یافت. نکته جالب در مورد هایلایت این برند انتشار همه محتوای کاربران است. به این ترتیب ما با برخی از انتقادهای جدی نیز در ذیل این هایلایت مواجه خواهیم شد. این کار تاثیر محتوای تولیدی برند The Horse را بیش از پیش افزایش می‌دهد. همیشه به هنگام بازنشر محتوای تولیدی کاربران باید به همه طیف نظرات توجه داشت. انتشار نظرات مثبت فقط باعث تردید بیشتر مخاطب در مورد کیفیت محصولات ما می‌شود.

اگر شما از محتوای تولیدی کاربران برای بازاریابی برندتان استفاده نمی‌کنید، در حال از دست دادن یک موقعیت منحصر به فرد هستید. بدون تردید استفاده مناسب از چنین محتوایی امکان افزایش فروش برندها را در پی دارد.

۳ راهکار کلیدی برای استفاده از محتوای تولیدی کاربران در شبکه‌های اجتماعی

۱. ایجاد میل به برندمان

انسان بنا به طبیعت خود دارای احساس ذاتی حسادت است. به همین جهت بازنشر محتوای تولیدی کاربران اقدام مناسبی در راستای ایجاد علاقه‌مندی به برندمان محسوب می‌شود. برای برندهای فعال در زمینه گردشگری و سبک زندگی، نمایش مقاصد گردشگری از زاویه لنز بازدیدکنندگان بسیار جذاب خواهد بود.

در زمینه کاربرد محتوای تولیدی کاربران برند بریتیش کلمبیا بهترین عملکرد را در میان سایر رقبا دارد. آنها از اینستاگرام به عنوان پلتفرمی مناسب برای نمایش تصاویر و ویدئوهای مسافرهای‌شان استفاده می‌کنند. نکته مهم درخصوص این تصاویر زاویه دید منحصر به فرد هر مسافر است. به این ترتیب منظره‌ای معمولی از نظر یک مسافر بدل به زیباترین تصویر ممکن می‌شود.

استفاده از محتوای تولیدی کاربران در شبکه‌های اجتماعی علاوه بر افزایش میزان بازدید، لایک و کامنت پست‌های‌مان مزیت دیگری هم دارد. در حقیقت برای تولید این پست‌های نیاز به صرف هیچ‌گونه هزینه‌ای نیست. این یعنی سود بیشتر و تاثیرگذاری بیشتر برای برندها بدون نیاز به خرج کمترین هزینه‌ای.

صفحه اینستاگرام برند بریتیش کلمبیا تصاویر بسیار زیبا و حرفه‌ای از مناطق توریستی مختلف دارد. نکته جالب در مورد این برند تقسیم‌بندی هوشمندانه بخش هایلایت استوری‌هاست. به این ترتیب کاربران بنا بر سلیقه‌شان محتوای مورد نظر خود را مشاهده خواهند کرد.

بی‌شک استراتژی فوق برای محصولات نیز کاربرد بسیار موفقی دارد. برند اورلین به تازگی از آخرین کفش‌های بارانی‌اش رونمایی کرد. نکته جالب انجام این رونمایی از طریق کمپینی ویژه در اینستاگرام بود. تمرکز اصلی کمپین اورلین بر روی نمایش تفاوت‌های این سری از کفش‌ها با نمونه‌های سنتی قرار داشت.

استفاده از ایده‌های جالب مشتریان به برند اورلین فرصت خلق محتواهای جذابی را داد. از طریق این استراتژی میل مشتریان نسبت به خرید کفش‌های بارانی آنها افزایش یافت. به عنوان یک نکته کلی، استفاده از محتوای تولیدی کاربران تاثیر انکارناپذیری بر روی فرآیند ترغیب مخاطب هدف به خرید و علاقه‌مندی به برندمان دارد.

۲. نمایش و تقویت وفاداری به برند

ایجاد تمایل در افراد به منظور خرید از ما بستگی به ارائه تجربه‌ای جذاب در نخستین برخورد دارد. امروزه بسیاری از برندها در جست‌وجوی راهکارهایی به منظور ایجاد وفاداری میان مشتریان‌شان هستند. مفهوم وفاداری مشتریان به رابطه طولانی‌مدت میان شمار بالایی از مشتریان و یک برند مشخص اشاره دارد. نتیجه چنین رابطه‌ای برای برند مورد نظر امکان فروش چندباره محصولات مختلف به مشتریانی واحد است.

معمولا کاربران علاقه‌مند به تولید محتوا پیرامون برند ما جزو طرفدارهای سرسخت‌مان هستند. به احتمال زیاد چنین افرادی بیشتر از یک بار خرید از برند ما را تجربه کرده‌اند. اگر هم فقط یک خرید کرده باشند، آن خرید باید معنای بسیار عمیقی برای‌شان داشته باشد. بدون تردید این امر ناشی از کیفیت عالی محصولات ما در کنار خدمات جانبی مناسب است. محتوای تولیدی کاربران امکان انتقال تجربه موفق و لذت‌بخش مشتریان وفادار ما را فراهم می‌کند. به این ترتیب شمار هرچه بیشتری از کاربران به محتوای ما علاقه‌مند خواهد شد. نکته مهم درخصوص این نوع از محتوا جذابیت و احساس هیجان نهفته در آنهاست. یک مشتری وفادار دلیل قابل دفاعی برای علاقه به یک برند دارد. وظیفه ما در این میان توسعه هرچه بیشتر این دلیل برای جلب نظر دیگر خریدارهاست.

کالِر استریت یک شرکت بازاریابی مستقیم است که در زمینه فروش ناخن مصنوعی با طرح‌های کاملا هنری و خاص و همینطور لاک ناخن فعالیت دارد. آنها به طور معمول محتوای تولیدی کاربران را در کانال‌های اجتماعی مختلف مانند اینستاگرام بازنشر می‌دهند. نکته جالب در مورد این برند فعالیت بسیاری از مشتریان‌شان در قالب فروشنده‌شان است. به این ترتیب اغلب مشتریان تازه کالر استریت از طریق معرفی دوستان اقدام به خرید می‌کنند. این امر تاثیر انکارناپذیر محتوای تولیدی کاربران را بیش از پیش نمایان می‌سازد. توجه به اینکه هنرمندان پرتعدادی با کالر استریت همکاری دارند، ضروری به نظر می‌رسد. به این ترتیب هنرمندان همکار شرکت نیز به عنوان سفیرهای بازاریابی عمل می‌کنند. این امر از طریق بارگذاری مجدد محتوای تولیدی کاربران از سوی چنین هنرمندانی صورت می‌گیرد.

بدون توجه به شیوه فروش (مستقیم، آنلاین یا سایر روش‌ها) استفاده از محتوای تولیدی کاربران اهمیت دارد. این اقدام احساس توجه، اعتماد متقابل و ارزشمندی را در کاربران زنده می‌کند. در هر صورت، همه ما علاقه‌مند به مشاهده پست‌های‌مان در صفحه رسمی برند محبوب خود هستیم. به عنوان یک برند نیز هیچ کاری به اندازه بازنشر محتوای تولیدی کاربران چنین احساس‌هایی را در مخاطب زنده نمی‌کند. همچنین باید توجه داشت که این کار کاربرانی که هیچ علاقه‌ای به تولید محتوا پیرامون برندها را ندارند نیز به وجد می‌آورند، بنابراین شاید در ادامه راه کاربران هرچه بیشتری به گروه مشتریان وفادار ما اضافه شوند.

۳. خلق کتابخانه‌ای از محتوای‌مان

امروزه اغلب برندها در زمینه تولید محتوای تازه برای اکانت‌های‌شان در شبکه‌های اجتماعی با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می‌کنند. بدون تردید خلق محتوای تازه، زیبا و در عین حال به‌روز در شبکه‌های اجتماعی کار بسیار دشواری است. برندهای موفق همیشه محتوای مرتبط با برندشان برای انتشار در شبکه‌های اجتماعی مختلف دارند. با این حال در اینجا ما با برندهای کوچک‌تر همراه با بودجه‌های محدود برای بازاریابی نیز مواجه‌ایم.

برند Whole Foods یکی از خرده‌فروشی‌های معتبر در ایالات متحده است. عمده شهرت این فروشگاه زنجیره‌ای به دلیل عرضه محصولات کاملا ارگانیک و بدون چربی‌های مضر است. یکی از استراتژی‌های جالب این برند در زمینه بازاریابی ایجاد هشتگی ویژه تحت عنوان #WholeDoodsHaul است. هدف اصلی از خلق چنین هشتگی ترغیب مشتریان فروشگاه به ثبت تصاویر و ویدئوهای جذاب از سبدهای خریدشان و انتشارش در فضای اینترنت است. به این ترتیب فقط در اینستاگرام حجم وسیعی از محتوای تولیدی کاربران در اختیار Whole Foods قرار دارد. اکانت رسمی این برند در اینستاگرام نیز به طور روزانه یک پست را به محتوای تولیدی کاربرانش اختصاص می‌دهد. به این ترتیب صفحه اینستاگرامی آنها به نوعی بدل به کتابخانه‌ای از محتوای تولیدی کاربران شده است. بی‌تردید این امر تاثیر بسیار مثبتی در زمینه ارتقای جایگاه برندها دارد.

ادامه دارد ...

منبع: hootsuite

ایستگاه بازاریابی

سفری کوتاه به سرزمین دیجیتال مارکتینگ

کاوه عالمی
مشاور دیجیتال مارکتینگ و توسعه کسب و کار

دیجیتال مارکتینگ و یا به عبارتی دیگه، بازاریابی دیجیتال، به استفاده از تکنیک‌ها، روش‌ها و ابزار دیجیتال، برای معرفی محصولات و یا خدماتمون به مشتریان یا همون مخاطبان هدف، گفته میشه.

لابد می‌پرسید که اصلا این ابزار یا تکنیک‌های دیجیتال و نوین چه چیزهایی هستند؟ بذارید براتون چند تا شون رو نام ببرم: برای مثال استفاده از:

• ایمیل یا همون ایمیل مارکتینگ، استفاده از موتورهای جست‌وجو (منظورم تبلیغات پولی در موتورهای جست‌وجو)، یا به عبارت دیگه SEM، که مخفف (Search Engine Marketing)، بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجو (همون سئو یا SEO ، که مطمئنا بارها به گوشتون خورده) و ....

• بازاریابی محتوایی یا بازاریابی توسط تولید محتوای هدفمند یا به عبارتی Content Marketing، بازاریابی توسط افراد تاثیرگذار یا همون Influencer Marketing ، بازاریابی ویروسی که اون رو با نام viral marketing می‌شناسید، بازاریابی توسط شبکه‌های اجتماعی یا Social Media Marketing و ....

• ویدئوها، پی دی اف‌ها، پادکست‌ها و خیلی چیزهای دیگه که اتفاقا تعدادشون هم کم نیست، نمونه‌هایی از ابزار و روش‌های دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی دیجیتال هستند.

شاید کمی سردرگم شده باشید، ولی اصلا نگران نباشید، چون قراره قدم به قدم و به زبون ساده و کاربردی، خدمت تک تک اون مواردی که گفتم برسیم و ازشون سر در بیاریم، تا بتونید تو کسب و کارتون به کار بگیرید و تاثیر آنها رو کاملا حس کنید.

گرچه شک ندارم که خیلی‌هاتون، در حال حاضر از تکنیک‌های دیجیتال مارکتینگ استفاده می‌کنید و سعی دارید که مهارت خود را در این زمینه ارتقا بدید و بالا ببرید.

اما واقعا چرا باید از دیجیتال مارکتینگ و تکنیک‌های اون در کسب و کارمون استفاده کنیم؟ بذارید با یه مثال براتون توضیح بدم. چشماتون رو ببندید و به ۱۰ و یا ۱۵ سال پیش برید. فرض کنید که شما مالک یک فروشگاه لوازم آرایشی و بهداشتی هستید و در نظر دارید که برای افزایش فروش، شروع به تبلیغات، از نوع چاپی کنید.

مسلما باید به دنبال مکان‌هایی باشید که محل رفت و آمد بانوان یا به عبارت دیگه مخاطبین هدفتون باشه. پس تبلیغاتتون رو در مکان‌هایی مثل سالن‌های ورزشی بانوان، سالن‌های زیبایی و جاهای مشابه قرار می‌دید تا بازخورد بهتری داشته باشه.

حالا وقتش رسیده که چشماتون رو باز کنید و به زمان حال برگردید. تصور کنید که همچنان اون فروشگاه رو اداره می‌کنید و قصد تبلیغات دارید. خب، آیا همون کارهایی رو که در گذشته برای تبلیغات انجام داده بودید، تکرار می‌کنید؟ یا ....

قطعا امروز با گذشت زمان، عادات، رفتار، سرگرمی‌ها و حتی جاهایی که افراد حضور دارند هم تغییر کرده و مطمئنا، روش و نوع تبلیغاتتون و به تبع اون، مکان‌های به نمایش درآوردنشون هم، عوض شده. امروزه، سوای از تغییر نوع و روش تبلیغاتی که انجام می‌دید، می‌بایست اون‌ها رو در مکان‌هایی که بانوان حضور دارند، مثل شبکه‌های اجتماعی و صفحات مرتبط با خانم‌ها، وب‌سایت‌ها، وبلاگ‌ها و فروم‌های ویژه بانوان و خیلی جاهای مشابه دیگه به نمایش بذارید تا براتون مفید واقع بشه و نتیجه خوبی داشته باشه.

مثالی که براتون آوردم، تنها یک دلیل از چند علتیه که نشون میده، همه کسب و کارها ، بله، درست شنیدید، همه کسب و کارها، از بزرگ تا کوچیک، باید از بازاریابی دیجیتال و تکنیک‌های اون استفاده کنند، تا بتونند تو این رقابت شدید و تنگاتنگی که با رقباشون دارند، حرفی برای گفتن داشته باشند و سهم‌شون از بازار رو حفظ کنند و بالا ببرند.

یکی دیگه از تفاوت‌ها و بهتره بگم، مزایای بازاریابی دیجیتال نسبت به بازاریابی سنتی، قابلیت آنالیز و بررسی کمپین‌های تبلیغاتی در بازاریابی دیجیتاله. بیاید یه بار دیگه چشمامون رو ببندیم و به گذشته برگردیم این بار فرض کنید که دست به انجام تبلیغات محیطی از نوع بیلبورد زدید. اگر بعد از گذشت، مثلا ۶ ماه از شروع تبلیغاتتون، از شما پرسیده بشه که چند نفر با مشاهده بیلبورد، به فروشگاه‌تون اومدند و خرید کردند و یا اینکه چند نفر با دیدن بیلبورد، تبدیل به مشتری بالقوه شدند، چه جوابی می‌دید؟

اما امروزه و با استفاده از ابزار و تکنیک‌های بازاریابی دیجیتال، مثل گوگل آنالیتیکس، می‌تونید پاسخ تقریبا دقیق و نزدیک به واقعیتی به این سوالات بدید. مسلما دانستن این آمار و اطلاعات می‌تونه براتون ارزشمند باشه و در پیشرفت صحیح کمپین‌های تبلیغاتی‌تون موثر باشه.

اصلا نگران نباشید، به موقع این تکنیک‌ها و استفاده از این ابزارها رو در پادکست‌های بعدی به شما آموزش میدم.

ضمنا، به این موضوع هم اشاره کنم، که هزینه‌هایی که صرف تبلیغات در بازاریابی سنتی میشه خیلی بالاتر از بازاریابی دیجیتاله و مطمئنا این موضوع می‌تونه یه دلیل دیگه برای استفاده از دیجیتال مارکتینگ باشه.

