روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۳۰ تیر
۱۳۹۸

Sun. 21 Jul 2019
۱۸ ذوالقعده ۱۴۴۰ - سال پنجم
شماره ۱۳۵۵-۱۶صفحه-۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

روحانی با انتقاد از عملکرد رسانه‌ها در اعلام رقم اجاره بها :

میزان اجاره‌بها در تهران به طور متوسط ۳۰درصد افزایش یافته است

فرصت امروز: رئیس‌جمهور تلاش‌های مختلف برای بازسازی مناطق آسیب‌دیده از حوادث و بلایای طبیعی، به ویژه سیل و زلزله را ارزشمند دانست و گفت براساس وعده وزیر کشور و رئیس بنیاد...

۳

یادداشت

استراتژی توسعه‌صنعتی؛ ضرورتی ملی یا موضوعی حاشیه‌ای؟

حسین حق‌گو
کارشناس اقتصادی

طرح موضوع تدوین «استراتژی توسعه صنعتی» به سبب تکرار، شاید دیگر کمتر حساسیتی را به‌ویژه در فعالان صنعتی برانگیزد. آن‌هم در شرایط حال حاضر که همه‌چیز فوری و فوتی و کوتاه‌مدت قلمداد می‌شود و هر روز تعدادی از راهبردهای صحیح و دستاوردهای بلندمدت متناسب با توسعه صنعتی رقابتی نیز به کناری نهاده می‌شود و سخن از ممنوعیت‌های وارداتی و صادراتی و خودکفایی (نهضت داخلی‌سازی) و قیمت‌گذاری‌ها و ... می‌رود.

چنانکه در گرامیداشت اخیر روز «صنعت و معدن» نیز همین رویه را شاهد بودیم. آنجا که در پاسخ به پیشنهاد رئیس اتاق ایران برای تدوین «استراتژی توسعه صنعتی» توسط این نهاد، رئیس مجلس با بیان اینکه استراتژی صنعتی می‌تواند دورنمای خوبی برای کشور داشته باشد «اما در حال حاضر با مسائل روزمره شدیدتری در حوزه صنایع و تولید روبه‌رو هستیم» عنوان کرد: «البته این موضوع به این معنا نیست که نگاه بلندمدت نداشته باشیم، اما در حال حاضر بیشتر وقت باید برای حل مشکلات...

۲

دژپسند از نمایشگاه الکامپ بازدید کرد

تحقق اقتصاد دیجیتال تا پایان دولت دوازدهم

۶

شاخص بورس فرو ریخت، فرابورس بالا رفت

واکنش بازارهای مالی به توقیف نفتکش انگلیسی

فرصت امروز: پس از آنکه عصر جمعه، یگان شناوری سپاه، یک فروند نفتکش انگلیسی را به درخواست سازمان بنادر و دریانوردی استان هرمزگان و به علت رعایت نکردن قوانین بین‌المللی توقیف کرد، این اقدام در کنار اسنادی که سپاه برای رد ادعای رئیس‌جمهور آمریکا مبنی بر هدف قرار دادن پهپاد ایرانی در هفته گذشته منتشر کرده بود، ازجمله داغ‌ترین خبرهایی بود که ظرفیت اثرگذاری بر بازارهای مالی را داشت و در همان ابتدا به رشد نسبی قیمت جهانی نفت دامن زد.

از همان زمانی که خبر توقیف نفتکش انگلیسی در تنگه هرمز روی خط رسانه‌ها رفت، این اقدام به پاسخ حقوقی ایران به رفتار نادرست انگلیسی‌ها در توقیف نفتکش ایرانی «گریس۱» در تنگه جبل‌الطارق بازتاب پیدا کرد؛ نفتکشی که ۱۵ روز پیش به بهانه...

۵

دولت چگونه ارز دیجیتال را مدیریت خواهد کرد؟

پیدا و پنهان سیاست‌گذاری ارزهای دیجیتال در ایران

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- ۹ راه که این افراد در خانه ماندند و پول درآوردند
- استارت‌آپ‌تان به سمت شکست حرکت می‌کند یا پیروزی؟
- پایان عصر تبلیغات سنتی
- ۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی
- سفر آرام و بی‌سروصدا با Uber
- مک‌دونالد و دردسر اسباب‌بازی‌های پلاستیکی

اشتباه قیمت‌گذاری پرایم دی باعث فروش دوربین‌های گران‌قیمت به بهایی ناچیز شد

۸ تا ۱۶

آخرین وضعیت نفتکش انگلیسی در بندرعباس

ظریف: انگلیس از شراکت در تروریسم اقتصادی دست بردارد

وزیر امور خارجه ایران، توقیف نفتکش انگلیسی را کاملا مطابق با قوانین بین‌المللی کشتیرانی برشمرد و خطاب به لندن تاکید کرد که این کشور باید دست از شریک (جرم) بودن در تروریسم اقتصادی آمریکا بردارد.

محمدجواد ظریف در پیامی توئیتری با اشاره به توقیف یک نفتکش حامل نفت ایران توسط انگلیس نوشت: برخلاف دزدی دریایی در تنگه جبل‌الطارق، اقدام ما در خلیج فارس اجرای قوانین بین‌المللی کشتیرانی دریایی است.

وی ادامه داد: همان‌طور که در نیویورک گفتم، این ایران است که امنیت تنگه هرمز و خلیج فارس را تامین می‌کند.

به گفته ظریف، انگلیس باید شریک (جرم) بودن در تروریسم اقتصادی آمریکا را متوقف کند. به گزارش ایسنا، نیروهای انگلیسی بیش از دو هفته پیش در جبل‌الطارق، یک نفتکش حامل نفت ایران را با این ادعا که به مقصد سوریه در حال حرکت بوده، توقیف کردند و تاکنون نیز مبادرت به آزادی آن نکرده‌اند. مقامات ایران این اقدام انگلیس را غیرقانونی و مصداق دزدی دریایی دانسته‌اند و وزارت امور خارجه کشورمان نیز در واکنش سفیر انگلیس در تهران را فراخواند.

روابط عمومی نیروی دریایی سپاه پاسداران نیز شامگاه جمعه در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که عصر روز جمعه، ۲۸ تیرماه یک فروند نفتکش انگلیسی با نام «stena impero» هنگام عبور از تنگه هرمز به علت رعایت نکردن قوانین و مقررات بین‌المللی دریایی بنا به درخواست سازمان بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، توسط یگان شناوری منطقه یکم نیروی دریایی سپاه توقیف شد.

یک مقام مطلع در سازمان بنادر و دریانوردی نیز گفت که نفتکش انگلیسی استینا ایمپرو به علت عدم رعایت قوانین بین‌المللی در انتخاب مسیر ورود به تنگه هرمز و به خطر انداختن امنیت تردد کشتیرانی و همچنین برخی تخلفات دیگر با درخواست این سازمان به سمت آب‌های ایران هدایت شده است.