پس، نتیجه گرفتیم که در بازاریابی دیجیتال:

• دسترسی به مخاطب هدف راحت‌تره
• هزینه‌ها پایین‌تره
• دسترسی به تعداد بیشتری از مخاطبین هدف در زمانی کوتاه‌تر نسبت به بازاریابی سنتی امکان‌پذیره
• امکان آنالیز اطلاعات و بررسی روند کمپین‌های تبلیغاتی راحت‌تر، سریع‌تر و دقیق‌تره

با توجه به مواردی که با هم بررسی کردیم، شما کدامیک از روش‌ها رو انتخاب می‌کنید؟

دیجیتال، سنتی و یا تلفیقی از هر دو؟

منبع: virgool

رهبری

نقش و جایگاه انضباط در سازمان‌ها

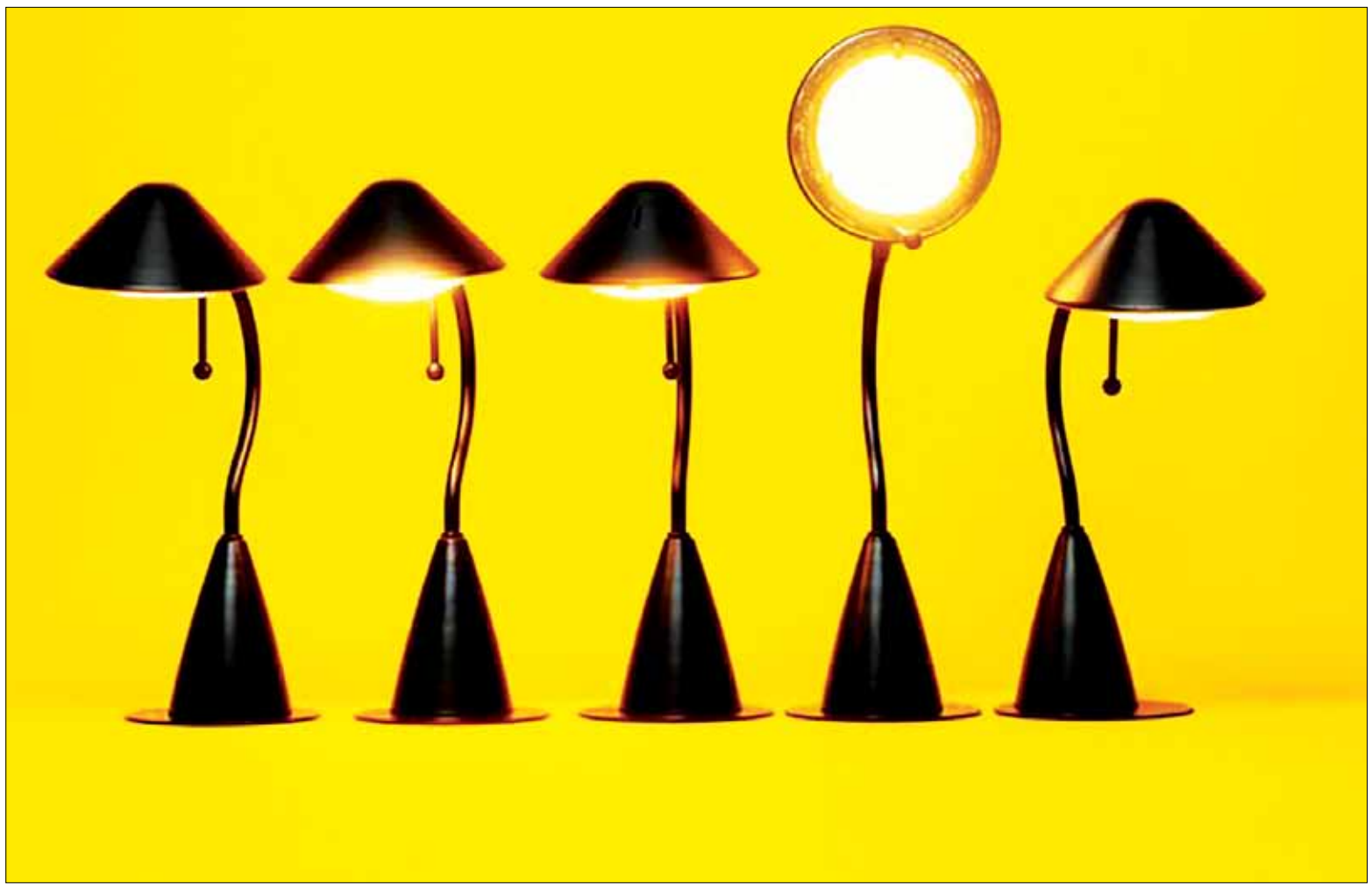
گردآورنده: مصطفی قاسمی

یکی از متغیرهای کلیدی در رشـد و توسعه هر سازمان نظم و ترتیب در امور و داشتن کارکنانی منضبط است؛ نظمی که بر اطاعت و احترام متقابل بین سـازمان و کارکنانش مبتنی است و برای موفقیت در کار ضرورت دارد زیرا در سایه همین نظم و انضباط است که بسیاری از دغدغه‌های سازمانی مرتفع می‌شود و بستر امنیت پایدار در سازمان حکمفرما خواهد شد .از این رو، بحث نظارت و مهارت در برقراری نظم یکی از مهمترین وظایف مدیریت منابع انسـانی در سازمان‌ها به شمار می‌آید. البته بعضی از کارکنان به دلیل ترس از توبیخ یا انضباط کاری بدون اعمال قدرت ظاهری سرپرستان، خود را با قوانین و مقررات تطبیق می‌دهند ولی اکثر کارکنان مسئولیت منضبط بودن را نمی‌پذیرند و در این موارد مدیران می‌توانند با اسـتفاده از اقدامات انضباطی مقتضی فضای مناسبی را به وجود آورند و باعث افزایش بهره‌وری و کارایی سازمان شوند. در این مقاله به اهمیت انضباط و جایگاه آن در رفتار سـازمانی، نقش رهبـری مدیریت در عدم بروز تخلفات سـازمانی اقدامات انضباطی و اثربخشـی آنها و پیشنهاداتی در این زمینه به منظور جلوگیری از بی‌انضباطی مداوم در سـازمان‌ها پرداخته شده است. امروزه سازمان‌ها به منظـور اداره مطلوب امور خویش نیازمند ایجاد برقـراری نظم و انضباط و شناسـایی و برخورد با کارکنان خاطی و متخلف هسـتند که موجب اخلال در محل کار می‌شوند و با غیبت های مکرر، مشاجره با همکاران و نافرمانی در برابر سرپرسـتان خود نه‌تنها رنجش خاطر آنان را فراهم می‌سـازند بلکه در پاسـخگویی به ارباب رجوع نیز با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو می‌شوند به طوری که در برخی از موارد به درگیری لفظی با آنان منجر می‌شـود. حال آنکه پاسـخگویی و تکریم ارباب رجوع در همه سـازمان‌ها نقش محوری و اساسـی دارد و بسیاری از مدیران و مسئولان خواستار آن هستند، لذا برای ارائـه خدمـات مطلوب و باکیفیت به مشـتریان و ارباب رجوع، لازم اسـت تا مسـئولین سـازمان از عوامل موثر در تغییر رفتـار کارکنان و اصلاح آن مطلع باشـند تا بتوانند با اجرای صحیح قوانین در سازمان نظم و انضباط را برقرار و حفظ سـازند. این عمل موجب می‌شـود تا کارکنان بر پایه مقررات و اسـتانداردهای رفتـاری، مقبولانه عمل کنند و در اکثر مـوارد خود را با رفتار درست تطبیق دهند زیرا آنان بر این باورند که آن رفتار درست است، امـا در برخـی از موارد انضباط به معنای اعمال قدرت اسـت که باید انجام پذیرد. برای بسـیاری از افراد، این واژه تصاویر خشنی همچون تنبیه، کیفر، عذاب را مجسم می‌کند در حالی که، کلمه Discipline که از ریشه کلمه Disciple مشتق شده است، به معنای قوانین، قانون و فرآیندهای سازمانی اسـت که در فرهنگ لغـت نیز دارای معانی مختلفی اسـت که می‌تواند به دستور و یادگیری، بهبود و یا اصلاح و مجازات تعبیر شود.

در طراحی سـاختار سـازمانی، انضباط سـه عنصر پیچیدگی، رسـمیت و تمرکـز را در برمی‌گیرد ولـی به صورت تخصصی انضباط توسـط عنصر رسـمیت در یک سـازمان پایه‌گذاری می‌شـود؛ به کمک رسمیت است که چگونگی تصویب و اجرای قوانین در یک سـازمان تدوین می‌شود. هر چقدر قوانین و مقررات در یک سازمان بیشتر باشد رسمیت در آن سازمان افزایش می‌یابد. البته رسـمیت به دنبال استاندارد کردن مراحل اجرایی و سیستمی در یک سـازمان اسـت تا بتواند به کمـک این قوانین رفتـار کارکنان یک سـازمان را به یک رفتار واحد و در راسـتای اهداف کلی سازمان درآورد. با بالا بردن رسـمیت، رفتار کارکنان سـازمان نیز محدود می‌شود. از این رو، طراحان سـاختار سازمانی باید به موضوع رسمیت سازمان مورد نظرخویش توجه ویژه‌ای نشـان دهند. رسـمیت موجود در یک سـازمان باید متناسب با اهداف آن سـازمان باشـد، مثـلا در یک پایگاه نظامـی ماهیت و اهداف سـازمان موجب می‌شود، رسـمیت نقش قابل توجهی داشته باشد، ولی در سـازمانی مانند پژوهشکده تحقیقاتی بالا بردن رسمیت نمی‌تواند موثر واقع شـود و اگر در چنین سـازمانی طراحان ساختار سـازمان را با رسمیت بالا طراحـی کنند، در زمان اجرا با بی‌انضباطی شـدیدی مواجه خواهند شـد. پس می‌توان این‌طور نتیجه گرفت که بالا بودن رسـمیت در یک سـازمان تضمین‌کننده وجود انضباط نیسـت چیزی که انضباط سـازمانی را تضمین می‌کند هماهنگی بین رسمیت و اهداف کلی سازمان است.

هاروارد بیزینس به یک پرسش مهم پاسخ می‌دهد(۲)

چگونه برندهای جهانی توانایی رقابت در برابر رقبای محلی را دارند؟



به قلم: سونیا گوپتا، اولیور رایت

ترجمه: علی آل‌علی

افزودن برندهای کوچک و محلی به فرآیند کسب‌وکار و محصول‌مان همراه با پذیرش تاثیرگذاری آنها بر روی مشتریان

اگرچه بسـیاری از افراد موفق در زمینه سـرمایه‌گذاری بیشتر درآمد خود را مدیـون فعالیت هوشـمندانه برندهای بزرگ و جهانی هسـتند، اما در آینده‌ای نیازمنـد همـکاری هرچه بیشـتر با برندهای محلـی در کنـار برندهای بزرگ خواهنـد بود. در حقیقـت دیگر همکاری صرف با برندهای کوچک پاسـخگوی نیاز سـرمایه‌گذارهای بزرگ نخواهد بود. نکتـه مهم درخصوص چنین همکاری در دورنمـای پیش روی برندهای کوچک اسـت. در بسـیاری از مواقع برندهای محلـی هیچ‌گاه به سـراغ فعالیـت در سـطح بین‌المللی نخواهند رفـت. با این حال به دلیل شـناخت عالی از بازار هدف‌شـان در عمل مسیر رقابت را بر روی برندهای بزرگ بسـته‌اند. نتیجه اصلی این صحبت‌هـا گرایش برندهای بزرگ و چندملیتـی به ادغام برندهای محلی در شرکت‌های‌شـان اسـت. به این ترتیب علاوه بر حفظ جایگاه عالی‌شـان از مزیت‌های برندهای محلی در بازارهای هدف برخـوردار خواهند شـد. همانطور که در بخش قبلی بیان شـد، تلاش برندهای بزرگ بـرای ارائه محصولات هماهنـگ با نیازهای محلـی موفقیت چندانی به همراه نداشـته است. به همین دلیل آنها به زودی به سراغ ادغام برندهای محلی در کسب‌وکارشان خواهند رفت.

به منظور موفقیت هرچه بیشتر همکاری برندهای بزرگ و شرکای محلی یک اقدام مهم ضروری خواهد بود. در حقیقت برندهای بزرگ با امکانات گسترده‌شان در بخـش توسـعه و تحقیقـات را در اختیار برندهای محلی قـرار دهند. به این ترتیب فرآیند شناخت این برندهای کوچک از مشتریان هدف‌شان بسیار دقیق‌تر دنبال خواهد شـد. برندهـای کوچک به دلیل تمرکز بر روی یـک یا چند بازار محدود فرصت بسـیار بیشـتری برای مطالعه دقیق پیرامـون آنها دارند. این در حالی است که برندهای بزرگ و جهانی بیشتر تمرکزشان بر روی شناخت ویژگی مشـتریان در قالب‌هایی کلی اسـت. بدون تردید تلاش برای تغییر جهت‌گیری برندهای بزرگ نیازمند صرف هزینه و زمان زیادی است. به همین دلیل توصیه اصلی ما در این بخش همکاری هرچه نزدیک‌تر با برندهای محلی است.

نمونه واضح چنین همکاری در مورد اسـتراتژی کوکاکولا (فروش آب نارگیل گازدار) و اونیلور (فروش کرم مرطوب‌کننده صورت حلال در هند) قابل بررسـی اسـت. وقتی کوکاکولا و اونیلور محصولات خود را معرفی کردند، هزینه بسـیار زیادی برای بازاریابی و برندسازی اختصاص دادند. با این حال این دو غول دنیای کسـب‌وکار به سرعت استراتژی‌شـان را تغییر دادند. به این ترتیب آنها به سوی همکاری با برندهای محلی به منظور توسعه هرچه بهتر محصولات‌شان رفتند. در مورد اونیلور، برندهای محلی بازار هند به خوبی آنها را از لزوم طراحی محصولی هماهنگ با قوانین اسلامی آگاه ساختند. به همین خاطر آنها به سرعت در کنار سـری تازه کرم‌های مرطوب‌کننده صورت‌شـان از نسخه اسـلامی نیز رونمایی کردند. شـاید در نگاه نخسـت این اقدام چندان نوآورانه نباشد. حق با شماست، این اقدام به خوبی از سـوی برندهای محلی صورت می‌گیرد. با این حال حضور یک برند بزرگ در بازاری محلی و پاسخگویی دقیق به نیازهای آنها امری کاملا تازه است. چنین اقدامی بدون همکاری با برندهای محلی هرگز اتفاق نمی‌افتاد.

برندهای بزرگ به منظور تداوم فعالیت در بازارهای محلی نیازمند دسترسـی به اطلاعات دقیق پیرامون نیازهای تازه مشـتریان هستند. همکاری با برندهای محلی به ساده‌ترین شیوه ممکن این مزیت را فراهم می‌آورد. البته در این میان باید سود مشخص و قابل توجهی هم برای برندهای محلی در نظر گرفت. در غیر این صورت آنها علاقه‌ای به همکاری نشان نخواهند داد.