علاوه بر این، حشمت‌الله فلاحت‌پیشه یک عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس با بیان اینکه انگلیسی‌ها در دام آمریکا افتاده‌اند، گفت: اقدام ایران در توقیف نفتکش انگلیسی از ادله حقوقی لازم برخوردار است که می‌تواند رفتارش را در محاکم حقوقی بین‌المللی اثبات کند.

در همین زمینه، مدیرکل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان با اعلام خبر آغاز بررسی‌های کارشناسی حادثه نفتکش انگلیسی «استینا ایمپرو» مربوط به نقض قوانین بین‌المللی دریانوردی، گفت: از ۲۳ نفر خدمه این شناور ملیت ۱۸ نفر هندی و پنج نفر از سایر کشورها هستند.

الله مراد عفیفی‌پور با بیان اینکه در نخستین ساعات صبحگاهی روز شنبه (۲۹ تیرماه) به منظور بررسی دقیق‌تر ابعاد، جوانب و علل حادثه دریایی نفتکش «استینا ایمپرو» (Stena Impero) در تنگه هرمز، وارد لنگرگاه بندرعباس شده است، اضافه کرد: این شناور تانکر که عصر روز جمعه بیست و هشتم تیرماه از آب‌های محدوده دریای عمان به سمت بندر الجبیل عربستان در حرکت بود، در مسیر تردد خود در تنگه هرمز، با یک فروند شناور صیادی برخورد کرده است.

وی ادامه داد: پس از دریافت گزارش‌هایی مبنی بر نقض قوانین بین‌المللی دریانوردی و عدم تمکین و پاسخ شناور مذکور نسبت به تماس‌های صورت گرفته، نفتکش انگلیسی با هماهنگی نیروی دریایی سپاه پاسداران انقلاب اسلامی به سمت لنگرگاه بندرعباس هدایت شد تا ابعاد مختلف حادثه توسط کارشناسان اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان به دقت بررسی شود.

به گفته مدیرکل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، بررسی‌های کارشناسی علل وقوع حادثه دریایی این نفتکش که محموله‌ای به همراه نداشته است، توسط کارشناسان اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان آغاز می‌شود.

طبق اعلام سازمان بنادر و دریانوردی، عفیفی‌پور با بیان اینکه نفتکش «استینا ایمپرو» تحت پرچم کشور انگلستان است و ۲۳ نفر خدمه دارد، اظهار داشت: ۱۸ نفر از خدمه این شناور ملیت هندی دارند و پنج نفر خدمه دیگر هم از کشورهای روسیه، فیلیپین و لتونی هستند، البته فرمانده نفتکش، دارای ملیت هندی است. مدیرکل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان گفت: برای حفظ ایمنی کشتی فعلا خدمه در کشتی حضور دارند و در حال حاضر همه ۲۳ خدمه، در محل کار خود در نفتکش هستند.

وی اضافه کرد: در صورت لزوم و برمبنای درخواست مقام قضایی، ممکن است خدمه برای انجام مصاحبه‌های تخصصی و فنی فراخوانده شوند.

مدیرکل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان گفت: به منظور رعایت ضوابط ایمنی و استانداردهای بین‌المللی دریانوردی همه همکاری‌های لازم برای هدایت ایمن و دقیق تانکر «استینا ایمپرو» و لنگراندازی در موقعیت مناسب، از سوی این اداره کل صورت پذیرفته است.

پیرو این حوادث، بهای معاملات نفت روز جمعه در پی تحولات جدید در خاورمیانه افزایش پیدا کرد. همچنین تحت تاثیر دورنمای تقاضای کمتر و ادامه رشد تولید نفت آمریکا، کاهش هفتگی سنگینی را تجربه کرد.

قیمت‌های نفت در معاملات روز جمعه میان کاهش و افزایش در نوسان بودند و در ابتدای معاملات از ادعای آمریکا مبنی بر اینکه روز پنجشنبه یک پهپاد ایرانی را در نزدیکی تنگه هرمز هدف قرار داده و از بین برده است، حمایت یافته بودند اما ایران چنین ادعایی را تکذیب کرد. با وجود افزایش قیمت‌ها در روز جمعه، قیمت نفت آمریکا به دلیل نگرانی‌ها نسبت به کندی رشد تقاضا و بهبود روند رشد تولید نفت آمریکا پس از وقوع توفان گرمسیری بَری، برای کل هفته به شدت کاهش پیدا کرد. به گفته جیمز هاتزیگیانیس، تحلیلگر ارشد کالا در گروه بازرگانی لانگ لیف، بازارهای نفت هفته گذشته به دلیل تقاضای کمتر که ناشی از کندی رشد اقتصاد جهانی و انتظارات برای مازاد سالانه عرضه نفت خام آمریکا بود، روند نزولی دیوانه‌واری پیدا کردند. تصور می‌کنم بازار بیش از حد واکنش نشان داد و احتمالا قیمت‌ها در هفته جاری در صورت پیشرفت مذاکرات تجاری آمریکا و چین و وقوع هر گونه تنش در خاورمیانه اندکی بهبود پیدا کند.

بهای معاملات آتی وست تگزاس اینترمدیت آمریکا ۳۳ سنت یا ۰.۶ درصد افزایش یافت و در ۵۵ دلار و ۶۳ سنت در هر بشکه بسته شد و برای کل هفته ۷.۶درصد کاهش داشت که بزرگترین کاهش هفتگی از هفته منتهی به ۳۱ مه بود. بهای معاملات آتی نفت برنت ۵۴ سنت یا ۰.۹ درصد افزایش پیدا کرد و در ۶۲ دلار و ۴۷ سنت در هر بشکه بسته شد و برای کل هفته ۶.۴ درصد کاهش داشت. قیمت‌های نفت اوایل هفته گذشته به دلیل نشانه‌های کاهش تنش‌ها در خاورمیانه با کاهش روبه‌رو شده بودند. همچنین آمارهایی که نشان دادند ذخایر نفت خام آمریکا کمتر از حد انتظار کاهش هفتگی پیدا کرده و فرآورده‌های نفتی این کشور رشد قابل توجهی داشته است، به علاوه بهبود تولید نفت منطقه خلیج مکزیکوی آمریکا پس از توفان بَری و انتظارات برای کندی رشد تقاضا، همگی قیمت‌های نفت را پایین آورد.

در این بین فاتح بیرول، مدیر اجرایی آژانس بین‌المللی انرژی، روز پنجشنبه به رویترز گفت: این آژانس پیش‌بینی خود از رشد تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۱۹ را از ۱.۲ میلیون بشکه در روز به ۱.۱ میلیون بشکه در روز کاهش می‌دهد و خاطرنشان کرد اگر اقتصاد جهانی به خصوص اقتصاد چین ضعیف‌تر شود، ممکن است این آژانس در نرخ‌های مورد پیش‌بینی خود دوباره تجدیدنظر کند، با این حال وی گفت: تصمیم اخیر اوپک و متحدانش برای تمدید کاهش تولید نفت بایستی برای پایین بردن سطح ذخایر در اقتصادهای پیشرفته تا پایان سال کافی باشد، اما این محدودیت عرضه باید در سال ۲۰۲۰ ادامه پیدا کند تا بازار نفت به تعادل نزدیک شود.

یادداشت

استراتژی توسعه صنعتی؛ ضرورتی ملی یا موضوعی حاشیه‌ای؟

حسین حق‌گو
کارشناس اقتصادی

طرح موضوع تدوین «استراتژی توسعه صنعتی» به سبب تکرار، شاید دیگر کمتر حساسیتی را به‌ویژه در فعالان صنعتی برانگیزد. آن‌هم در شرایط حال حاضر که همه‌چیز فوری و فوتی و کوتاه‌مدت قلمداد می‌شود و هر روز تعدادی از راهبردهای صحیح و دستاوردهای بلندمدت متناسب با توسعه صنعتی رقابتی نیز به کناری نهاده می‌شود و سخن از ممنوعیت‌های وارداتی و صادراتی و خودکفایی (نهضت داخلی‌سازی) و قیمت‌گذاری‌ها و ... می‌رود.

چنانکه در گرامیداشت اخیر روز «صنعت و معدن» نیز همین رویه را شاهد بودیم. آنجا که در پاسخ به پیشنهاد رئیس اتاق ایران برای تدوین «استراتژی توسعه صنعتی» توسط این نهاد، رئیس مجلس با بیان اینکه استراتژی صنعتی می‌تواند دورنمای خوبی برای کشور داشته باشد «اما در حال حاضر با مسائل روزمره شدیدتری در حوزه صنایع و تولید روبه‌رو هستیم» عنوان کرد: «البته این موضوع به این معنا نیست که نگاه بلندمدت نداشته باشیم، اما در حال حاضر بیشتر وقت باید برای حل مشکلات اصلی صرف شود.»

صرف‌نظر از نقد وارد بر این پیشنهاد اتاق و اینکه تدوین «استراتژی توسعه صنعتی»، اقدامی حاکمیتی است و بخش خصوصی صرفاً می‌تواند یکی از اضلاع تدوین‌کننده این سند راهبردی اقتصادی و صنعتی ملی باشد، موضوع مهم آن است که تدوین این سند راهبردی، ظاهراً از دستور کار مسئولان کشور خارج شده و ایشان این اقدام را ضرورت حال و حل‌کننده مشکلات اصلی اقتصادی کشور نمی‌پندارند و آن را موضوعی حاشیه‌ای تلقی می‌کنند.

بیان عبارات تاریخی زیر از سوی نگارنده شاید بیانی تکراری است، اما گمان می‌رود تذکری لازم برای رد تلقی فوق باشد. حدود ۹۰ سال قبل مهندسی جوان از اهمیت ضرورت وجود «برنامه صنعتی» چنین یاد می‌کند: «احتیاجات روزافزون تمدن، ما را بیش از هر موقع به مسائل اقتصادی متوجه کرده است. هر کس اهمیت فوق‌العاده تولید ثروت را حس می‌کند و می‌فهمد که رفاهیت ملت ایران منوط به تهیه و تزیید ثروت است، خوشبختانه اقداماتی خواه مستقیماً توسط دولت، خواه به دست نفرات مملکت به‌عمل‌آمده و در جریان است ولی موقع مقتضی است که کلیه عملیات صنعتی ما تحت پروگرام جامع و روشن تنظیم شود و ارتباطات صنایع مختلفه را کاملاً رعایت و مقدمات هر مؤسسه را قبلاً تهیه کنند. همان قسمی که اعضای مختلفه بدن تکالیف نفرات یک خانواده و تشکیلات سیاسی یک جامعه به همدیگر ارتباط کامل دارند، تشکیلات اقتصادی و مؤسسات صنعتی یک جامعه به همدیگر ارتباط کامل دارند (علی زاهدی، تاریخچه برنامه‌ریزی توسعه در ایران، احمد آل یاسین، صفحه ۵۳)

چنانکه از این متن برمی‌آید اولاً رفاه جامعه منوط به تولید ثروت است، ثانیاً تولید ثروت در گروی تولید صنعتی و عملیات هماهنگ صنعتی است و ثالثاً این فرآیند نیازمند نقشه و یا قطب‌نماست.

سخنان فوق (تهیه «پروگرام صنعتی») اگر برای حدود ۹۰ سال قبل یعنی در زمانی که صنعت کشور به چند کارگاه کوچک و عملیات عمرانی محدود خلاصه می‌شد جنبه چندان جدی نداشت، اما سال‌هاست که وجود آن امری بس ضروری و واجب‌تر از نان شب برای توسعه کشور است و عدم انجام آن در کشوری با بیش از شش دهه حرکت در مسیر صنعتی شدن امری غیرقابل‌باور و پذیرش و سبب آسیب‌های جدی به روند توسعه‌ای میهن‌مان است.

البته طی یک دهه و نیم اخیر پژوهش‌هایی در این خصوص به‌واسطه تکالیف قانونی، صورت پذیرفته، اما هیچ‌یک از آنها به سرمنزل مقصود نرسیده است، اما اینکه چرا این ضرورت توسعه‌ای و تکلیف مؤکد قانونی به سرانجام نرسیده است از دو عامل می‌توان نام برد: «کمبود دانش و شناخت از اهمیت راهبردی این سند» و «ضعف یا فقدان اراده سیاسی».

تدوین، تصویب، اجرا و پایش و نظارت بر اجرای چنین سندی ملی نیازمند دانش به‌روز از مبانی نظری و آشنایی با تجارب جهانی از تدوین چنین اسناد مهم ملی و نیز شناخت ضعف‌ها و توانمندی‌های اجتماعی، اقتصادی و صنعتی میهن‌مان است. ضرورت مهم دیگر برای تحقق این خواست تاریخی، ضرورت وجود «اراده سیاسی» است که «دولت» مظهر آن است، چراکه جهت‌گیری اصلی توسعه صنعتی برآمده از تصویر آرمانی و بلندمدتی است که در ذهن مدیریت سیاسی جامعه نقش می‌بندد، لذا اولین نقطه حرکت در تدوین استراتژی توسعه صنعتی حصول توافق در مورد این تصویر است. چنانکه بررسی تجربه توسعه صنعتی در جهان نشان می‌دهد که عملکرد صنعت در هر کشور تابع خواست و اراده مدیریت سیاسی آن کشور و در جهت تحقق آن تصویر آرمانی است. پس از شکل‌گیری آن تصویر آرمانی و توافق بر سر آن در چارچوب تفاهم، اعتماد ملی و ارجحیت منافع ملی بر منافع فردی و گروهی و جناحی سؤال آن خواهد بود که چگونه این تصویر محقق می‌شود. اینکه چگونه می‌توان به این هدف مطلوب رسید؟ و کدام مجموعه از تصمیمات و سیاست‌گذاری و نهادسازی در اقتصاد داخلی، چه در سطح ملی و چه در سطح بخش صنعت در هماهنگی با تحولات آینده اقتصاد جهانی و هدف‌های توسعه صنعتی را امکان‌پذیر می‌سازد؟ و نیز اینکه الزامات محیطی و شرایط عمومی کشور در ابعاد اقتصادی، سیاسی و اجتماعی به‌عنوان زمینه‌ساز موفقیت توسعه صنعتی چیست و چگونه باید باشد؟ و... ازجمله سؤالاتی است که باید بدان پاسخ داد و دولت پاسخگوی اصلی آنهاست چراکه «اصولاً تبیین استراتژی صنعتی تبیین جایگاه و حوزه وظایف دولت در فرآیند توسعه‌ای صنعتی است.»