هماهنگ‌سازی انتظارات از چرخه فعالیت و شکست برندمان

شـعار بسـیاری از برندهای بزرگ در طول چند دهه اخیر «ایجاد جلوه‌ای از برند برای طولانی‌مدت» بوده اسـت. به این ترتیب در فرآیند برندسـازی تلاش اصلی دسـت اندرکاران هـر برند خلق جلوه‌ای جذاب برای مشـتریان هدف در طولانی‌مـدت بود. در چنین شـرایطی با همکاری سـرمایه‌گذارهای بزرگ این برندها موفق به ادامه فرآیند رشدشـان و دسـتیابی به سـودهای کلان شـدند. وقتـی بودجه این برندها افزایـش یافت، پایداری‌شـان در بازارهای جهانی هم بهبود پیدا کرد. به همین دلیل اکنون برندهای بزرگ دنیا اغلب بیش از دو دهه از تاسیس‌شـان می‌گذرد (در مورد برخـی از برندها حتی تا یک قرن). موفقیت در بازارهای بزرگ موجب افزایش سـرمایه‌گذاری برندهای بزرگ بر روی بخش توسعه و تحقیقات به منظور کسب موفقیت‌های بیشتر شد. هدف اصلی از چنین کاری معمـولا ارزیابـی نقاط قوت و ضعف محصولات و بهبود کیفیت‌شـان بود. به این ترتیب شـمار مشـتریان برندها در طول زمان افزایش بیشتری می‌یافت. البته بخشـی از سـود شـرکت‌ها نیز صرف امور بازاریابی، تبلیغات و برندسازی می‌شد. در این حوزه تمرکز اصلی برندهای بزرگ افزایش آگاهی از برندشان در میان مشـتریان بود. ضامن تداوم چنین سـبکی از فعالیت برای برندهای بزرگ افزایش روزافزون شمار مشتریان بود. به این ترتیب در طول ۳۰ سال اخیر کمتر تحولی در اسـتراتژی کلی فعالیت غول‌های دنیای کسـب‌وکار پدید آمده است. چنین امری بالطبع برندها را اندکی از نوآوری بسـیار بزرگ و متحول‌کننده دور کرده اسـت. شاید بیان بسـیاری از کارشناس‌ها در زمینه غلبه محافظه‌کاری در دنیای کسب‌وکار بسیار درست باشد، چراکه اکنون دیگر خبری از معرفی مداوم محصولات جدید در بسیاری از بازارها نیست. بخش توسعه و تحقیقات برندهای بزرگ معمولا برای ارائه پیشـنهاد محصولات تـازه زمانی نزدیک به ۱۸ الی ۲۴ ماه نیاز دارند. وقتی فرآیند ایده‌پردازی شرکت‌های بزرگ طولانی می‌شود، نباید انتظار معرفی برندهای زیرشـاخه جدید از آنها داشـت. درسـت به همین دلیل در طـول یک دهه اخیر ما شـاهد معرفی برندهای تازه به عنـوان زیرمجموعه شرکت‌های بزرگ نیستیم.

وضعیت شـرکت‌های بزرگ که در سـطر قبل بررسی شـد، به هنگام مقایسه با اوضاع برندهای کوچک بیشـتر جلب توجه می‌کنـد. چنین برندهایی به طور معمول سـرعت بسـیار بیشـتری در معرفی محصولات تازه دارند. آنها همیشه آمـاده تحلیل سـریع اطلاعات دریافتی از مشـتریان به منظـور بهبود وضعیت محصول‌شـان یا طراحی نمونه تازه‌ای هسـتند. به علاوه در چند ماه اخیر روند جالبی از تاسـیس برندهای زیرمجموعه در میان آنها مشاهده شده است. به این ترتیب یک برند محلی برای تولید نوع خاصی از محصولات (به عنوان مثال نمونه اسـلامی لوازم آرایشـی) یک برند زیرشاخه اختصاصی شکل می‌دهد. این امر به خوبی میزان اهمیت مشتریان برند مورد نظر در نگاه آنها را بیان خواهد کرد.

اجـازه دهید به عنـوان یک مثال عینی به بررسـی وضعیت شـرکت هندی پاتانجالی بپردازیم. این شـرکت در زمینه تولید و فـروش محصولات مورد نیاز مردم هند در سـطح گسترده فعالیت دارد. زیرشاخه این شرکت در زمینه تولید خمیر دندان و سـایر لوازم بهداشـتی دانـت کانتی نام دارد. برنـد دانت کانتی در سـال ۲۰۱۱ فقـط یک درصد از سـهم کل بازار لوازم بهداشـتی هند را در اختیار داشـت. با این حال تا سـال ۲۰۱۷ سهم آنها از بازار به بیش از ۱۳درصد رسید. شاید برای یک ناظر بیرونی این رشد اگرچه حیرت‌انگیز اما بی‌خطر برای برندهای بزرگ باشـد. با این حال همین سـهم ۱۳درصدی به سلطه برند بزرگ کولگیت بر بازار هند پایان داده اسـت. وقتی به اهمیت کار برند دانت کانتی پی می‌بریم که وضعت بازار لوازم بهداشـتی هند در ۸۰ سـال اخیر را بررسی کنیم. در طول ۸۰ سـال اخیر برند کولگیت به طور پیوسـته در بازار هند سهم برتر را داشـته اسـت. همچنین آنها در این سال‌ها همیشه بیشترین سود را از این بازار در آسـیا دریافت می‌کردند. حضور برنـدی هندی به عنوان رقیب کولگیت تمام معادلات ۸۰ سـال اخیر را بر هم زده اسـت. موفقیت شرکت پاتانجالی علاوه بر شـناخت مناسـب از مشـتریان هندی مربوط به فعالیت‌های بازاریابی آنها نیز هسـت. به این ترتیب پاتانجالی مشـارکت سـازنده‌ای با کمپ‌های تمرین یوگا در سراسـر هند (به عنوان ورزشـی ارزان برای هندی‌ها به منظور حفظ سلامت جسمانی) داشته است. همچنین تاکید اصلی پاتانجالی در کمپین‌های بازاریابی و تبلیغاتی‌اش استفاده از محصولات هندی و استخدام وسیع کارکنان این کشور در کارخانه‌های خود است. به این ترتیب این برند در طول فقط پنج سال فعالیت در بـازار هند موفق به غلبه بر رکورد ۸۰ سـاله یک برند بزرگ و جهانی شـده است. بدون تردید بازار هند دارای محدودیت‌های فراوانی است. با این حال برند پاتانجالـی در زمینه دریافت نظرات مشـتریان از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا استفاده کرده است. حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی برای قشر متوسط هند نکته جالبی است. همچنین در روستاها این برند از طریق تماس تلفنی یا حضور در مراکز بهداشتی به دریافت اطلاعات از مشتریانش می‌پردازد.

بی‌شـک حضـور متمرکز برندهـای محلی برای پاسـخگویی سـریع به نیاز مشتریان‌شـان برای مشتریان محلی بسـیار امیدوارکننده است. برندهای بزرگ بـرای رقابت با چنین وضعیتـی باید روحیه محافظه‌کارانه خـود را ترک کنند. بدون تردید این کار برای برندای بزرگ بسیار دشوار خواهد بود. به عنوان مثال، کولگیت پس از ۸۰ سـال اسـتراتژی واحد مقاومت زیادی در برابر تغییر نشان خواهـد داد. با این حال اگر به دنبال موفقیت در بازارهای محلی هسـتیم، باید عادت‌های قبلی را ترک کنیم. نخسـتین تغییر مهم شـرکت‌های بزرگ در این میان هماهنگ‌سـازی انتظارات مشـتریان از چرخه فعالیت برندشـان است. به این ترتیب آنها باید اطلاع‌رسـانی دقیق در مورد حضورشـان در بازارهای محلی و همـکاری با برندهای کوچک محلی داشـته باشـند. این امر بـه جلب اعتماد مشـتریان کمک خواهد کرد. متاسفانه در بسـیاری از بازارها شرکت‌های بزرگ با حضور برندهای محلی شکسـت‌های سـنگینی خورده‌اند. به همین دلیل باید نمای کلی برندهای‌شـان را در بازارهای محلی بازسازی کنند. عرضه محصولات هماهنگ با نیازهای منحصر به فرد مشتریان هر بازار مهم‌ترین اقدام در این میان خواهد بود. همچنین فرآیندهای بازاریابی و تبلیغاتی شرکت‌های بزرگ نیز باید در راستای نهادینه‌سازی چنین درکی ساماندهی شود. در غیر این صورت فرآیند منسـجم بازیابی اعتماد مشـتریان به نتیجه مطلوب نخواهد رسـید. به هر حال سـخت‌ترین کار در دنیای کسب‌وکار جلب دوباره اعتماد از دست رفته مشتریان اسـت. اگرچه این کار بسـیار دشوار اسـت، اما غیرممکن نخواهد بود. نخستین الزام در راستای شروع این فرآیند ایجاد انعطاف‌پذیری در شرکت‌هاست. بالطبع وقتی یک شرکت انعطاف‌پذیرتر عمل کند، عرصه برای برندهای زیرمجموعه‌اش نیز مهیا می‌شـود. به ایـن ترتیب کل آن مجموعه منعطف‌تـر در برابر نیازهای روزافزون و متنوع مشتریان عمل خواهد کرد.

ایده‌ها را دوباره در مرکز شرکت قرار دهید

برندهـای بـزرگ نیازمنـد نزدیک‌تر شـدن به مشـتریان محلـی و تقویت تیم‌های‌شـان به منظور تولید ایده‌های تازه هسـتند. در ایـن زمینه برگ برنده آنها بودجه کلان اسـت. بسـیاری از برندهای محلی در عمل بودجه کافی برای بخش توسعه و تحقیقات ندارند. با این حال برندهای بزرگ به یمن موفقیت‌های چند دهه اخیرشـان از بودجه مطلوبی برخوردار هستند. نکته مهم در این میان ضرورت تلاش هرچه بیشـتر برندها برای تسریع فرآیند ایده‌پردازی است. شاید تا همین یک دهه پیش برندهای بزرگ بیش از یک سال برای ایده‌پردازی وقت داشتند. با این حال اکنون اوضاع کاملا متفاوت شده است. گاهی اوقات ما کمتر از یک هفته برای پردازش ایده‌های تازه وقت داریم. در غیر این صورت رقابت را به برندهای محلی واگذار خواهیم کرد.

گاهـی اوقـات فرآیند تقویت ایده‌پردازی شـرکت‌های بـزرگ از دل تکنیک M&A برمی‌خیزد. این تکنیک شامل ادغام شرکت‌های کوچک در شرکت‌های بزرگ است. به این ترتیب به جای تلاش برای تحقیق پیرامون بازارهای مختلف برندهـای موفـق محلی را بـه کار می‌گیریم. این امر در بسـیاری از موارد برای برندهـای بزرگ از نظـر اقتصادی به‌صرفه‌تر اسـت. دلیل آن نیز واضح اسـت: برندهـای محلی در عمل اطلاعات بیشـتری پیرامون بـازار مورد نظر در اختیار دارند. به عنوان مثال برند بزرگ اونیلور با ادغام برند Dollar Shave Club و J&J به خوبی خود را در سـطح محلی تقویت کرده است. اگرچه خرید برندهای کوچک و محلی اقدامی مناسـب برای برندهای بزرگ اسـت، اما باید فکری به حـال محصولات خود این برندها نیز کرد. به ایـن ترتیب تقویت ایده‌پردازی به صورت سـریع همچنان باید در دستور کار این برندها قرار گیرد. در پایان، خبر خوب برای برندهای بزرگ وجود فرصت کافی به منظور تقویت جایگاه‌شـان در بازارهای محلی اسـت. در هر صورت آنها از شهرت بالایی برخوردار هستند. این امر در طول سـال‌های متمادی فعالیت به دست آمده است، بنابراین با توجه به توصیه‌های این مقاله و بسیاری از مقالات مشابه امکان تغییر وضعیت کسب‌وکار برندهای بزرگ و جهانی وجود دارد. برندگان مسـابقه کسب‌وکار در عصر جدید آنهایی هستند که تغییرات گسترده را در سریع‌ترین زمان ممکن شکل دهند.

منبع: hbr

اخبار

بمنظورگرمایش لوله های حامل گاز و میعانات گازی

سیستم گرمایش با بخار در منطقه عملیاتی تنگ بیجار راه اندازی شد

کرمانشاه –منیر دشتی – به نقل ازپایگاه شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب سیستم گرمایش با بخار(**Steam Trace**) بمنظورگرمایش لوله های حامل گاز و میعانات گازی، در منطقه عملیاتی تنگ بیجار راه اندازی شد میرحسین کاظمی مدیر عملیات شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب با اعلام این خبر گفت: در راستای بهینه سازی سیستم و به منظور افزایش بهره وری و استفاده حداکثری از سرمایه و تجهیزات موجود و در جهت کاهش هزینه های خرید متانول، طراحی و ساخت سیستم استفاده از بخار آب برای گرمایش لوله های حامل گاز و میعانات گازی توسط نیروهای عملیاتی ناحیه تنگ بیجار انجام گردیده است. مدیر عملیات نفت و گاز غرب اظهار داشت: در فصول سرد سال با توجه به کاهش دمای هوا سیستم بهره برداری گاز در منطقه با احتمال یخ زدگی مواجه می شود و عملکرد تجهیزات از جمله ولوها مختل می شود که در صورت عدم رفع این مشکل منجر به توقف تولید و تحمیل هزینه های فراوانی خواهد شد. وی افزود: یکی از راهکارهای جلوگیری از یخ زدن، تزریق متانول به خط گاز بوده که تامین آن علاوه بر افزایش هزینه تولید بعضاً زمان بر می باشد ولی با راه اندازی سیستم جدید ضمن صرفه جویی در زمان، تزریق متانول بطور محسوس کاهش یافته و به تبع آن هزینه های تولید تا یک سوم کاهش می یابد. کاظمی تصریح کرد: با مشارکت کارشناسان تعمیرات، تهویه و خط لوله منطقه تنگ بیجار و با هماهنگی و همکاری کارکنان پالایشگاه گاز ایلام سیستم **Steam Trace** در **ISF** طی مدت ۷۲ روز و با صرف ۳۴۵۶ نفر ساعت کار طراحی و اجرا شد. وی در تشریح روند اجرای این پروژه اظهار داشت: این طرح با طراحی، ساخت و نصب دو عدد جکت به دور لوله، طراحی و ساخت دو منیفولد مسی و لاین کشی و تهیه بسکت مسی به دور تجهیزات کنترلی صورت پذیرفته است. این گزارش می افزاید منطقه عملیاتی تنگ بیجار از مناطق تحت پوشش شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب از شرکت های تابعه شرکت نفت مناطق مرکزی ایران است که گاز تولیدی آن پس از جمع آوری به پالایشگاه گاز ایلام ارسال می شود

حضور ۱۷۵اکیپ عملیاتی شرکت توزیع نیروی برق در مناطق سیل‌زده گلستان

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت: ۱۷۵اکیپ عملیاتی شرکت توزیع نیروی برق گلستان در جهت رفع خاموشی در مناطق سیل زده استان حضور دارند.به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان ، علی اکبر نصیری افزود: تلاشهای همکاران در جهت رفع خاموشی در مناطق آسیب دیده ناشی از سیل ، رانش و طوفان از همان ساعات اولیه ۲۵ اسفند ماه ۹۷ شروع شده و تا کنون ادامه داردوی گفت: در آق‌قلا برق ۲۲ ترانس عمومی و ۳۵ ترانس اختصاصی قطع است. اما در گمیشان برق هیچ مشترکی اعم از اداری، عمومی و خصوصی قطع نیست.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان با اشاره به قطعی محدود برق مشترکان در مناطق سیل‌زده گفت: در شهرستان آق‌قلا حدود هزار مشترک عمومی و خصوصی بی‌برق هستند که این کار فقط برای حفظ ایمنی شهروندان انجام شده است.نصیری از مردم خواست در صورت آب‌گرفتگی منازل کنتورهای برق را قطع و در معابر عمومی که دچار آب‌گرفتگی شده از نزدیک شدن به تیرهای برق خودداری کنند.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان در پایانگفت: براثر سیل اخیر بیش از ۲۰ میلیارد تومان خسارت به تأسیسات برق استان وارد شده است.

شهردار گرگان:

تخلیه برخی مناطق شهر گرگان بر اثر رانش زمین

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– شهردار گرگان با بیان اینکه پایدارسازی مناطق خطرپذیر ۲۰۰ میلیاردتومان اعتبار نیاز دارد، گفت: با توجه به رانش زمین در بعضی از مناطق شهری گرگان برخی از مناطق تخلیه شدند.عبدالرضا دادبود در جمع خبرنگاران اظهارداشت: سیلاب اخیر سبب رانش زمین در برخی از مناطق شهر گرگان شده است و احتمال وسعت این رانش در این شهر وجود دارد.وی با بیان اینکه نگران رانش بزرگ در شهر گرگان و تبدیل آن به حادثه جبران ناپذیر هستیم، ادامه داد: با توجه به رانش در بعضی از مناطق شهر گرگان، برای جلوگیری از خطرات احتمالی برخی واحدهای مسکونی تخلیه شدند. این کار به اجبار و با حکم دادستانی صورت گرفت.شهردار گرگان با بیان اینکه برای ایمنی بیشتر این پل‌ها مسدود شده است، بیان داشت: سیلاب سبب ریزش دیواره رودخانه‌ها و تخریب پل‌های مسیر رودخانه‌ها شده است.وی ادامه داد: برای جلوگیری از خطرات احتمالی رانش در شهر گرگان در آینده باید ترانشه‌های این مناطق پایدارسازی شود. پایدارسازی مناطق در معرض خطر رانش به ۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار نیاز است.دادبود گفت: با توجه به ابعاد حجم سکونت در تپه‌های شهر گرگان و خطر رانش زمین نگران حوادث ناخوشایند در این مناطق هستیم. پیمانکاران شهرداری در حال مرمت بخشی از تخریب دیواره رودخانه‌ها و پل‌های این مسیر هستند.