بر این اساس برای تدوین سند راهبردی توسعه صنعتی لازم است مبتنی بر دانش و شناخت از اهمیت موضوع، «اراده سیاسی» برای انجام آن شکل گیرد و سپس با بهره‌گیری از تجارب گذشته و آسیب‌شناسی آن و تجارب جهانی موفق متناسب با وضعیت کشورمان و مشارکت تمامی ذی‌نفعان به‌قدر وزن و سهم هر یک از آنها در اقتصاد ملی و نیز دانش کارشناسان اقتصادی به همراه سایر کارشناسان در حوزه‌های مرتبط، این امر مهم ملی را سامان داد.

تجربه موفق تدوین و اجرای «استراتژی توسعه صنعتی ترکیه» که تمام دستگاه‌ها و نهادهای حاکمیتی و تشکل‌های بخش خصوصی این کشور و کارشناسان جهانی اقتصاد (حدود ۲۲۰۰ نفر) در آن نقش داشتند می‌تواند الگوی خوبی برای تدوین سند توسعه صنعتی کشورمان باشد و صنعت و اقتصاد را از یک بلاتکلیفی و پراکنده‌کاری و نابودی منابع فکری و مادی در دوره‌های طولانی رهایی بخشد. اینکه آیا شناخت و دانش و اراده سیاسی لازم برای انجام این مهم وجود دارد یا خیر سؤالی است که پاسخ آن را باید در رفتار، گفتار و کردار مسئولان جست.

اصلاح ساختار بودجه، اهرمی برای حذف سرمایه‌داران یارانه‌بگیر

حذف یارانه‌بگیران شروع شده است؟

فرصت امروز: یارانه تیرماه در حالی هفته گذشته به حساب سرپرستان خانوار واریز شد که برخی‌ها آن را دریافت نکردند؛ اتفاقی که احتمال حذف یارانه‌بگیران را براساس تکلیف قانون بودجه تقویت کرده است. اگرچه پیگیری‌ها از سازمان هدفمندی یارانه‌ها در رابطه با دلایل این اتفاق، نتیجه‌ای در بر نداشت، اما می‌تواند از غربالگری یارانه‌بگیران از سوی دولت نشأت گرفته باشد.

طبق قانون بودجه، دولت مکلف شده در سال ۹۸ سه دهک بالای درآمدی را از فهرست یارانه‌بگیران حذف کند. البته هنوز مشخص نیست که عدم واریز یارانه تیرماه برای برخی گروه‌ها به دلیل اختلال در حساب یا روند پرداخت بوده یا همانطور که اشاره شد، به تکلیف قانونی دولت برای حذف سه دهک بالای درآمدی برمی‌گردد.

در حال حاضر حدود ۷۸ میلیون نفر یارانه نقدی دریافت می‌کنند. این در حالی است که دولت یازدهم سه سال پیش، اقدام به غربال یارانه‌بگیران کرد و ۴میلیون نفر را از فهرست دریافت‌کنندگان یارانه کنار گذاشت، که البته با توجه به خطاهای رخ داده و حواشی پیش‌آمده، ۹۰۰ هزار نفر بار دیگر به لیست یارانه‌بگیران برگشتند.

آیا یارانه دهک‌های پایین افزایش می‌یابد؟

یکی از اهرم‌های قوی برای خروج سرمایه‌داران از لیست یارانه‌بگیران، بهره‌گیری از لایحه اصلاح ساختار بودجه برای ساماندهی آنان است.

درست از زمان ابلاغ دولت وقت، مبنی بر آغاز پرداخت یارانه نقدی به سرپرستان خانوار، موضوع تفکیک دهک‌ها و حذف افراد یارانه‌بگیر که استطاعت مالی آنها بالاتر از سایر اقشار آسیب‌پذیر بود به میان آمد و این موضوع سال‌ها زبان به زبان بین جامعه و دولت‌ها دست به دست شد، با این اوصاف تاکنون نه تنها یارانه‌بگیران به میزان قابل قبولی کاهش پیدا نکرده‌اند بلکه تا حدودی افزایش هم داشته‌اند که البته این موضوع خود مسئولان دولت را هم کلافه و سردرگم کرده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به همین دلیل دولتمردان دست به کار شده و در قالب قانون بودجه و لایحه اصلاح ساختار بودجه، موضوع ساماندهی یارانه‌بگیران را از اولویت‌های اصلاح ساختار بودجه و بودجه دوسالانه قرار داده‌اند.

چهارشنبه ۲۶ تیرماه ۹۸ حدود ۷۸ میلیون نفر صدویکمین مرحله یارانه نقدی خود را دریافت کردند. در هر مرحله از پرداخت یارانه نقدی رقمی بالغ بر ۳ هزار و ۵۴۹ میلیارد تومان یارانه نقدی به مردم پرداخت می‌شود که این رقم در سال برابر ۴۲ هزار و ۵۸۸ میلیارد تومان است. حال دولت تصمیم گرفته است تا در قالب قانون بودجه و پیوست آن لایحه اصلاح ساختار بودجه سال ۹۸، دستی به سر و گوش سازمان هدفمندی یارانه‌ها و همچنین سیاست‌های آن بکشد.

تکلیف قانونی دولت برای حذف یارانه‌بگیران پردرآمد

در همین زمینه، بهزاد خسروی استاد دانشگاه به لایحه اصلاح ساختار بودجه سال ۹۸ اشاره کرد و گفت: دولت در قالب بحث اصلاح ساختار بودجه، سه هدف «مدیریت کسری بودجه براساس تامین منابع پایدار از طریق هزینه‌کرد برای اداره کشور»، «ایجاد ثبات در اقتصادی کلان برای تولید و اشتغال» و «ایجاد ثبات در اقتصاد از طریق برپایی عدالت اجتماعی» را مطرح کرده است.

به گفته وی، این سه هدف عمده در قالب کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تدوین شده و یکی از نقایصش آن است که اکثر برنامه‌های اثربخش در قالب میان‌مدت و بلندمدت غیب شده‌اند و برنامه عملیاتی خاصی برای کوتاه‌مدت جایگزین نشده است.