اعزام کاروان کمک های اهدایی نیروگاه شهید رجایی به مناطق سیل زده کشور

قزوین– خبرنگار فرصت امروز– به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، موسی اصلی بیگی مدیر روابط عمومی شرکت، در تشریح ارسال کمک های نیروگاه به مناطق سیل زده کشور گفت: با اعلام نیاز اقلام خوراکی و ضروری از سوی مراجع ذیصلاح برای توزیع در بین سیل زدگان، بلافاصله از سوی این شرکت، برای جمع آوری کالاهای ضروری اطلاع رسانی شد و همان طور که انتظار می رفت، کارکنان نوع دوست نیروگاه شهید رجایی اقدام به اهدای کمک های غیرنقدی نمودند. از سویی دیگر با تاکید مدیر عامل نیروگاه، اقلامی تهیه و همراه با کمک های کارکنان، این کالاها برای اعزام، بسته بندی شد. مدیرروابط عمومی نیروگاه شهید رجایی افزود: پس از جمع آوری کمک های غیرنقدی، کارکنان شرکت در اقدامی خودجوش، در محل جمع آوری کمک ها حضور یافته و نسبت به بسته بندی مناسب اقلام، اقدام نمودند. موسی اصلی بیگی در پایان اظهار داشت: بنا به اعلام هلال احمر استان قزوین و تاکید این سازمان بر ارسال کمک های غذایی و بهداشتی، این کمک ها بالغ بر ۵ تن مواد بهداشتی و غذایی، شامل برنج، انواع کنسروها و بسته بهداشتی است که پس از بارگیری، توسط ۲ دستگاه کامیون و یک دستگاه خودروی سبک، به استان های لرستان و خوزستان اعزام شد تا به نهادهای ذیربط، تحویل شود.

مدیرعامل شبکه برق منطقه‌ای باختر عنوان کرد:

خسارت ۴۴ میلیارد تومانی سیل به شبکه برق منطقه‌ای باختر

ایلام– خبرنگار فرصت امروز– مدیرعامل شبکه برق منطقه‌ای باختر گفت: سیل و بارندگی‌های اخیر ۴۴ میلیارد تومان به این شبکه خسارت وارد کرد. فرهاد شبیهی ، با اشاره به اینکه حوزه عملکردی شبکه برق منطقه‌ای باختر مربوط به استان مرکزی، همدان و لرستان می‌شود، بیان کرد: با توجه به این شبکه برق منطقه‌ای باختر در معرض رخدادهای طبیعی و فضای باز قرار دارد، حوادث طبیعی مانند سیل، زلزله، رانش زمین و ... این شبکه را متاثر می‌کند. وی با بیان اینکه خوشبختانه به دلیل اصول مهندسی مدنظر قرار گرفته شده در زمان احداث این شبکه سیل آسیبی به شبکه وارد نکرده است، گفت: آنچه که امروز شبکه برق منطقه‌ای باختر را متاثر و دچار خسارت کرده، رانش زمین بود که متاسفانه در مناطقی که مسیرهای مواصلاتی و جاده عبور کرده است خساراتی به شبکه وارد شده است. شبیهی تصریح کرد: شدت بارندگی در استان لرستان به قدری بود که این استان درگیر سیل شد و همین امر بیشترین خسارت را به برق منطقه‌ای باختر وارد کرد و به دلیل اینکه در زمان توسعه محورهای مواصلاتی و راه‌ها به نوع خاک، موقعیت و جغرافیای منطقه توجه نشد، غیراستاندارد بودن اقدامات و نوع جاده‌کشی‌ها بیشترین رانش و آسیب به دکل‌ها و شبکه در این استان گزارش شده است. وی با اشاره به رانش زمین در اتوبان زال محور خرم‌آباد-اندیشمک گفت: هر دو طرف محور رانش شدید زمین رخ داده است و این امر دکل را در معرض خطر جدی قرار داد، رانش زمین به شکلی بود که دو دکل در محور حدفاصل لرستان-خوزستان-چهارمحال بختیاری و یک دکل نیز قبل از شهرستان خرم‌آباد سقوط کرد و ۱۲ کیلومتر خط نیز در معرض رانش شدید زمین قرار گرفت و متاسفانه آسیب جدی به شبکه وارد شد.

مشارکت و حمایت کارکنان نفت و گاز مسجدسلیمان از هموطنان سیل زده

اهواز– شبنم قجاوند– اقلام اهدایی کارکنان شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان جهت حمایت از هموطنان سیل زده خوزستانی جمع آوری شد . این اقلام توسط پرسنل این شرکت و خانواده های آنان به ایستگاه های برپا شده در اماکن و ادارات مختلف این شرکت اهدا گردید. طی این اقدام که به همت پایگاه مقاومت بسیج شهید تندگویان صنعت نفت مسجدسلیمان انجام شد اقلام ضروری و مایحتاج شهروندان سیل زده خوزستانی توسط پرسنل خیر و نیکوکار این شرکت جمع آوری تا به مناطق سیل زده ارسال گردد. لازم به توضیح است شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان پیش از این نیز با تقبل تهیه ۶۲۰۰ پرس غذای گرم برای سیل زدگان خوزستانی در امر حمایت از شهروندان آسیب دیده از سیلاب مشارکت کرده بود . همچنین از همان لحظه وقوع سیلاب در خوزستان با واگذاری حدود ۷۰ دستگاه انواع خودروهای راهسازی در مقابله با این رویداد طبیعی بمنظور کاهش آلام شهروندان خوزستانی نقش موثری ایفا کرده است .

مدیرکل راه آهن اراک خبر داد؛

رشد ۵.۳ درصدی آموزش کارکنان راه آهن اراک در سال ۹۷

اراک– مینو رستمی– مدیرکل راه آهن اراک از ارائه بیش از ۲۲ هزار نفر ساعت آموزش به کارکنان راه آهن اراک در سال ۹۷ خبر داد. محمد رضا قربانی با بیان اینکه ارتقای سطح علمی و مهارتی کارکنان راه آهن اراک همواره جزو اولویت های این اداره کل بوده است گفت:در همین راستا در سال گذشته ۲۲ هزار و ۹۲۵ نفر-ساعت آموزش در زمینه های اداری و فنی به کارکنان ارائه شده است. مدیرکل راه آهن اراک افزود: در این مدت ۴۰ دوره آموزشی برگزار شده که برای مدیران ۱۰۰۵ نفر ساعت و برای کارکنان ۲۱۹۲۰ نفر ساعت کلاس برگزار شده است که این میزان دوره آموزشی برگزار شده نسبت به سال ۹۶ به میزان ۵.۳ درصد رشد داشته است. وی اظهار کرد: برگزاری دوره‌های تخصصی حمل‌ونقل ریلی از برنامه‌های آموزشی درازمدت این اداره‌کل است که با توجه به نیاز و ضرورت، کلاس‌های مربوطه تشکیل و آموزش‌های لازم توسط متخصصین و اساتید مربوطه به پرسنل ارائه خواهد شد.

در چهارمین جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان؛

بانک ها منابع جمع آوری شده در اصفهان را به فعالان اقتصادی همین استان اختصاص دهند

اصفهان – قاسم اسد– چهارمین جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان با موضوع بررسی ماموریت و چشم انداز اتاق و تشکیل کارگروه ویژه پذیرش هیات بلندپایه روسیه برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان،مسعود گلشیرازی رییس این اتاق در این جلسه با اشاره به اثرات اقتصادی سیل ویرانگر در استان های کشور گفت:فعالان اقتصادی باید با اجماع و به صورت هدفمند کمک های نقدی و غیر نقدی را به مناطق سیل زده ارسال کنند و نقش موثری در بازسازی این مناطق داشته باشند. وی خواستار هزینه شدن منابع جمع آوری شده بانک ها در استان اصفهان شد و گفت:بانک های استان سالانه ۱۵ هزار میلیارد تومان منابع خود را در خارج از استان هزینه می کنند و این در حالی است که واحدهای تولیدی مستقر در استان به این منابع نیازمندند. وی با اشاره به نشست مشترک مدیران بانک صنعت و معدن با هیات نمایندگان اتاق بازرگانی و افزایش ۵ برابری حد اعتباری این بانک گفت:افزایش نهاده های تولید در اثر افزایش نرخ ارز،تامین مالی و سرمایه در گردش بنگاه های اقتصادی را با چالش روبرو ساخته و بانک های عامل با افزایش حد اعتباری می توانند این چالش را برطرف کنند.

فعالان اقتصادی از فرصت حضور هیات روسیه در اصفهان استفاده کنند

بهرام سبحانی نایب رییس اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه با اشاره به سفر هیات بلند پایه روسیه به اصفهان در خرداد ماه سال جاری گفت:این هیات بلند پایه شامل وزرا و بازرگانانی برجسته روسیه است و برای انعقاد قرارداد و اجرایی شدن تفاهم نامه به ایران سفر می کنند. وی خواستار معرفی ظرفیت های همکاری و سرمایه گذاری مشترک بین فعالان اقتصادی اصفهان و روسیه شد و گفت:بررسی

نیازهای دوطرف و همچنین فرصت های همکاری مشترک می تواند به نتیجه بخش شدن این سفر کمک کند. سبحانی تشکیل کارگروه ویژه اتاق بازرگانی اصفهان برای بررس فرصت های همکاری و سرمایه گذاری مشترک اصفهان و روسیه را گام عملی اتاق برای اثربخشی حضور هیات روسی در اصفهان عنوان کرد و گفت:اعضای اتاق و فعالان اقتصادی می توانند پیشنهادات خود را به اطلاع این کارگروه تخصصی برسانند. سبحانی تاکید کرد:در شرایطی که چین همکاری با ایران را کاهش داده واروپا اقدام عملی برای گشایش خط اعتباری نکرده باید از فرصت تجارت با روسیه نهایت بهره برداری انجام شود. وی خواستار اختصاص بخشی از مناطق سیل زده به استان اصفهان با هدف امداد و بازسازی شد و گفت: استان اصفهان همواره در امداد به آسیب دیدگان و بازسازی مناطق سیل زده پیشرو و پیش قدم است .

قلمکاری:بانک های روسی به ارایه خدمات به بازرگانان ایرانی مکلف شوند

حمیدرضا قلمکاری نایب رییس اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه با انتقاد از برخی از بانک های روسی در ارایه نکردن خدمات بانکی به بنگاه های اقتصادی ایران گفت:با وجودی که بانک های ایرانی در یکی از بانک های روسیه سهامدار است ولی خدمات بانکی به تاجران ایرانی ارایه نمی شود. وی تعاملات بانکی را یکی از مهمترین ابزارهای تجارت بین الملل برشمرد و گفت:در تمامی نشست های بین المللی همواره بایستی برای تقویت روابط بانکی دو طرف تاکید شود تا امکان تجارت با کشورهای هدف فراهم شود.

فعالان اقتصادی از ظرفیت اتاق بازرگانی برای تجارت با سایر کشورهااستفاده کنند

سید رسول رنجبران عضو هیات رییسه اتاق بازرگانی اصفهان خواستار تشکیل کارگروه ویژه هیات نمایندگان برای بررسی فرصت های تجاری با هیات بلندپایه اقتصادی روسیه شد و گفت:شناسایی زمینه های همکاری و تدوین تفاهم نامه و قراردادهای عملیاتی می تواند به اثربخش حضور این هیات روسی کمک کندوی با اشاره به اینکه اتاق اصفهان پس از تهران بزرگترین اتاق بازرگانی کشور است ،گفت:فعالان اقتصادی استان می توانند از ظرفیت های اتاق بازرگانی برای تجارت با سایر کشورها بهره مند شوند. سیدعبدالوهاب سهل آبادی عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه خواستار همکاری تنگاتنگ اتاق با صندوق نوآوری و شکوفایی و شهرداری اصفهان در راستای تشکیل صندوق های سرمایه گذاری خطرپذیر شد و گفت:این صندوق می تواند جوانان خلاق و مخترع را به فعالیت بیشتر تشویق کند. محمد صادقی عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه با اشاره به سفر هیات روسی به استان اصفهان گفت:تولید مشترک محصولات کشاورزی گلخانه ای در اصفهان می تواند یکی از موضوعات مورد توجه دو طرف عنوان شود.

خسارت ۳۵۰ میلیارد تومانی سیلاب به جاده‌های خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند– مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان، برآورد اولیه خسارت سیلاب اخیر به جاده‌های استان را ۳۵۰ میلیارد تومان اعلام کرد. رضا رضایی، درخصوص میزان خسارت وارده به جاده‌های استان بر اثر سیلاب گفت: براساس برآورد اولیه و بررسی کارشناسان، سیلاب اخیر، ۳۵۰ میلیارد تومان به جاده‌های اصلی و روستایی استان خسارت زد. وی با بیان اینکه میزان خسارت، بیش از مبلغ مذکور است اظهار کرد: نتیجه بررسی‌های نهایی پس از فروکش کردن کامل آب و اعلام نظر کارشناسان اداره کل راه و شهرسازی اعلام خواهد شد. رضایی درخصوص بیشترین خسارت به جاده‌های استان بیان داشت: سیلاب بیشترین خسارت را به جاده‌های روستایی شهرستان دشت آزادگان، ۲۰ کیلومتر از محور اصلی و ترانزیتی اهواز-اندیمشک-شوش، محور اهواز-آبادان، محور شعیبیه شوشتر و بخشی از جاده‌های روستایی شهرستان شوش وارد کرداین مقام مسئول تصریح کرد: میزان خسارت به ساختمان‌های عمومی و روستایی را باید فرمانداران هر شهرستان اعلام کنند. مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان اذعان داشت: پس از انجام برآورد نهایی، میزان خسارت به وزارت راه و شهرسازی اعلام خواهد شد.

رییس سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری کرج؛

بیش از ۱۰ سرای محله در کرج ایجاد می‌شود

کرج– خبرنگار فرصت امروز– رییس سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری کرج گفت: تا پایان سال بیش از ۱۰ سرای محله در کرج ایجاد می‌شود. سید علی اکبر میروکیلی اظهار کرد: سرای محلات به عنوان پاتوقی برای شهروندان مناطق مختلف شهر مورد استفاده قرار می‌گیرد و به واسطه فعالیت‌هایش میزان مشارکت مردم برای اداره شهر را افزایش می‌دهد. وی ادامه داد: برای ایجاد سرای محلات، در مرحله اول نیازهای مختلف محلات احصاء و در نهایت بر اساس مهمترین آنها سرای محله با کارکرد تخصصی ایحاد می‌شود. وی افزود: البته فعالیت سرای

محله صرفا تخصصی نیست و موضوعات مختلفی را در برمی‌گیرد که بخشی از نیازهای اجتماعی، فرهنگی و ... شهروندان را مرتفع می‌کند. این مسئول خاطر نشان کرد: در سرای محلات مشکلات محلات مختلف توسط ساکنان شناسایی و بررسی و در مرحله بعد به مدیریت شهری انعکاس داده می‌شود. رییس سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری کرج گفت: بدون شک هرچقدر که سهم شهروندان در اداره شهر بیشتر شود، با سرعت بیشتری به سمت توسعه همه جانبه کلانشهر کرج پیش می‌رویم. میروکیلی با اشاره به تعداد سرای محلات کرج ابراز کرد: در حال حاضر سه سرای محله در کرج فعال است و بنا داریم با تخصیص اعتبار مناسب تعداد آنها را تا پایان سال به ۱۰ مورد برسانیم.