خسروی ادامه داد: لایحه اصلاح ساختار بودجه امسال در بخش ایجاد ثبات در اقتصاد کلان برای تولید و اشتغال باید بسیار قدرتمندتر عملیاتی شود، ما در بحث قوانین شاهد وجود ۱۰ تا ۱۲ هزار قانون هستیم، این بین ۱۲۰ هزار دستورالعمل در کشور وجود دارد مجوزهای متعدد و پروانه‌های صدوری دست و پاگیر، به نوعی مانع عملیاتی شدن این بند از ساختار اصلاح بودجه می‌شود. برای مثال در کشور برای ایجاد یک گاوداری بیش از ۱۸۶ دستورالعمل تدوین شده است در صورتی که در هلند همین گاوداری با ۵ مجوز راه‌اندازی می‌شود. در نهایت باید فکری به حال حذف مقررات دست و پا گیر و زائد کرد.

این کارشناس اقتصادی با تاکید بر اهمیت بسزای ساماندهی یارانه بگیران در کشور، گفت: با اجرای قانون هدفمندسازی یارانه‌ها و پرداخت یارانه به مردم جامعه قرار بر این شد که طبق قانون مصوب مجلس شورای اسلامی سالانه براساس اطلاعات درآمدی افراد، درصدی از این افراد کم شوند تا عدالت اجتماعی روزافزون شود، اما آنچه که هم‌اکنون مشاهده می‌شود نه‌تنها بیانگر کاهش تعداد یارانه‌بگیران نیست بلکه به تعداد این افراد افزوده هم شده است. البته این موضوع تا حدودی هم به مقاومت این اقشار پردرآمد بازمی‌گردد. به نوعی دهک‌های بالا براساس قانون حذف نشده‌اند و در نتیجه دستورالعمل یا روش فعلی حذف یارانه‌بگیران کارایی لازم را ندارد.

وی تاکید کرد: متاسفانه دولت برنامه حذف یارانه‌بگیران را هم به نوعی در دسته پروژه‌های اجرایی میان‌مدت قرار داده است و به نظر می‌رسد باید برای تحقق این امر منتظر دولت بعدی باشیم در صورتی که می‌تواند از اصلاح ساختار بودجه و برنامه‌ریزی‌های قوی گذشته برای حذف افراد سرمایه‌دار که از یارانه خود دست نمی‌کشند، استفاده کند و همین رقم را صرف افزایش قابل توجه یارانه نقدی دهک‌های پایین کند.

خسروی توضیح داد: رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور در یکی از جلسات از واگذاری تعیین تکلیف یارانه‌بگیران به استانداری‌ها و حتی دهیاری‌ها خبر داد، زمانی که کشور دارای سامانه جامع اطلاعاتی قوی است چرا باید در این شرایط دست به دامان استانداری‌ها و دهیاری‌ها شد که احتمال خطا در آنها بسیار بالاست.

به گفته این استاد دانشگاه، دولتمردان برای افزایش سرمایه اجتماعی باید هدفمندسازی یارانه‌های نقدی را به عنوان اولین گام عملیاتی اصلاح ساختار بودجه بنا به فرموده مقام معظم رهبری قرار دهند تا با مدیریت این منابع بتوانند درآمد بودجه را هرچه بیشتر از درآمد نفت جدا کنند.

ابهامات بودجه‌ای شرکت‌های دولتی پابرجاست

او سپس به بحث بودجه عمومی کشور اشاره کرد و ادامه داد: در ابتدای دولت یازدهم، بودجه عمومی کشور حدود ۹۳ هزار میلیارد تومان بود که امسال به ۴۷۵ میلیارد تومان رسیده است، همچنین در این میان بودجه شرکت‌های دولتی نیز سه برابر شده و به یک میلیون و ۲۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. اگر ما برای اصلاح ساختار بودجه آستین‌ها را براساس فرموده‌های رهبری بالا زده‌ایم به طور حتم باید این موضوع را بیش از پیش مورد توجه قرار دهیم.

خسروی با طرح این پرسش که چرا دولت سالانه از بودجه شرکت‌های دولتی ۱۰درصد نکاسته است، افزود: دولت در صورت این کاهش می‌توانست رقمی بالغ بر ۱۲۰ هزار میلیارد تومان در تخصیص منابع صرفه‌جویی کند، این رقم معادل درآمدهای مالیاتی یک سال کشور است. پس از تخصیص منابع در شرکت‌های دولتی، رسیدگی بر آنها صورت نمی‌گیرد و حتی مجلس نیز برای بررسی میزان عملکرد این شرکت‌ها دست به کار نمی‌شود.

وی تصریح کرد: امسال نزدیک به ۳۰۰ هزار میلیارد تومان به بودجه شرکت‌های دولتی اضافه شده است و مالیات آنها به ۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان تنزل پیدا کرده است این درحالی است که در سال گذشته میزان مالیات دریافتی از شرکت‌های دولتی ۱۰هزار میلیارد تومان بوده است، دولت باید در قبال کاهش میزان مالیات مصوب شرکت‌های دولتی توضیحات قابل قبولی را ارائه کند.

این استاد دانشگاه گفت: دولت در حالی چشم‌انداز اصلاح ساختار بودجه سال ۹۸ را بیش از حد بلندمدت تنظیم کرده است که از عمرش تنها یک سال و چند ماه باقی مانده است!

دلیل تعلل دولت برای حذف یارانه‌بگیران مشخص نیست

همچنین سیدحسن شاهرودی حسینی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی از ضعف دولت در حذف یارانه‌بگیران پردرآمد انتقاد کرد و گفت: با وجود اینکه مجلس شورای اسلامی بارها تکلیف حذف افراد پردرآمد از لیست یارانه‌بگیران را روشن کرده است، اما دولت‌ها همچنان با بهانه‌های مختلف سیاسی و اقتصادی از این موضوع سر باز می‌زنند.

او در پاسخ به این سوال که آیا مسئولیت حذف یارانه‌بگیران به‌طور کامل به استانداری‌ها محول شده است؟ گفت: قرار بر این شد که فرمانداری‌ها و استانداری‌ها مسئولیت رسیدگی به شکایات افرادی که از گردونه دریافت یارانه حذف شده‌اند را برعهده بگیرند نه اینکه مسئول مستقیم حذف یا اضافه افراد باشند. در نهایت انگشت اشاره برای پاسخگویی به این موضوعات همچنان سازمان هدفمندسازی یارانه‌هاست.

حسینی شاهرودی توضیح داد: سال‌هاست که وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی مدعی است با در دست داشتن اطلاعات مختلفی نظیر تراکنش‌های بانکی، اسناد و املاک ثبتی و سایر امور اطلاعاتی، توانایی مدیریت دهک‌های مشخص شده در جامعه یارانه‌بگیران را دارد. این ادعا منجر شده است تا انتظار مجلس شورای اسلامی برای مدیریت و حذف افراد با درآمد بالا از سازمان هدفمندسازی یارانه‌ها بیشتر شود. نسرین نامی، استاد دانشگاه و کارشناس مسائل اقتصادی نیز از رویکرد دولت برای اصلاح ساختار بودجه استقبال کرد و گفت: دولت حتی اگر در ارائه گزارش اصلاح ساختار بودجه مدتی هم تاخیر کرده است به نظر می‌رسد عزمی جدی برای بارورسازی اقتصاد کشور دارد، موضوع مهمی با نام کاهش وابستگی به اقتصاد نفتی از مواردی است که بسیار حائز اهمیت است.

به گفته نامی، در بحث حذف یارانه‌بگیران پردرآمد تا حدودی باید به همکاری سایر سازمان‌ها نیز متکی بود. وزارت کار و مرکز آمار ایران باید در چنین شرایطی به یاری سازمان و برنامه و بودجه بیایند تا با ارائه داده‌های دقیق، مشخص کنند که از میزان ۷۸میلیون یارانه بگیر چه تعداد پردرآمد هستند.

این کارشناس اقتصادی در پایان گفت: امیدواریم سازمان برنامه و بودجه امسال در اجرای برنامه حذف یارانه‌بگیران پردرآمد مصمم باشد، همانطور که با یک طرح جامع توانست در قانون مالیات‌های مستقیم موفق عمل کند.

آیا حذف یارانه‌بگیران شروع شده؟

یارانه، سوبسید و یا چتر حمایتی بر اقشار کم‌درآمد، موضوع بسیار مهمی است که سال‌هاست تمام کشورهای دنیا با استفاده از فرمول‌های صحیح و یا برخی اوقات هم دستوری انجام می‌دهند. کشور ما نیز از این موضوع مستثنی نیست، اما این روزها و شاید این سال‌ها در گردابی با نام مقاومت افراد یارانه‌بگیری روبه‌رو شده‌ایم که عملا نیازی به این مبلغ ندارند. اگرچه دولت در چندین مرحله، دست به خوداظهاری از طریق مردم زد، اما در نهایت تنها موفق به شد تا خارج‌نشینان را در اسفندماه ۹۳ از گردانه یارانه‌بگیران خارج کند، کما اینکه تعداد این افراد در مجموع ۵۰ هزار و ۸۸۶ نفر بوده و به هیچ وجه عدد بزرگی هم نبوده است.

در نهایت هنوز این طرح نیازمند توضیح بیشتر سازمان برنامه و بودجه کشور است، چرا که با توجه به پیگیری‌های مکرر، سازمان هدفمندسازی یارانه‌ها پاسخ به این سوال که «چه زمانی دولت اقدام به ساماندهی یارانه‌بگیران می‌کند؟» را به سمت سازمان برنامه و بودجه کشور محول می‌کند. این در حالی است که در این دوره از پرداخت یارانه‌های نقدی، تعدادی از هموطنان‌مان یارانه خود را دریافت نکرده‌اند و حال باید پرسید که آیا دولت سرانجام ساماندهی به این طرح را کلید زده است؟

روحانی با انتقاد از عملکرد رسانه‌ها در اعلام رقم اجاره بها :

میزان اجاره‌بها در تهران به طور متوسط ۳۰درصد افزایش یافته است

فرصت امروز: رئیس‌جمهور تلاش‌های بخش‌های مختلف برای بازسازی مناطق آسیب‌دیده از حوادث و بلایای طبیعی، به ویژه سیل و زلزله را ارزشمند دانست و گفت براساس وعده وزیر کشور و رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی تا نیمه مردادماه امسال در مناطق سیل‌زده، همه منازل مسکونی که نیاز به ترمیم داشته باشند، تحویل مالکان خواهد شد.

حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی روز شنبه در نشست با مدیران ارشد بخش مسکن به منظور پیگیری اجرای طرح‌های دولت تدبیر و امید در این بخش، به اقدامات انجام شده در دولت‌های یازدهم و دوازدهم در حوزه‌های مختلف مرتبط با بخش مسکن از جمله مسکن شهری و روستایی، تکمیل پروژه‌های مربوط به طرح مسکن مهر و احیای بافت فرسوده اشاره کرد و گفت: باید تلاش کنیم تا در دو سال باقیمانده از دولت گامی مهم در بخش مسکن به انجام برسانیم که در این راستا دولت باید از سرمایه‌هایی که در اختیار دارد، مانند ارائه خدمات ارزان‌قیمت، تسهیل در ارائه جواز، اعطای زمین و کمک بانک‌ها برای سرمایه‌گذاری در ساخت مسکن استفاده کند.

او با تأکید بر ضرورت اهتمام بیشتر مسئولان در احیای بافت‌های فرسوده، گفت: باید تلاش کنیم تا با تکمیل طرح‌های گذشته در زمینه مسکن و ایجاد و بازسازی خانه‌هایی که در مناطق مختلف کشور به واسطه بلایای طبیعی تخریب و یا دچار آسیب شده، مسکن مورد نیاز مردم را تأمین کنیم.

رئیس‌جمهور به ضرورت افزایش هماهنگی و تمرکز میان دستگاه‌های مسئول در بخش مسکن اشاره کرد و ادامه داد: کمک به مردم در بخش مسکن موجب افزایش رفاه، آسایش و امنیت آنان شده و ضمن ایجاد سرمایه برای مردم، ارائه خدمات رفاهی و اجتماعی به آنان را تسهیل خواهد کرد.

ابراز تأسف رئیس جمهوری از وقوع آتش‌سوزی در میدان حسن‌آباد تهران

روحانی با ابراز تأسف از وقوع حادثه آتش‌سوزی در میدان حسن‌آباد تهران نیز گفت: آثار و ابنیه تاریخی نشان‌دهنده هویت ملی و تاریخی و هنر ایرانیان بوده و ارزشی ملی، فرهنگی و باستانی دارد که باید از آنها به خوبی حفظ و حراست کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست‌جمهوری، وی با بیان اینکه باید هر آنچه که از گذشته برای ما باقیمانده را پاس بداریم، گفت: آثار و ابنیه تاریخی مانند میدان نقش جهان اصفهان نشان‌دهنده هنر و همت بلند ایرانیان با مهندسی و معماری دقیق است.

به گفته روحانی، موضوع مسکن یکی از مسائل مهم اجتماعی، اقتصادی و رفاهی مردم بوده که کاهش دغدغه آنان در این بخش در توسعه اشتغال و رشد اجتماعی کشور هم تأثیرگذار است.

شهردار تهران قول داده میدان حسن‌آباد ظرف ۶ ماه به حالت قبلی بازگردد

وی با بیان اینکه شهرداری‌ها باید برنامه‌ای فوری برای بازسازی و مقاوم‌سازی ابنیه تاریخی و ساماندهی اماکن مجاور آنها که امکان حادثه‌آفرینی دارند، داشته باشند، گفت: براساس قول شهردار تهران میدان حسن‌آباد ظرف مدت شش ماه به حالت قبلی بازگشته و اقدامات بعدی برای حفاظت از این اثر تاریخی انجام خواهد شد.

روحانی با اشاره به گزارش‌های ارائه‌شده در این جلسه از سوی مسئولان دستگاه‌های ذی‌ربط در بخش مسکن، اظهار داشت: در این راستا بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در بخش مسکن روستایی ۲۰۰ هزار مسکن در سال جاری و ۲۰۰ هزار مسکن سال آینده ایجاد و وزارت راه و شهرسازی نیز امسال و سال آینده در مجموع ۴۰۰ هزار مسکن را ایجاد و ۵۰۰ هزار مسکن نیز تکمیل خواهد کرد.