استاندار قم:

مردم قم در کمک به هموطنان سیل زده حماسه آفرینی کردند

قم– خبرنگار فرصت امروز– استاندار قم با اشاره به پیشگامی شهروندان قمی در ارسال کمکها و اعزام نیرو به استان های خسارت دیده در سیلاب های اخیر گفت: مردم قم در کمک به هموطنان سیل زده حماسه آفرینی کردند. به گزارش روابط عمومی استانداری قم دکتر بهرام سرمست استاندار قم به همراه معاونین استاندار در مراسم جشن گلریزان هدایای مردم‌قم به سیل زدگان در میدان آستانه شرکت کرد. استاندار قم در این مراسم با اشاره به مدیریت و هماهنگی بسیار خوب دستگاهها در ستاد مدیریت بحران استان قم در مدیریت سیلاب های اخیر اظهار کرد: با وجود اینکه نسبت به سیل سال ۸۸، بارش ها حدود دوبرابر بیشتر بودند، تلفات جانی در استان

قم به دلیل سیلاب نداشتیم و خسارات مالی نیز به حداقل کاهش یافت. مقام عالی دولت در استان در بخش دیگری از سخنان خود، با اشاره به اقدامات صورت گرفته توسط ستاد مدیریت بحران استان قم در راستای کمک به استان های سیل زده گفت: اعزام ماشین آلات سنگین و نیرو های امدادی توسط دستگاه های دولتی قم چشمگیر بوده است. وی ضمن ستایش مردم قم به دلیل کمک به هموطنان خسارت دیده در استان های سیل زده، گفت: شهروندان قمی در کمک به همنوعان خود پیشگام و بخشنده بودند. استاندار قم با اشاره به مبلغ قابل توجه کمک های مردم قم افزود: در بخش های استان قم نیز مبلغ حدود ۱۵۰ میلیون تومان برای کمک به استان های سیل زده جمع آوری شد. استاندار قم در این مراسم یک ماه حقوق خود را برای کمک به هموطنان ساکن در مناطق سیل زده اهداء کرد.

رئیس انجمن خیران مسکن ساز استان بوشهر؛

ساخت ۸۵۰ واحد مسکونی توسط خیران مسکن‌ساز استان بوشهر

بوشهر– خبرنگار فرصت امروز– رئیس انجمن خیران مسکن ساز استان بوشهر گفت: تاکنون این نهاد با همکاری خیران، نیکوکاران و بانک‌های عامل ۸۵۰ واحد مسکونی ساخته و به نیازمندان استان بوشهر واگذار کرده است به گزارش "روابط عمومی اداره کل بنیاد مسکن بوشهر حسین شهبازی در نشست با مسئولان بنیاد مسکن استان بوشهر با بیان اینکه حساب ۱۰۰ حضرت امام(ره) نقش مهمی در تامین مسکن محرومان و نیازمندان دارد اظهار داشت: این حساب که مشارکت مردم را در امر ایجاد سرپناه در نقاط محروم افزایش داده است زمینه همکاری مردم در عرصه‌های رسیدگی به مستضعفان فراهم کرده است. وی، با اشاره به تاسیس انجمن خیران مسکن ساز در استان بوشهر خاطرنشان کرد: این نهاد در راستای تامین مسکن ویژه محرومان و نیازمندان تلاش می کند که همکاری خیران و بانک‌ها

در این زمینه ستودنی است. رئیس انجمن خیران مسکن ساز استان بوشهر با قدردانی از همکاری بنیاد مسکن انقلاب اسلامی، راه و شهرسازی، شهرداری‌ها و بانک‌های عامل تصریح کرد: تاکنون انجمن خیران مسکن‌ساز ۸۵۰ واحد مسکونی در نقاط مختلف استان بوشهر ساخته و به نیازمندان واگذار کرده است. شهبازی از انعقاد تفاهم‌نامه برای ساخت مسکن ویژه خانواده دو معلولی به بالا پرداخت و گفت: تفاهم نامه‌ای بین انجمن خیران مسکن ساز، وزارت راه و شهرسازی، بنیاد مسکن، بنیاد مستضعفان و بهزیستی برای ساخت واحدهای مسکونی برای خانواده‌های دارای دو معلول و یا بیشتر منعقد شده است. وی سهم استان بوشهر از این تفاهم نامه را ۱۸۵ واحد مسکونی دانست و افزود: تاکنون ۱۳۰ واحد از این واحدها ساخته و تحویل خانواده‌ها در نقاط مختلف استان بوشهر شده و مابقی واحدها بین ۳۰ تا ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارند. رئیس انجمن خیران مسکن ساز استان بوشهر با بیان اینکه در ساخت واحدهای مسکونی یاد شده برای هر واحد ۳۵ میلیون تومان کمک بلاعوض شده بر ضرورت همکاری خیران در اجرای پروژه‌های خیرساز مسکن در استان تاکید کرد.

مدیر پروژه ساماندهی شبکه یکپارچه خدمات و کسب و کار شهری شهرداری مشهد:

سرویس «چشم شهر» جهت ثبت مشکلات شهری رونمایی خواهد شد

مشهد – صابر ابراهیم بای - مدیر پروژه ساماندهی شبکه یکپارچه خدمات و کسب و کار شهری شهرداری مشهد گفت: در راستای تاکیدات شهردار مشهد در خصوص ارتباط دقیق‌تر، سریع‌تر و شفاف‌تر با شهروندان، سرویس "چشم شهر" در اپلیکیشن شهر من رونمایی خواهد شد. محمد عین‌القضات اظهار داشت: سرویس " چشم شهر " در بستر اپلیکیشن " شهر من " تا اواخر اردیبهشت ماه سال جاری رونمایی خواهد شد که شهروندان می‌توانند مشکلات محلی و شهری خود را به صورت عکس، فیلم و یا توضیح متنی و صوتی تهیه کنند و با دسته بندی مشخص با این سرویس ارسال نمایند. وی افزود: این مشکلات پس از ثبت در اپلیکیشن به کارشناسان ارجاع داده و در اسرع وقت پیگیری می‌شود و شهروندان می‌توانند مراحل رفع مشکل را از طریق سرویس "چشم شهر" مشاهده کنند و همچنین رفع مشکل به صورت عکس و فیلم به آنان ارسال خواهد شد. عین‌القضات ادامه داد: شهروندان می‌توانند مشکلات ثبت شده را مشاهده کنند و نظر خود را به صورت پیام ارسال و از حال و اوضاع محله و شهر خود باخبر شوند. عین‌القضات خاطرنشان کرد: در آینده نزدیک بخش‌های مختلفی اعم از بخش پیشنهاد پروژه‌های عمرانی، بخش ویژه معلولان، بخش تعامل مردم با مدیران و بخش ارزیابی پاسخگویی پرسنل شهرداری و رضایت مردم به این اپلیکیشن افزوده خواهد شد تا شهروندان به صورت کامل‌تر خدمات شهرداری را شاهد باشند.

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای ابراهیم علی جاویدی (ملک) با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۱۵۳۷۷ و ۱۵۳۷۶ مورخ ۹۷/۱۱/۰۸ توسط دفتر اسناد رسمی شماره ۷۰۹ با تسلیم دو برگ تقاضا به شماره وارده ۰۱۹۳۶۴ مورخ ۹۷/۱۱/۸ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۱۰۴/۶۰ متر مربع قطعه ۳ تفکیکی به انضمام پارکینگ شماره ۳ و انباری قطعه ۳ تحت پلاک ثبتی ۱۲۳/۲۹۹۲۹ که در تاریخ ۹۷/۱۰/۱۱ ذیل ثبت دفتر الکترونیکی ۱۳۹۷۲۰۳۰۱۰۲۳۰۴۸۶۱۹ انتقال یافته به شماره چاپی ۴۲۹۹۱۰ به نام ابراهیم علی جاوید صادر و تسلیم گردیده است به علت سهل انگاری مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی آن را نموده است لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اسناد مالکیت آن نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این اداره ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد.

م.الف ۱۰۲۸۵ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن از طرف امینی

شناسه آگهی: ۴۳۳۵۳۷

آگهی فقدان سند مالکیت

اقای امین اله اعتضادی مالک پلاک ثبتی ۶۴۵۲/۱۴۲ واقع در بخش دو تهران با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که تحت شماره ۵۵۶۴۲ مورخه ۹۷/۱۲/۱۴ دفترخانه ۴۱۸ تهران و برگ تقاضای وارده به شماره ۴۴۵۴۱ مورخه ۹۷/۱۲/۱۹ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی به مساحت ۵۴/۲۳ متر مربع واقع در سمت جنوب شرقی طبقه دو قطعه ۷ تفکیکی به شماره ۱۴۲ فرعی از ۶۴۵۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش دو تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی به مساحت ۱۰/۸ متر مربع قطعه نه تفکیکی واقع در سمت شمال غربی طبقه زیرزمین یک ذیل ثبت شماره ۴۶۰۲۰۱ صفحه ۲۸۱ دفتر ۳۰۷۸ املاک به شماره چاپی ۱۴۸۶۱۸ به نام امین اله اعتضادی ثبت و صادر و تسلیم گردیده است سپس نامبرده مدعی مفقود شدن سند مالکیت اولیه به علت اسباب کشی شده است و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایید تا مورد رسیدگی قرار گیرد به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

م.الف ۱۰۲۸۳ شهمیرزادی رئیس ثبت اسناد و املاک نارمک

شناسه آگهی: ۴۳۳۴۱۵

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۲۱۴۸ مورخ ۹۷/۱۲/۱۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای عبداله طالبی گوزللو فرزند اسداله به شماره شناسنامه ۲۴۴ صادره از شاهین دژ در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۵ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۰۹۹۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۶۲۸ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای حسن صالحی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ 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: ۹۸/۰۱/۲۸

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۰۲/۱۲

م.الف ۱۰۲۸۴ غلامرضا غضنفری رئیس ثبت اسناد و املاک

شناسه آگهی: ۴۳۳۴۵۸

شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان فامنین

مشخصات ابلاغ شونده حقیقی: محمد ملکی /نام پدر : صاحبعلی / نشانی : مجهول‌المکان

خواهان : نجاتعلی امیری فرزند علی سلطان و بتول امیری فرزند میرزا علی دادخواستی با موضوع تقسیم اموال ماترک به مجید ملکی فرزند صاحبعلی و فاطمه امیری فرزند علی سلطان تقدیم دادگستری شهرستان فامنین نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول دادگستری فامنین واقع در فامنین ارجاع و با شماره بایگانی ۹۷۰۵۲۱ ثبت گردیده و وقت رسیدگی ان مورخه ۹۸/۳/۲۶ ساعت ۱۲/۳۰ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی دادگاههای عمومی در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می شود تا خواندگان پس از نشر اگهی و اطلاع از مفاد ان به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه اول دادگاه عمومی شهرستان فامنین

م الف : ۱۸

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای مجید صدیقی نام پدر: حسین تاریخ تولد: ۱۳۷۳/۴/۷ شماره ملی: ۵۷۴۰۰۵۸۰۵۸ شماره شناسنامه: ۵۷۴۰۰۵۸۰۵۸ به نشانی: نرسیده به آذربایجان پ ۱۱۱۵۵ ۱ ابلاغ می‌شود که شرکت لابراتوارهای داروهای گیاهی طبیعت زنده تاریخ ایجاد: ۱۳۷۸/۴/۲۵ شناسه ملی: ۱۰۱۰۱۷۵۰۴۱۲ برای وصول مبلغ ۱۴,۷۷۰,۰۰۰ ریال (چهارده میلیون و هفتصد و هفتاد هزار ریال) بابت چک شماره ۱۵۳۰۷۲ مورخ ۹۶/۱۲/۲۴ بر عهده حساب در بانک صادرات شعبه کارگر جمهوری کد ۸۸۰ علیه شما اجراییه صادر و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۷۰۵۳۶۸ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۷/۱۱/۱۳ مامور اداره پست محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده و بستانکار هم نمی‌تواند شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید لذا به تقاضای وارده شماره ۱۴۰۵۲۸۳۷-۱۳۹۷/۱۱/۲۹ وکیل بستانکار و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ اجراییه محسوب است ظرف ۲۰ روز از پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرایی جریان خواهد یافت.

م.الف ۱۰۲۸۶ رئیس اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران- شبیبی

شناسه آگهی: ۴۳۳۵۵۷

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

آگهی تحدید حدود اختصاصی

چون تحدید حدود ششدانگ یک باب خانه مسکونی به مساحت ۱۲۱۷/۴۶ متر مربع پلاک شماره ۲۱۷ فرعی قسمتی از ۳ اصلی واقع در حومه بخش دو همدان ملکی اقای محمود طاوسی و شرکا فرزند علی شماره شناسنامه ۲۴۸۱ تعطیل گردیده بود و اعمال تبصره ذیل ماده ۱۵ هم میسر نیست به استناد تبصره ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی بنا به درخواست کتبی مالک تحدید حدود ششدانگ کلک مذکور راس ساعت ۹ صبح روز شنبه مورخه ۱۳۹۸/۰۲/۲۱ به عمل خواهد امد بنابراین به موجب این اگهی به مالک یا مالکین مجاور اخطار می شود که در وقت تعیین شده در محل حضور برسانند، ضمنا واخواهی به حدود از تاریخ تنظیم صورتمجلس تحدیدی فقط به مدت سی روز پذیرفته خواهد شد.

تاریخ انتشار اگهی : ۱۳۹۸/۰۱/۲۸

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه ۲- موسی حنیفه

م الف : ۴۱

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در سمت جنوبی طبقه سوم قطعه ۶ تفکیکی به مساحت ۸۲/۸۶ متر مربع که ۲ متر مربع آن بالکن و بالکن پیشرفته ۴/۷۱ متر مربع آن پیشرفتگی است به پلاک ۵۲۳۰۸۴ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۶۹۹۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۷ تفکیکی به مساحت ۱۰/۷۰ متر مربع در جنوبی همکف که ۲/۱۴ متر مربع آن به صورت غیرمسقف است محدود به حدود: شمالا در پنج قسمت که قسمت چهارم آن شرقی قسمت دوم آن غربی است اول دیواریست به طول ۲/۶۱ متر به راه پله مشاعی دوم دیواریست به طول ۰/۲۸ سانتی متر به راه پله مشاعی سوم و درب و دیوار است به طول ۱/۷۰ متر به لابی چهارم دیواریست مشترک به طول ۰/۱۲ سانتی متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۵ پنجم دیواریست مشترک به طول ۶/۳۹ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۵ شرقا در دو قسمت اول دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۵/۷۹ متر به فضای گذر ۱۲ متری دوم نرده است پیشرفتگی به طول دو متر به فضای گذر ۱۲ متری جنوبا در سه قسمت اول دیواریست پیشرفتگی به طول هشتاد سانتی متر به فضای گذر ۱۲ متری دوم دیواریست به طول ۲۰ سانتی متر به فضای حیاط مشاعی سوم دیوار و پنجره است به طول ۹/۷۰ متر به فضای حیاط مشاعی غربا دیواریست به طول ۷/۶۳ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورا آن قطعه ۷۰۴ تفکیکی قرارداد سقف با کف طبقه چهارم اشتراکی است کف با سقف طبقه همکف اشتراکی است حدود پارکینگ قطعه ۷: شمالا خط فرضی به طول ۲/۱۴ متر به محوطه مشاعی است شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۵ متر به پارکینگ قطعه ۶ جنوبا خط فرضی است به طول ۲/۱۴ متر به حیاط مشاعی غربا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۵ متر به پارکینگ قطعه ۸ سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است حقوق ارتفاقی این پارکینگ از درب حیاط تردد می‌کند ذیل ثبت ۵۵۴۳۱ صفحه ۲۸۹۷ دفتر املاک جلد ۴۲۵ ثبت و مع الواسطه به شرکت امرا تجارت آرمان گستر تبریز انتقال یافته و برابر سند ۸۵۹۰ مورخ ۹۴/۳/۱۸ دفتر خانه ۱۶۶ تهران در رهن بانک رفاه کارگران قرار گرفته است که به دلیل عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه به کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۱۰/۸ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارتست از ملک به نشانی تهران بلوار نبرد جنوبی بلوار شهید بقایی خیابان شهید آقاجانلو خیابان گلستان ۲۲ (شهید شریفی نژاد) نبش خیابان نرگس ۸ پلاک ۳۹. ساختمان واقع در محل مورد نظر در شش طبقه و دارای ۱۰ واحد آپارتمان دو خوابه مشتمل بر همکف (پارکینگ و انباری‌ها) و طبقات اول تا پنجم هر طبقه به صورت دو واحد آپارتمان می‌باشند ساختمان فوق الاشاره به قدمت حدود دو سال، دارای اسکلت بتن آرمه، سقف‌های تیرچه بلوک، نماهایی از سنگ و همچنین دارای یک دستگاه آسانسور می‌باشد کف و بدنه دیوارهای راه‌پله و راهروهای مشاعی و پارکینگ از سنگ می‌باشد و سقف پارکینگ دارای سطوح کاذب است کف آپارتمان اکثرا سرامیک بدنه دیوارها و سقف‌ها اکثرا اندود گچ و نقاشی و سقف‌های رویت شده دارای سطوح کاذب و ابزارخورده بدنه آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی از کاشی، درب ورودی از نوع ضدسرقت، پنجره از نوع UPVC به همراه شیشه دو جداره گرمایش به وسیله سیستم شوفاژ از طریق دستگاه‌های پکیج و رادیاتورهای آلومینیومی و سرمایش به وسیله کولر آبی، کابینت‌ها از نوع MDF و آپارتمان دارای آیفون تصویری و دارای اشتراک برق و انشعاب گاز شهری اختصاصی و انشعاب آب مشترک با دیگر واحدها می‌باشد و به مبلغ ۳,۲۷۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و دویست و هفتاد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۸/۲/۱۴ از ساعت ۹ الی صبح ۱۲ ظهر واقع در تهران میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی اداره کل ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۳,۲۷۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و دویست و هفتاد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان زمان و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند با ارائه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در جلسه مزایده در وقت مقرر شرکت نمایند. ضمنا بدهی‌های مربوط به آب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال اجرایی موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و... خواهد بود.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۱/۲۸

م.الف ۱۰۲۷۶ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- نقیبی

شناسه آگهی: ۴۳۲۷۸۵

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در سمت شمالی طبقه دوم قطعه ۳ تفکیکی به مساحت ۹۰/۴۳ متر مربع که ۲/۲۰ متر مربع آن بالکن و بالکن پیشرفته ۱۴/۷۴ متر مربع آن پیشرفتگی است به پلاک ۵۲۳۰۸۱ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۶۹۹۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۱ تفکیکی به مساحت ۱۰/۵۶ متر مربع در شمال غربی همکف محدود به حدود: شمالا دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۷/۶۷ متر به فضای گذر ۱۲ متری شرقا در سه قسمت اول دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول‌های ۴/۳۶ متر به فضای خیابان گذر ۱۲ متری دوم دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۵/۳۷ متری به فضای گذر ۱۲ متری سوم نرده است پیشرفتگی به طول ۲/۲۰ متر به فضای گذر ۱۲ متری جنوبا در ۷ قسمت که قسمت‌های دوم و سوم و چهارم و ششم آن غربی است اول دیواریست مشترک به طول ۶/۳۹ متر به آپارتمان مسکونی قطعه چهارم دوم دیواریست مشترک به طول ۰/۱۲ متر به آپارتمان قطعه چهار، سوم درب و دیوار است به طول ۲/۲۰ متر به لابی چهارم دیواریست به طول ۱/۶۸ متر به آسانسور پنجم دیواریست به طول ۱/۷۱ متر به آسانسور ششم دیواریست به طول ۰/۶۵ سانتی متر به راه پله مشاعی هفتم دیواریست به طول ۲/۶۰ متر به راه پله مشاعی غربا در دو قسمت اول دیواریست به طول ۵/۲۰ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورا آن قطعه ۷۰۴ تفکیکی قرار دارد دوم دیواریست پیشرفتگی به طول ۰/۸۰ سانتیمتر به فضای گذر ۱۲ متری سقف با کف طبقه سوم اشتراکی است کف با سقف طبقه یک اشتراکی است حدود پارکینگ: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۰ متر شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۴/۸۰ متر به پارکینگ مسکونی قطعه ۲ تفکیکی جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۲/۲۰ متر غربا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۴/۸۰ متر سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است این پارکینگ از درب شمالی تردد می‌کند ذیل ثبت ۵۵۴۲۸ صفحه ۲۷۸ دفتر املاک جلد ۴۲۵ ثبت و مع الواسطه به شرکت امرا تجارت آرمان گستر تبریز انتقال یافته و برابر سند ۸۵۹۰ مورخ ۹۴/۳/۱۸ دفترخانه ۱۱۶۶ تهران در رهن بانک رفاه کارگران قرار گرفته است که به دلیل عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه به کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۱۰/۸ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارتست از ملک به نشانی تهران بلوار نبرد جنوبی بلوار شهید بقایی خیابان شهید آقاجانلو خیابان گلستان ۲۲ (شهید شریفی نژاد) نبش خیابان نرگس ۸ پلاک ۳۹. ساختمان واقع در محل مورد نظر در شش طبقه و دارای ۱۰ واحد آپارتمان دو خوابه مشتمل بر همکف (پارکینگ و انباری‌ها) و طبقات اول تا پنجم هر طبقه به صورت دو واحد آپارتمان می‌باشد ساختمان فوق الاشاره به قدمت حدود دو سال دارای اسکلت بتن آرمه سقف‌های تیرچه بلوک نماهایی از سنگ و همچنین دارای یک دستگاه آسانسور می‌باشد کف و بدنه دیوارهای راه پله و راهروهای مشاعی و پارکینگ از سنگ می‌باشد و سقف پارکینگ دارای سطوح کاذب است کف آپارتمان سرامیک، بدنه دیوارها و سقف‌ها اکثرا اندود گچ و نقاشی و سقف‌های رویت شده دارای سطوح کاذب و ابزار خورده بدنه آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی از کاشی درب ورودی از نوع ضد سرقت پنجره از نوع UPVC به همراه شیشه دو جداره گرمایش به وسیله سیستم شوفاژ از طریق دستگاه پکیج و رادیاتورهای آلومینیومی و سرمایش به وسیله کولر آبی کابینت‌ها از نوع MDF و آپارتمان دارای آیفون تصویری و دارای اشتراک برق و انشعاب گاز شهری اختصاصی و انشعاب آب مشترک با دیگر واحدها می‌باشد و به مبلغ ۳,۵۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد و ده میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۸/۲/۱۴ از ساعت ۹ الی صبح ۱۲ ظهر واقع در تهران میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی اداره کل ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۳,۵۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد و ده میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان زمان و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند با ارائه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در جلسه مزایده در وقت مقرر شرکت نمایند. ضمنا بدهی‌های مربوط به آب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال اجرایی موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و... خواهد بود.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۱/۲۸

م.الف ۱۰۲۷۶ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- نقیبی

شناسه آگهی: ۴۳۲۷۸۵

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در سمت جنوبی طبقه یک قطعه دو تفکیکی به مساحت ۷۶/۸۵ متر مربع به پلاک ۵۲۳۰۸۰ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۶۹۹۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۴ تفکیکی به مساحت ۱۱ متر مربع در سمت مرکزی همکف به انضمام ششدانگ یک باب انباری قطعه ۲ تفکیکی به مساحت ۱/۹۰ متر مربع در سمت شمالی همکف محدود به حدود: شمالا در پنج قسمت که قسمت چهارم آن شرقی قسمت دوم آن غربی است اول دیواریست به طول ۲/۶۱ متر به راه پله مشاعی دوم دیواریست به طول ۰/۲۸ سانتی متر به راه پله مشاعی سوم درب و دیوار است به طول ۱/۷۰ متر به لابی چهارم دیواریست مشترک به طول ۰/۱۲ سانتی متر به آپارتمان مسکونی قطعه یک پنجم دیواریست مشترک به طول ۵/۵۷ متر به آپارتمان مسکونی قطعه یک شرقا دیوار و پنجره است به طول ۷/۷۹ متر به فضای گذر ۱۲ متری جنوبا دیوار و پنجره است به طول ۹/۹۰ متر به فضای حیاط مشاعی غربا دیواریست به طول ۷/۶۳ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورا ان قطعه ۷۰۴ تفکیکی قرار دارد سقف با کف طبقه ۲ اشتراکی است کف با سقف طبقه همکف اشتراکی است حدود پارکینگ قطعه ۴: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۰ متر شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۵ متر به پارکینگ قطعه ۳ جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۲/۲۰ متر غربا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۵ متر سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است حقوق ارتفاقی این پارکینگ از درب شرقی تردد می‌کند حدود انباری شماره ۲: شمالا دیواریست بهت طول ۰/۸۴ سانتی متر به گذر ۱۲ متری شرقا در دو قسمت اول دیواریست به صورت پخ به طول ۰/۳۰ سانتی متر به گذر ۱۲ متری دوم دیواریست مشترک به طول ۱/۶۲ متر به انباری مسکونی قطعه ۳ جنوبا درب و دیوار است به طول ۱/۰۵ سانتی متر به محوطه مشاعی غربا دیواریست مشترک به طول ۱/۸۳ متر به انباری قطعه یک سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است ذیل ثبت ۵۵۴۲۷ صفحه ۲۷۵ دفتر املاک جلد ۴۲۵ ثبت و مع الواسطه به شرکت امرا تجارت آرمان گستر تبریز انتقال یافته و برابر سند ۸۵۹۰ مورخ ۹۴/۳/۱۸ دفتر خانه ۱۱۶۶ تهران در رهن بانک رفاه کارگران قرار گرفته است که به دلیل عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه به کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۱۰/۸ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک به نشانی تهران بلوار نبرد جنوبی بلوار شهید بقایی خیابان شهید آقاجانلو خیابان گلستان ۲۲ (شهید شریفی نژاد) نبش خیابان نرگس ۸ پلاک ۳۹ ساختمان واقع در محل مورد نظر در شش طبقه و دارای ۱۰ واحد آپارتمان دو خوابه مشتمل بر همکف (پارکینگ و انباری‌ها) و طبقات اول تا پنجم هر طبق به صورت دو واحد آپارتمان می‌باشد. ساختمان فوق الاشاره به قدمت حدود دو سال، دارای اسکلت بتن آرمه، سقف‌های تیرچه بلوک، نماهایی از سنگ و همچنین دارای یک دستگاه آسانسور می‌باشد کف و بدنه دیوارهای راه پله و راهروهای مشاعی و پارکینگ از سنگ می‌باشد و سقف پارکینگ دارای سطوح کاذب است کف آپارتمان اکثرا سرامیک، بدنه دیوارها و سقف‌ها اکثرا اندود گچ و نقاشی و سقف‌های رویت شده دارای سطوح کاذب و ابزارخورده، بدنه آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی از کاشی، درب ورودی از نوع ضدسرقت، پنجره از نوع UPVC به همراه شیشه دو جداره، گرمایش به وسیله سیستم شوفاژ از طریق دستگاه‌های پکیج و رادیاتورهای آلومینیومی و سرمایش به وسیله کولر آبی، کابینت‌ها از نوع mdf و آپارتمان دارای آیفون تصویری و هر واحد دارای اشتراک برق و انشعاب گاز شهری اختصاصی و انشعاب آب مشترک با دیگر واحدها می‌باشد و به مبلغ ۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۸/۲/۱۴ از ساعت ۹ الی صبح ۱۲ ظهر واقع در تهران میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی اداره کل ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان زمان و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند با ارائه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در جلسه مزایده در وقت مقرر شرکت نمایند. ضمنا بدهی‌های مربوط به آب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال اجرایی موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و... خواهد بود.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۱/۲۸

م.الف ۱۰۲۷۶ **رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی**

شناسه آگهی: ۴۳۲۷۸۵

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در سمت شمالی طبقه چهارم قطعه ۷ تفکیکی به مساحت ۹۰/۱۳ متر مربع که ۲/۲۰ متر مربع آن بالکن و بالکن پیشرفته ۱۴/۷۴ متر مربع ان پیشرفتگی است به پلاک ۵۲۳۰۸۵ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۶۹۹۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۵ تفکیکی به مساحت ۱۱/۲۵ متر مربع واقع در سمت جنوب رقی همکف که مقدار ۲/۲۵ متر مربع آن به صورت غیرمسقف است محدود به حدود: شمالا دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۷/۶۷ متر به فضای گذر ۱۲ متری شرقا در سه قسمت اول دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول‌های ۴/۳۶ متر به فضای خیابان گذر ۱۲ متری دوم دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۵/۳۷ متری به فضای گذر ۱۲ متری سوم نرده است پیشرفتگی به طول ۲/۲۰ متر به فضای گذر ۱۲ متری جنوبا در ۷ قسمت که قسمت های دوم و سوم و چهارم و ششم آن غربی است اول دیواریست مشترک به طول ۶/۳۹ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۸، دوم دیواریست مشترک به طول ۰/۱۲ سانتیمتر به آپارتمان قطعه هشتم، سوم درب و دیوار است به طول ۲/۲۰ متر به لابی چهارم دیواریست به طول ۱/۶۸ متر به اسانسور پنجم دیواریست به طول ۱/۷۱ متر به اسانسور ششم دیواریست به طول ۰/۶۵ سانتی متر به راه پله مشاعی هفتم دیواریست به طول ۲/۶۰ متر به راه پله مشاعی غربا در دو قسمت اول دیواریست به طول ۵/۲۰ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورا آن قطعه ۷۰۴ تفکیکی قرار دارد دوم دیواریست پیشرفتگی به طول ۰/۸۰ سانتی متر به فضای گذر ۱۲ متری سقف با کف طبقه ۵ اشتراکی است کف با سقف طبقه سوم اشتراکی است حدود پارکینگ: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۵ متر شرقا در دو قسمت اول خط فرضی است به طول ۴ متر به محوطه مشاعی دوم خط فرضی به طول یک متر به حیاط مشاعی جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۵ متر غربا در دو قسمت اول خط فرضی است به طول ۱ متر به حیاط مشاعی دوم خط فرضی است به طول ۴ متر به محوطه مشاعی سقف با کف طبقه یک اشتراکی است و مع الواسطه به شرکت امرا تجارت آرمان گستر تبریز انتقال یافته و برابر سند رهنی ۸۵۹۰۱-۹۴/۳/۱۸ دفترخانه ۱۱۶۶ تهران در رهن بانک رفاه کارگران قرار گرفته است که به دلیل عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه به کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹ شده است برابر نظریه مورخ ۹۵/۱۰/۸ کارشناس رسمی دادگستری توصف اجمالی مورد وثیقه عبارتست از: ملک به نشانی تهران بلوار نبرد جنوبی بلوار شهید بقایی خیابان شهید آقاجانلو خیابان گلستان ۲۲ (شهید شریفی نژاد) نبش خیابان نرگس ۸ پلاک ۳۹ ساختمان واقع در محل مورد نظر در شش طبقه و دارای ۱۰ واحد آپارتمان دوخوابه مشتمل بر همکف (پارکینگ و انباریها) و طبقات اول تا پنجم هر طبقه به صورت دو واحد آپارتمان می‌باشد. ساختمان فوق الاشاره به قدمت حدود دو سال، دارای اسکلت بتن آرمه، سقف‌های تیرچه بلوک، نماهایی از سنگ و همچنین دارای یک دستگاه آسانسور می‌باشد کف و بدنه دیوارهای راه پله و راهروهای مشاعی و پارکینگ از سنگ می‌باشد و سقف پارکینگ دارای سطوح کاذب است کف آپارتمان اکثرا سرامیک، بدنه دیوارها و سقف‌ها اکثرا اندود گچ و نقاشی و سقف‌های رویت شده دارای سطوح کاذب و ابزارخورده، بدنه آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی از کاشی، درب ورودی از نوع ضدسرقت، پنجره از نوع UPVC به همراه شیشه دو جداره، گرمایش به وسیله سیستم شوفاژ از طریق دستگاه‌های پکیج و رادیاتورهای آلومینیومی و سرمایش به وسیله کولر آبی، کابینت‌ها از نوع mdf و آپارتمان دارای آیفون تصویری و هر واحد دارای اشتراک برق و انشعاب گاز شهری اختصاصی و انشعاب آب مشترک با دیگر واحدها می‌باشد و به مبلغ ۳,۵۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد و هشتاد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۸/۲/۱۴ از ساعت ۹ الی صبح ۱۲ ظهر واقع در تهران میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی اداره کل ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۳,۵۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد و هشتاد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان زمان و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند با ارائه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در جلسه مزایده در وقت مقرر شرکت نمایند. ضمنا بدهی‌های مربوط به آب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال اجرایی موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و... خواهد بود.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۱/۲۸