رئیس جمهور ادامه داد: ایجاد این تعداد مسکن رقم قابل توجهی است که باید برمبنای قولی که دستگاه‌ها داده‌اند، تا پایان سال ۹۸ و ۹۹ تکمیل شود.

روحانی تلاش و سرمایه‌گذاری در زمینه احیای بافت فرسوده در شهرها را اقدامی ارزشمند دانست و گفت: کارهایی نظیر احیای بافت‌های فرسوده و ساماندهی حاشیه‌نشینی در شهرها موجب رفاه بیشتر و افزایش سرمایه زندگی برای مردم خواهد بود. رئیس جمهوری با اشاره به اجرای طرح تأمین مسکن کارمندان توسط وزارت راه و شهرسازی، گفت: اگر بتوانیم با برنامه‌ریزی مناسب ظرف مدت چند سال واحدی مسکونی برای کارمندان ایجاد کرده و در اختیارشان قرار دهیم، اقدامی بسیار خوب برای جوانانی است که تازه مشغول به کار شده و با این کار دغدغه آنها در زمینه تأمین مسکن کاهش خواهد یافت.

روحانی با انتقاد از گزارش‌ها و اعداد و ارقامی که در زمینه افزایش اجاره‌بها از سوی برخی رسانه‌ها منتشر می‌شود، گفت: براساس آمار وزارت راه و شهرسازی در بخش مسکن استیجاری به طور متوسط در تهران میزان اجاره بها ۳۰درصد افزایش یافته که این رقم امیدوارکننده است. البته مطلوب نبوده، اما در عین حال با آمار و ارقامی که این روزها منتشر می‌شود، متفاوت است.

رئیس جمهوری تصریح کرد: شهرداران کلانشهرها می‌توانند طرحی برای اجاره ارزان مسکن به اقشاری که تحت فشار اقتصادی هستند، داشته باشند که در این راستا باید برنامه‌ریزی کنند.

روحانی با اشاره به اهمیت اجرای طرح احیای بافت فرسوده در نقاط مختلف کشور، گفت: هر کجا زمین دولتی مناسب برای ساخت و ساز وجود دارد، ضروری است که برای ساخت مسکن در اختیار دستگاه مربوطه قرار گیرد.

منازل مسکونی ترمیمی تا نیمه مردادماه تحویل مالکان می‌شود

رئیس جمهوری با اشاره به تلاش‌های بخش‌های مختلف برای بازسازی مناطق آسیب‌دیده از حوادث و بلایای طبیعی، به ویژه سیل و زلزله، گفت: براساس وعده وزیر کشور و رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی تا نیمه مردادماه سال جاری در مناطق سیل‌زده همه منازل مسکونی که نیاز به ترمیم داشته تحویل مالکان خواهد شد و این اقدامی ارزشمند است.

روحانی افزود: همچنین خانه‌هایی که نیاز به بازسازی کامل داشته‌اند نیز با تلاش دستگاه‌های مربوط تا پایان سال تکمیل و در اختیار مردم در این مناطق قرار خواهد گرفت.

رئیس جمهوری با بیان اینکه موضوع مسکن از نگرانی‌های مردم به شمار می‌رود، گفت: امروز آنهایی که مستأجر بوده و در بافت‌های فرسوده زندگی می‌کنند و مسکن مستقلی ندارند هر یک به گونه‌ای دچار مشکل هستند که دولت وظیفه دارد در این زمینه به آنها کمک کند.

روحانی افزود: اگر بتوانیم در منطقه‌ای که امکان ارائه خدمات گوناگون در آن وجود داشته باشد، یک شهر متوسط با معماری که یادی از معماری جمهوری اسلامی ایران را زنده کند، ایجاد کنیم، اقدامی حائز اهمیت خواهد بود.

رئیس جمهوری اظهار داشت: این جلسات از این پس به صورت فصلی برای بررسی دقیق و ساماندهی بخش مسکن برگزار می‌شود، چراکه معتقدیم باید تمرکز و هماهنگی میان دستگاه‌ها در بخش مسکن بیش از پیش تقویت شود.

گفتنی است در این جلسه همچنین محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی، علیرضا تابش رئیس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی و شماری از مدیران ارشد بخش مسکن گزارش‌های جداگانه‌ای از روند اقدامات انجام شده در دولت یازدهم و دوازدهم در زمینه ساخت مسکن در حوزه‌های مختلف شهری، روستایی، بافت فرسوده، حاشیه شهرها و تکمیل طرح‌های مسکن بجا مانده از دوره‌های گذشته مانند مسکن مهر ارائه کردند.

ساخت ۱۵۰ هزار واحد مسکن با حضور رئیس‌جمهور

وام ساخت مسکن برای زوجین به۱۶۰ میلیون تومان افزایش یافت

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت به زودی ساخت ۱۵۰ هزار واحد از طرح اقدام ملی مسکن با حضور رئیس جمهور کلید می‌خورد.

مازیار حسینی، معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی درباره دیدار مدیران ارشد حوزه مسکن با رئیس جمهور گفت: در این جلسه به مدت سه ساعت درباره وضعیت مسکن صحبت شد و در بخش اول گزارشی از اقتصاد کلان بخش مسکن طی چند سال اخیر توضیحاتی به رئیس جمهور داده شد.

وی ادامه داد: با ارائه توضیحات درباره اقتصاد کلان مسکن امیدواریم بتوانیم با استفاده از تجربیات سال گذشته برای سیاست‌گذاری آتی این بخش نتیجه‌گیری کنیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه در بخش دیگری از این نشست توضیحاتی درباره کارهای عملیاتی و برنامه‌های اجرایی وزارت راه و شهرسازی در حوزه مسکن به رئیس جمهور ارائه شد، گفت: در این نشست بیشتر به موضوع برنامه اقدام ملی ساخت و تولید مسکن پرداخته شد.

وی با بیان اینکه هم‌اکنون ساخت ۵۷ هزار و ۸۰۰ واحد از ۴۰۰ هزار واحد هدف‌گذاری شده است، گفت: به زودی ساخت ۱۵۰ هزار واحد مسکن دیگر با حضور رئیس جمهور کلنگ‌زنی می‌شود.

حسینی با بیان اینکه یکی دیگر از برنامه‌های اجرایی وزارت راه و شهرسازی در حوزه مسکن تکمیل طرح مسکن مهر است، گفت: با دستور رئیس جمهور مقرر شد ۱۶۵ هزار واحد مسکن مهر که مشکل انشعاب دارند با همکاری وزارت نیرو به زودی تکمیل و به متقاضیان تحویل داده شود.

معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی یادآوری کرد: در چند ماه اخیر ۱۱۵ هزار واحد مسکن مهر تکمیل شده است و به زودی پرونده آنها در سراسر کشور بسته می‌شود. وی به اهمیت ساخت مسکن روستایی در جلسه امروز هم اشاره کرد و گفت: مقرر شده بنیاد مسکن در دو سال آینده ۲۰۰ هزار واحد مسکن روستایی را بسازد و به متقاضیان تحویل دهد.