م.الف ۱۰۲۷۶ **رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی**

شناسه آگهی: ۴۳۲۷۸۵

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در سمت جنوبی طبقه سوم قطعه ۵ تفکیکی به مساحت ۹۰/۲۸ متر مربع که ۲/۲۰ متر مربع آن بالکن و بالکن پیشرفته ۱۴/۷۴ متر مربع آن پیشرفتگی است به پلاک ۵۲۳۰۸۳ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۶۹۹۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۲ تفکیکی به مساحت ۱۰/۵۶ متر مربع در شمال همکف محدود به حدود: شمالا دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۷/۶۷ متر به فضای گذر ۱۲ متری شرقا در سه قسمت اول دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول‌های ۴/۳۶ متر به فضای گذر ۱۲ متری دوم دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۵/۳۷ متری به فضای گذر ۱۲ متری سوم نرده است پیشرفتگی به طول ۲/۲۰ متر به فضای گذر ۱۲ متری جنوبا در ۷ قسمت که قسمت های دوم و سوم و چهارم و ششم آن غربی است اول دیواریست مشترک به طول ۶/۳۹ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ششم دوم دیوار است به طول ۰/۱۲ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ششم سوم درب و دیوار است به طول ۲/۲۰ متر به لابی چهارم دیواریست به طول ۱/۶۸ متر به آسانسور پنجم دیواریست به طول ۱/۷۱ متر به آسانسور ششم دیواریست به طول ۰/۶۵ سانتی متر به راه پله مشاعی هفتم دیواریست به طول ۲/۶۰ متر به راه پله مشاعی غربا در دو قسمت اول دیواریست به طول ۵/۲۰ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورا آن قطعه ۷۰۴ تفکیکی قرار دارد دوم دیواریست پیشرفتگی به طول ۰/۸۰ سانتی متر به فضای گذر ۱۲ متری سقف با کف طبقه چهارم اشتراکی است کف با سقف طبقه دوم اشتراکی است حدود پارکینگ شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۰ متر شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۴/۸۰ متر جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۲/۲۰ متر غربا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۴/۸۰ متر به پارکینگ قطعه ۱ سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است این پارکینگ از درب شمالی تردد می‌کند ذیل ثبت ۵۵۴۳۰ صفحه ۲۸۴ دفتر املاک جلد ۴۲۵ ثبت و مع الواسطه به شرکت امرا تجارت آرمان گستر تبریز انتقال یافته و برابر سند ۸۵۹۰ مورخ ۹۴/۳/۱۸ دفترخانه ۱۱۶۶ تهران در رهن بانک رفاه کارگران قرار گرفته است که به دلیل عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه به کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۱۰/۸ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک به نشانی تهران بلوار نبرد جنوبی بلوار شهید بقایی خیابان شهید آقاجانلو خیابان گلستان ۲۲ (شهید شریفی نژاد) نبش خیابان نرگس ۸ پلاک ۳۹ ساختمان واقع در محل مورد نظر در شش طبقه و دارای ۱۰ واحد آپارتمان دو خوابه مشتمل بر همکف (پارکینگ و انباری‌ها) و طبقات اول تا پنجم هر طبقه به صورت دو واحد آپارتمان می‌باشند ساختمان فوق الاشاره به قدمت حدود دو سال، دارای اسکلت بتن آرمه، سقف‌های تیرچه بلوک، نماهایی از سنگ و همچنین دارای یک دستگاه آسانسور می‌باشد کف و بدنه دیوارهای راه پله و راهروهای مشاعی و پارکینگ از سنگ می‌باشد و سقف پارکینگ دارای سطوح کاذب است کف آپارتمان اکثرا سرامیک، بدنه دیوارها و سقف‌ها اکثرا اندود گچ و نقاشی و سقف‌های رویت شده دارای سطوح کاذب و ابزارخورده، بدنه آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی از کاشی، درب ورودی از نوع ضدسرقت، پنجره از نوع UPVC به همراه شیشه دو جداره، گرمایش به وسیله سیستم شوفاژ از طریق دستگاه‌های پکیج و رادیاتورهای آلومینیومی و سرمایش به وسیله کولر آبی، کابینت‌ها از نوع mdf و آپارتمان دارای آیفون تصویری و هر واحد دارای اشتراک برق و انشعاب گاز شهری اختصاصی و انشعاب آب مشترک با دیگر واحدها می‌باشد و به مبلغ ۳,۵۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد و سی میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۸/۲/۱۴ از ساعت ۹ الی صبح ۱۲ ظهر واقع در تهران میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی اداره کل ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۳,۵۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد و سی میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان زمان و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند با ارائه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در جلسه مزایده در وقت مقرر شرکت نمایند. ضمنا بدهی‌های مربوط به آب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال اجرایی موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و... خواهد بود.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۱/۲۸

م.الف ۱۰۲۷۶ **رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی**

شناسه آگهی: ۴۳۲۷۸۵

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۳۱۴۹

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در سمت جنوبی طبقه دوم قطعه ۴ تفکیکی به مساحت ۸۳/۰۱ متر مربع آن بالکن و بالکن پیشرفته ۴/۷۱ متر مربع ان پیشرفتگی است به پلاک ۵۲۳۰۸۲ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۶۹۹۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۳ تفکیکی به مساحت ۱۱ متر مربع در سمت شرقی به انضمام ششدانگ یک باب انباری قطعه سوم تفکیکی به مساحت ۲/۹۸ متر مربع واقع در سمت شمال شرقی همکف با حدود: شمالا در پنج قسمت که قسمت چهارم آن شرقی قسمت دوم آن غربی است اول دیواریست به طول ۲/۶۱ متر به راه پله مشاعی دوم دیواریست به طول ۰/۲۸ سانتی متر به راه پله مشاعی سوم و درب و دیوار است به طول ۱/۷۰ متر به لابی چهارم دیواریست مشترک به طول ۰/۱۲ سانتیمتر به آپارتمان مسکونی قطعه ۳ پنجم دیواریست مشترک به طول ۶/۳۹ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۳ شرقا در دو قسمت اول دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۵/۷۹ متر به فضای گذر ۱۲ متری دوم نرده است پیشرفتگی ساختمان به طول دو متر به فضای گذر ۱۲ متری جنوبا در سه قسمت اول دیواریست پیشرفتگی به طول هشتاد سانتی متر به فضای گذر ۱۲ متری دوم دیواریست به طول ۲۰ سانتی متر به فضای حیاط مشاعی سوم دیوار و پنجره است به طول ۹/۷۰ متر به فضای حیاط مشاعی غربا دیواریست به طول ۷/۶۳ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورا آن قطعه ۷۰۴ تفکیکی قرار دارد سقف با کف طبقه ۳ اشتراکی است کف با سقف طبق یک اشتراکی است حدود پارکینگ قطعه ۳: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۰ متر شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۵ متر جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۰ متر غربا خط فرضی است به محوطه مشاعی به طول ۵ متر به پارکینگ قطعه ۴ سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است حقوق ارتفاقی این پارکینگ از درب شرقی تردد می‌کند حدود انباری شماره ۳: شمالا فاقد حد شرقا دیواریست به صورت پخ به طول ۳/۴۴ متر به گذر ۱۲ متری جنوبا دیواریست به طول ۲/۴۰ متر به محوطه مشاعی غربا در دو قسمت اول درب و دیوار است به طول ۸۷ سانتی متر به محوطه مشاعی دوم دیواریست به طول ۱/۶۲ متر به انباری مسکونی قطعه دوم سقف با کف یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است ذیل ثبت ۵۵۴۲۹ صفحه ۲۸۱ دفتر املاک جلد ۴۲۵ ثبت و مع الواسطه به شرکت امرا تجارت آرمان گستر تبریز انتقال یافته است و برابر سند رهنی ۸۵۹۰ مورخ ۹۴/۳/۱۸ دفترخانه ۱۱۶۶ تهران در رهن بانک رفاه کارگران قرار گرفته است که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت شماره ۹۴۰۳۱۴۹ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۱۰/۸ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک به نشانی تهران بلوار نبرد جنوبی بلوار شهید بقایی خیابان شهید آقاجانلو خیابان گلستان ۲۲ (شهید شریفی نژاد) خیابان نرگس ۸ پلاک ۳۹ ساختمان واقع در محل مورد نظر در شش طبقه و دارای ۱۰ واحد آپارتمان دو خوابه مشتمل بر همکف (پارکینگ و انباری‌ها) و طبقات اول تا پنجم هر طبقه به صورت دو واحد آپارتمان می‌باشند ساختمان فوق الاشاره به قدمت حدود دو سال، دارای اسکلت بتن آرمه، سقف‌های تیرچه بلوک، نماهایی از سنگ و همچنین دارای یک دستگاه آسانسور می‌باشد کف و بدنه دیوارهای راه پله و راهروهای مشاعی و پارکینگ از سنگ می‌باشد و سقف پارکینگ دارای سطوح کاذب است کف آپارتمان اکثرا سرامیک، بدنه دیوارها و سقف‌ها اکثرا اندود گچ و نقاشی و سقف‌های رویت شده دارای سطوح کاذب و ابزارخورده، بدنه آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی از کاشی، درب ورودی از نوع ضدسرقت، پنجره از نوع UPVC به همراه شیشه دو جداره، گرمایش به وسیله سیستم شوفاژ از طریق دستگاه‌های پکیج و رادیاتورهای آلومینیومی و سرمایش به وسیله کولر آبی، کابینت‌ها از نوع mdf و آپارتمان دارای آیفون تصویری و هر واحد دارای اشتراک برق و انشعاب گاز شهری اختصاصی و انشعاب آب مشترک با دیگر واحدها می‌باشد و به مبلغ ۳,۲۸۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و دویست و هشتاد و پنج میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۸/۲/۱۴ از ساعت ۹ الی صبح ۱۲ ظهر واقع در تهران میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی اداره کل ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۳,۲۸۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سه میلیارد و دویست و هشتاد و پنج میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان زمان و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند با ارائه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در جلسه مزایده در وقت مقرر شرکت نمایند. ضمنا بدهی‌های مربوط به آب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال اجرایی موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و... خواهد بود.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۱/۲۸

م.الف ۱۰۲۷۶ **رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی**

شناسه آگهی: ۴۳۲۷۸۵

چرا مدیران از ایده‌های کارمندان استقبال نمی‌کنند

هرچند مدیران باید مشوق اندیشه‌های خلاق و نوآورانه باشند، اما به دلایلی ممکن است سد راه جریان ایده‌پردازی در سازمان شوند. طبیعتا زمانی که کارکنان با ایده‌های جدید در محل کارشان حاضر می‌شوند و برای حل مسائل و دغدغه‌های پیش‌روی سازمان چاره‌اندیشی می‌کنند، سازمان‌ها نیز باید متقابلا رو به نوآوری آورده و عملکرد بهتری از خود به نمایش بگذارند، چراکه نیروی انسانی شاغل در خط مقدم سازمان، اغلب اولین کسانی هستند که مسائل را از نزدیک می‌بینند، بنابراین دیدگاه آنها می‌تواند کمک شایانی به بهبود تصمیمات مدیریتی و ارتقای فرآیندهای سازمانی کند. هرچند این یک اصل بدیهی به‌نظر می‌رسد، با این حال مدیران همیشه روی خوشی به نظرات کارکنان خود نشان نمی‌دهند. در حقیقت، حتی ممکن است نگرانی‌ها و دغدغه‌های ملموس کارکنان خود را نادیده گرفته و به شیوه‌ای عمل کنند که آنها را از صحبت کردن در موقعیت‌های مختلف باز می‌دارد.

این یک تناقض است: چرا مدیران با وجود سودمندی ایده‌ها و دیدگاه‌های زیردستان‌شان، تن به پذیرش این نظرات و ترغیب کارکنان به ایده‌پردازی نمی‌دهند؟ تحقیقات پرشمار اخیر در مورد این موضوع نشان می‌دهد که مدیران اغلب به روال موجود کارشان خو گرفته و به‌شدت دچار روزمرگی شده‌اند. آنها ترجیح می‌دهند تا وضعیت موجود خود را حفظ کنند و به‌همین سبب از شنیدن صدای زیردستان و پذیرش ایده‌های جدید واهمه دارند. در مقاله اخیر که در نشریه علوم سازمانی منتشر شده است، محققان جنبه دیگری از این موضوع را بررسی کرده‌اند؛ تحقیقات آنها حاکی از آن است که مدیران اغلب نه به‌خاطر خودمحوری و خودرأی بودن، بلکه به‌واسطه اقتضائات و روندهای موجود در سازمان، موفق به ایجاد فرهنگ گفت‌وگوی پایین به بالا نمی‌شوند. یافته‌های محققان نشان داد که دو مانع موجب می‌شود تا مدیران در ایجاد فرهنگ گفت‌وگو و ایده‌پردازی ناکام بمانند: یا آنکه از قدرت کافی برای عمل به ایده‌های زیردستان‌شان برخوردار نیستند یا احساس می‌کنند که ناچار هستند چشم‌اندازی کوتاه‌مدت برای خود اتخاذ کنند.

این مثال را در نظر بگیرید: خانم جین، مدیر تولیدی متعهد به سازمان است که می‌خواهد در جایگاه خود به پیشبرد اهداف سازمان کمک کند. جین می‌داند که برخی از کارکنان نزدیک‌تر به خطوط تولید، احتمالا ایده‌های خوبی دارند که می‌تواند روند کار را در بخش کارگاهی بهبود بخشد. اما، در سازمان جین، مدیران بدون طی تشریفات اداری خسته‌کننده و مجوز دفتر مرکزی قادر به انجام هیچ‌گونه تغییراتی نیستند. به‌علاوه، جین چندان هم مشتاق نیست که زمان خود را صرف بهینه‌سازی و یافتن ایده‌های سازنده کند، زیرا او فقط بابت دستاوردهای قابل دسترس در کوتاه‌مدت مانند تحقق ضرب‌الاجل‌ها و اهداف کوچک پاداش می‌گیرد. مطمئنا، جین می‌تواند کارکنان خود را تشویق به گفت‌وگو و ایده‌پردازی کند، اما او می‌داند که اگر چنین کند، از او انتظار خواهد رفت که به‌سرعت این ایده‌ها را عملیاتی کند؛ کاری که البته در کوتاه‌مدت قادر به انجامش نیست. او همچنین می‌داند که اجرای تغییرات و شیوه‌های جدید، گرچه در درازمدت سودمند است، اما در یک بازه زمانی کوتاه منجر به اختلال در جریان تولید می‌شود و با نزدیک شدن به موعد دستیابی به اهداف فصلی تولید، جین فرصت گفت‌وگو پیرامون تغییر و تحول را نخواهد یافت. مشاهدات پژوهشگران نشان می‌دهد که مدیران دیگر بسیاری با وضعیت مشابه جین روبه‌رو هستند. آنها اغلب در محیط‌هایی کار می‌کنند که اختیار ایجاد تغییرات را ندارند. این قبیل مدیران گرفتار ساختارهای متمرکز تصمیم‌گیری‌اند که قدرت در دستان رأس سلسله مراتب قرار داشته و آنها فقط واسطه و عامل اجرا هستند. حتی زمانی‌که مدیران اختیار عمل دارند، همچنان شرایط و واقعیت‌های جاری در سازمان ایجاب می‌کند که به‌جای در نظر گرفتن ثبات و رشد بلندمدت به موفقیت‌های کوتاه‌مدت چشم بدوزند. در چنین شرایطی، مدیران خوش‌قلب نیز ممکن است از اجرایی‌کردن ایده‌های کارکنان خود سر باز زده و حتی ایده‌های نو را در نطفه خفه کنند.

مطالعات محققان

محققان چهار مطالعه در این خصوص انجام دادند. ابتدا ۱۶۰ دانشجو در نقش مدیر و در یک آزمایش رفتاری به کار گرفته شدند. در این آزمایش آنها باید بر کار یک کارمند مجازی نظارت می‌کردند. محققان یا با استفاده از دستورالعمل‌های متقن و بسیار دقیق اختیارات سوژه‌ها را محدود یا با تفویض اختیار کافی در نحوه تکمیل این وظایف، احساس استقلال را در آنها تقویت کردند. دانشجویانی که در نقش مدیر بازی می‌کردند، می‌توانستند نظرات و ایده‌های کارکنان‌شان را جویا شوند. محققان تاثیر میزان خودمختاری و استقلال عمل دانشجویان بر تمایل آنها به دریافت ایده‌های زیردستان‌شان را نیز مورد آزمایش قرار دادند. همان‌طور که انتظار می‌رفت، مدیرانی که اختیارات کمتری داشتند، میل چندانی به ترغیب کارمند خود به ایده‌پردازی و طرح موضوع نشان ندادند. درواقع، این دسته از مدیران در مقایسه با کسانی که اختیارات بالاتری داشتند، ۲۵درصد زمان کمتری را صرف بحث در مورد مسائل کاری کردند. پژوهشگران در مطالعه بعدی خود تعداد ۴۲۴ کارمند دورکار را جهت انجام آزمایش رفتاری دیگری استخدام کردند. طی یک مطالعه موردی، از شرکت‌کنندگان خواسته شد خود را به‌عنوان یک مدیر فرض کنند که این فرصت را دارد تا از پرسنل خود برای بهبود عملکرد تیم کمک بگیرد. احساس استقلال و میزان اختیارات شرکت‌کنندگان در دو طیف هدایت شد: در حالت اول آنها دارای استقلال و نفوذ وسیع بودند و در حالت دوم، اختیارات‌شان توسط بوروکراسی‌های سفت و سخت محدود شده بود. نتایج این آزمایش نشان داد مدیرانی که اختیارات پایینی دارند در مقایسه با مدیران مستقل، ۳۰درصد احتمال کمتری دارد که از کارکنان خود بازخورد بگیرند. محققان همچنین به ارزیابی جهت‌گیری بلندمدت و دوراندیشی مدیران و میزان گرایش آنها به تصمیم‌گیری‌های بلندمدت یا اکتفا به نتایج کوتاه‌مدت پرداختند. نتایج نشان داد حتی مدیران دارای آزادی عمل اما فاقد چشم‌انداز طولانی‌مدت، تفاوتی با همتایان دیگرشان نداشتند. به این ترتیب آنها نیز کمتر تمایل داشتند که فرصت گفتمان و ایده‌پردازی را در اختیار زیردستان‌شان قرار دهند، بنابراین مدیران تنها زمانی به‌دنبال ایده‌ها و بازخوردهای زیردستان‌شان بودند که در عین اختیار عمل، به موفقیت درازمدت تیم خود نیز علاقه‌مند باشند. پژوهشگران به تکرار نتایج آزمایش خود در میان تعداد دیگری از گروه‌های واقعی از مدیران و کارکنان در سازمان‌های مختلف در ایالات متحده (۱۴۵ گروه) و هند (۲۰۰گروه) پرداختند. در طول این آزمایش، سطح اختیارات مدیران در سازمان و همچنین چشم‌انداز بلندمدت آنها در گزارش‌ها ثبت می‌شد. کارکنان نیز میزان استقبال از ایده‌های‌شان را به محققان گزارش می‌کردند. می‌توان گفت که نتایج این آزمایش در هر دو کشور مشابه و قابل مقایسه بود. به‌عنوان مثال، مدیران غیرمستقل سازمان‌های آمریکایی به نسبت همتایان دارای اختیارات گسترده‌تر، ۱۵درصد کمتر از ایده‌های زیردستان خود استقبال کردند. علاوه‌بر این، مدیران در صورت داشتن اختیارات کافی و نیز چشم‌انداز بلندمدت، از ایده‌های کارمندان خود بیشتر استقبال می‌کنند. ازاین‌رو، تنها وجود یک عامل کافی نبوده و حمایت از جریان ایده‌پردازی در سازمان مستلزم آن است که مدیران هم دارای اختیارات بوده و هم چشم‌انداز داشته باشند.

نتایج

ما ترجیح می‌دهیم که مدیران را مقصر اصلی نهادینه‌نشدن فرهنگ گفتمان و مانع ایده‌پردازی در سازمان جلوه دهیم، چرا که از دیدگاه ما، خودخواهی یا ترس مدیران میانی از تغییر، مانع از شنیده شدن صدای کارکنان توسط آنها می‌شود، اما محققان نظر متفاوتی دارند. یافته‌های آنها نشان می‌دهد که انتظار از مدیران برای تشویق کارکنان به ایده‌پردازی، آن هم زمانی که از اختیار کافی برخوردار نبوده و شرایط و واقعیات سازمان اقتضا می‌کند که بر نتایج کوتاه‌مدت تمرکز کنند، توقعی غیرمنطقی و بیجا است. ارزیابی میزان تاثیر رویکردهایی چون مدیریت ذره‌بینی روی احساس اختیار مدیران میانی و نیز بررسی چگونگی تاثیر عدم دوراندیشی مدیران بر نادیده انگاشتن ایده‌های سازنده کارکنان، امری ضروری برای سازمان‌ها است. در عین حال، تقویت دوراندیشی و اولویت‌ندادن به خواسته‌های کوتاه‌مدت، می‌تواند موجب ترغیب نوآوری و ارتقای خلاقیت در تیم‌های کاری شود. به این ترتیب، اختصاص منابع بیشتر و اختیاردهی گسترده‌تر به آن دسته از مدیرانی که دوراندیشی‌شان را به اثبات رسانده‌اند، می‌تواند مزایای فراوانی را عاید سازمان کرده و جریان ایده‌پردازی در آن را تقویت کند.

منبع: HBR/zoomit

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۲۸ فروردین ۱۳۹۸ | شماره ۱۲۹۴ | 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

مضطرب باشیم و پیشرفت کنیم

اضطراب نوعی انرژی به سمت فرد می‌رساند که می‌تواند با اطلاع از میزان اضطراب خود از این انرژی برای برقراری تعادل زندگی بهره ببرد. پس از اضطراب هم می‌توان در جهت مثبت و مفید استفاده کرد.

گاهی ممکن است اضطراب تا حدی حاد شود که نیاز به درمان پزشکی باشد. امروزه اضطراب بخش جدایی‌ناپذیر زندگی است که می‌تواند مفید هم باشد.

بن روزن، روانشناس و نویسنده کتاب «قدرت آگاهی در کسب و کار و زندگی» در مصاحبه‌ای توضیح می‌دهد چطور می‌توان از اضطراب بهره برد تا به نتایج مثبت ختم شود.

جهان با سرعت زیادی در حال تغییر است و هر روز عدم قطعیت بیشتر می‌شود؛ پس احتمال اینکه دچار اضطراب و استرس شوید هم بیشتر می‌شود. بیشتر افراد تسلیم ترس‌های غریزی می‌شوند. از سوی دیگر انکار اضطراب ممکن است به مشکلات شخصیتی عدیده‌ای چون خودپسندی منجر شود. اگر می‌خواهید زندگی‌تان را در جهت مثبت هدایت کنید، از اضطراب بهره ببرید و آن را به یکی از عوامل قدرتمند زندگی تبدیل کنید.

اول از همه باید نگاه‌تان را نسبت به اضطراب تغییر دهید، زیرا اصلی‌ترین مانع در این مسیر، نگرش منفی نسبت به اضطراب است. روزن می‌گوید، همه ما از اضطراب واهمه داریم و تلاش می‌کنیم از آن اجتناب کنیم، اما این برخورد ناشی از تفکر تدافعی ماست و حال‌مان را بدتر می‌کند. حقیقت این است همه ما به اضطراب زمانی که می‌خواهیم صبح زودتر از رختخواب بلند شویم یا وقتی ذهن‌مان به ما هشدار می‌دهد که مراقب باشیم نیاز داریم؛ پس باید اضطراب را به عنوان بخش طبیعی تجربه انسانی بپذیریم.

مانع دیگر، تفکر غلطی است که در مواجهه با تغییرات داریم. انسان‌ها از زمان‌های قدیم، تغییر را برابر «خطر» یا «عامل تهدیدکننده» زندگی تلقی می‌کردند در حالی که امکان ثبات وجود ندارد. این عدم قطعیت است که حقیقت دارد. عدم اطمینان و قطعیت، به اضطراب و آسیب‌پذیری بیشتر منجر می‌شود. اضطراب باعث نگرانی‌تان می‌شود یا سبب می‌شود از شرایط فرار کنید؛ زیرا فکر می‌کنید کنترل زندگی را در دست ندارید.

اغلب مردم با سه سطح اضطراب مواجه می‌شوند: اضطراب بیش از اندازه، اضطراب متوسط و اضطراب پایین. البته ابتلا به اضطراب مسری است. بن‌روزن در این باره می‌گوید: «ما معمولاً اضطراب خود را به اطرافیان انتقال می‌دهیم، زیرا با یکدیگر در ارتباطیم. تحقیقات نشان می‌دهد اگر با یک مدیر بی‌اخلاق، بیش از حد مضطرب و غیرمنصف کار کنید، فشار خون‌تان بالا می‌رود. اضطراب بالا، خیلی از مردم را به زمین می‌زند.»

اضطراب، نوعی انرژی است و اگر بدانید چطور باید با آن کنار بیایید می‌توانید تعادل زندگی‌تان را به دست آورید.

اضطراب بیش از اندازه بالا

برخی از مردم به طور ذاتی اضطراب زیادی دارند و این مانعی برای پیشرفت‌شان در زندگی است. به عقیده روزن، این افراد همیشه نیاز دارند دیده شوند، با قدرت و موفق باشند و کنترل امور را به دست بگیرند. آنها معمولاً تمام چیزهای اطراف خود را مرتب می‌کنند اما بسیار شکاک و بدگمان هستند.

روزن درباره افرادی با اضطراب بیش از حد می‌گوید: «اگر مدام می‌خواهید تحسین و احترام اطرافیان‌تان را دریافت کنید یا خیلی ناامید و دلسرد هستید یا همیشه احساس بی‌قراری می‌کنید نشان‌دهنده اضطراب بیش از اندازه است.

اضطراب بیش از اندازه پایین

اضطراب بسیار پایین، همانند اضطراب بیش از حد بالا نشانه خوبی نیست. در این حالت، وضعیت فعلی را پذیرفته‌اید، نمی‌خواهید ریسک کنید و سر خود را زیر برف کرده‌اید.

اگر به شدت محتاط و محافظه‌کار هستید و خود را از تغییراتی که در اطراف‌تان در جریان است جدا نگه می‌دارید، دارای اضطراب بیش از حد پایین هستید. دنیا با سرعت بیشتری نسبت به قدرت سازگاری ما تغییر می‌کند. لازم است مسائل جدیدی یاد بگیریم و نمی‌توانیم برای مدت طولانی، وضعیت فعلی را وضعیت بهینه بدانیم. پس گاهی باید از تغییر استقبال کنیم و به دنبال سطح مناسبی از اضطراب باشیم.

اضطراب مناسب

سطح متوسط اضطراب، انگیزه‌ای ایجاد می‌کند که به سمت جلو حرکت کنید و بدون اینکه مقاومت کنید تسلیم شوید یا اتفاقات پیش رو را تحت کنترل خود بگیرید. به عقیده روزن این نوع اضطراب یک انرژی مولد است.

در این مسیر اولین گام، پذیرش اضطراب است. خیلی از مردم تصور می کنند تنها هدف زندگی، شاد بودن است، اما در حقیقت این‌طور نیست. هدف اصلی این است زندگی خوب و کاملی برای خود فراهم کنید. گاهی روزهای خوبی و گاهی روزهای بدی را پشت سر می‌گذارید. لازم است گاهی خود را در تنگنا قرار دهید و ناآسوده بودن را تمرین کنید. مطمئن باشید از عهده این کار برمی‌آیید.

روزن می‌گوید: «به بدن خود خوب گوش کنید و ببینید به شما چه می‌گوید. بدن شما با علائم معده درد، تپش قلب، گرفتگی عضلات، کمردرد می‌گوید دچار اضطراب هستید.»

از خودتان بپرسید چرا دچار اضطراب هستید؟ آیا به این خاطر است که هیجان‌زده‌اید؟ تعریف شما از اضطراب، می‌تواند خوب یا بد باشد. برای مثال، وقتی قرار است در یک جلسه مهم سخنرانی کنید اضطراب خیلی هم بد نیست. به جای اینکه سعی کنید از اضطراب دوری کنید، آن را بپذیرید. اگر هیچ اضطرابی نداشته باشید احتمالاً از یک سخنرانی خوب و موفق بی‌نصیب خواهید ماند. البته اگر خیلی هم مضطرب باشید، باز نمی‌توانید به خوبی سخنرانی کنید.

وقتی دچار اضطراب بسیار شدیدی هستید، قطعاً به دنبال تعریف کردن داستانی برای خودتان هستید. برای مثال، «اگر کارم را خوب انجام ندهم، اخراج می‌شوم»، «مدیرم از من تنفر دارد» یا «باعث خجالت خواهم شد.» حقیقت این است که برخی حوادث باعث اضطراب‌مان نمی‌شوند، بلکه داستانی که خود در ذهن‌مان می‌سازیم ما را مضطرب و پریشان می‌کند.

وقتی چنین حالتی رخ می‌دهد و دچار اضطراب بسیار شدیدی می‌شوید، به پیاده‌روی طولانی مدت بروید و نفس عمیق بکشید. به جز پیاده‌روی، تمرینات مدیتیشن نیز به شما کمک می‌کند تا در لحظه حال زندگی کنید.

روزن در این باره می‌گوید: «وقتی تمرینات مدیتیشن را انجام می‌دهید، بهتر درمی‌یابید ذهن و بدن‌تان چه واکنشی نشان می‌دهند. تنفس عمیق از استرس‌تان می‌کاهد. تنها کافی است منبع اضطراب را در خود بیابید تا این موانع را کنار بگذارید و دلیل اصلی این احساس را پیدا کنید.»

تمام این تغییرات در فاصله بین واقعیت فعلی و آینده دلخواه اتفاق می‌افتند. همه ما دارای مشکلاتی هستیم که می‌خواهیم آنها را برطرف کنیم یا حتی اهدافی داریم که می‌خواهیم به آنها برسیم. در واقع، انگیزه‌ها، تعاملات و اضطراب ما در همین فاصله قرار دارند. اضطراب، انرژی محرکی است که به ما کمک می‌کند این فاصله را بپیماییم. ما برای تغییر، نیاز به انرژی کافی داریم. شما نمی‌توانید تغییر کنید یا وارد مرحله دیگری شوید مگر اینکه به خودتان اجازه دهید این آسیب‌پذیری را درک کنید.

منبع: fastcompany/ucan