حسینی توضیح داد: در این نشست موضوع بازسازی واحدهای مسکونی تخریب شده و آسیب دیده از سیلاب فروردین امسال هم مطرح و مقرر شد تا پایان مرداد ماه ۴۰ هزار واحد تعمیری به پایان برسد و از ۳۰ هزار واحد احداثی هم ۱۴ هزار واحد مسکونی به پایان رسیده است.

اما در تازه‌ترین اتفاق در رابطه با تسهیلات مسکن، افزایش سقف فردی و زوجین تسهیلات ساخت مسکن در تهران به ترتیب تا ۱۰۰ و ۱۶۰ میلیون تومان مورد موافقت قرار گرفت.

به گزارش مهر، سقف این تسهیلات در شهر تهران برای هر نفر به یک میلیارد ریال و برای زوجین به یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال رسیده است. در شهرهای بزرگ بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت، سقف تسهیلات انفرادی ساخت مسکن بانک ملی ایران ۸۰۰میلیون ریال و برای زوجین یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال خواهد بود. در سایر مناطق شهری نیز سقف این تسهیلات ۶۰۰ میلیون ریال و برای زوجین یک میلیارد ریال در نظر گرفته شده است.

اعطای تسهیلات دوران مشارکت مدنی ساخت مسکن تا حداکثر ۸۰درصد کل سرمایه‌گذاری در طرح، بدون احتساب قیمت زمین امکان‌پذیر است.

هیات مدیره بانک ملی ایران مصوب کرد که با هدف حمایت و تشویق ساخت واحدهای مسکونی کوچک و متوسط مقیاس، سقف‌های جدید فقط برای واحدهای با زیربنای مفید حداکثر ۱۰۰ متر مربع مجاز باشد. برای واحدهای بیش از ۱۰۰ متر مربع، سقف‌های مصرح در مصوبات قبلی برقرار خواهد بود.

همچنین قابلیت انتقال سهم الشرکه بانک در تسهیلات اعطایی ساخت مسکن به خریداران واحدهای ساخته شده در همه بانک‌های تجاری (دولتی و خصوصی) و بانک مسکن به ازای هر واحد مسکونی در چارچوب رعایت تعادل منابع و مصارف بانک‌ها در قالب سقف‌های اعلام شده امکان‌پذیر است.

تازه‌ترین نظرسنجی ایسپا نشان داد

حضور ۷۰درصدی ایرانی‌ها در شبکه‌های اجتماعی

نتایج نظرسنجی اخیر ایسپا گویای آن است که ۷۰درصد مردم ایران، حداقل از یکی از شبکه‌های اجتماعی مجازی استفاده می‌کنند.

به گزارش ایسنا، نتایج نظرسنجی ملی مرکز افکارسنجی دانشجویان ایران(ایسپا) که در روزهای ۱۷ و ۱۸ تیرماه ۹۸ به صورت تلفنی و با جامعه آماری شهروندان کل کشور(اعم از شهر و روستا) انجام شده است نشان می‌دهد که ۷۰درصد مردم ایران، حداقل از یکی از شبکه‌های اجتماعی مجازی استفاده می‌کنند.

در رابطه با همین موضوع، یکی دیگر از نظرسنجی‌های ایسپا که در اسفند ۹۷ انجام شد، نشان داد که ۷۱درصد جوانان ۱۸ تا ۲۹ ساله از تلگرام و ۴۹درصد این جوانان از اینستاگرام استفاده می‌کنند.

یکی دیگر از نظرسنجی‌های ایسپا که در اسفند ۹۷ انجام شده بیانگر این است که در سال ۹۷، ۵۴درصد مردان از تلگرام، ۲۸درصد از اینستاگرام، ۲۴درصد از واتس‌اپ و ۳درصد نیز از پیام‌رسان سروش استفاده می‌کردند. همچنین، دیگر نظرسنجی ایسپا که در اسفند سال ۹۷ انجام شده بیانگر این است که ۵۸درصد زنان از تلگرام، ۳۱درصد آنها از اینستاگرام، ۲۷درصد از واتس‌اپ و همچنین ۲درصد از پیام‌رسان سروش استفاده می‌کردند.

علاوه بر آن، یکی از نظرسنجی‌های ایسپا که مهرماه ۹۷ انجام شده نشان می‌دهد که با وجود فیلترینگ، همچنان بیش از ۴۷درصد کاربران از تلگرام استفاده می‌کنند. همچنین نتایج نظرسنجی نشان می‌دهد استفاده از واتس‌آپ بعد از فیلتر تلگرام افزایش یافته است.

نگاه

کوپنی کردن کالاها به نفع سفره خانوارهاست؟

چند دلیل برای اجرای سهمیه‌بندی کالاها

یک کارشناس بازار کار با اشاره به وضعیت معیشتی کارگران، گفت در شرایط کنونی با توجه به مشکلاتی که وجود دارد، فکر می‌کنم سهمیه‌بندی کالاها راه مطمئن‌تری است که دولت می‌تواند انتخاب کند.

حمید حاج‌اسماعیلی در گفت وگو با خبرآنلاین با تاکید بر کوپنی کردن کالاها، ادامه داد: این موضوع بسیار مهم است و نمی‌دانم چه مساله‌ای وجود دارد که دولت نسبت به اجرای این سیاست تا این حد تعلل می‌کند؛ این باعث می‌شود که مردم بیشتر ضرر می‌کنند و آسیب می‌بینند.

به گفته وی، بیشتر اصرار برروی این مساله که دولت زودتر باید سهمیه‌بندی را آغاز کند، به خاطر اقشار ضعیفی است که کارگران جزو آن هستند.

این کارشناس بازار کار با اشاره به اینکه مطمئنم در نهایت سهمیه‌بندی کالاها اجرایی می‌شود، تصریح کرد: ما در حال حاضر چند مشکل اساسی داریم که باعث می‌شود بگوییم دولت باید سهمیه‌بندی کالاها را اجرایی کند. یکی از مسائل این است که پیش‌بینی ما این است که این روند ادامه دارد؛ یعنی شرایط اقتصادی خاصی که کشور به آن مبتلا است، ظرف دو سه سال آینده ادامه پیدا می‌کند.

حاج‌اسماعیلی ادامه داد: دلیل این موضوع، شرایط سیاسی است که در آمریکا حاکم است و غرض‌ورزی و عنادی است که با کشور ما دارند، بنابراین احتمال اینکه فشارهای بیرونی ظرف دو سه سال آینده کاهش یابد، خیلی ضعیف است. حتی اگر ما این پیش‌بینی مثبت را هم داشته باشیم که اروپایی‌ها کمک کنند، گرچه تاکنون کار خاصی نکردند، بنابراین فشارهای بیرونی همچنان ادامه پیدا می‌کند و این محدودیت‌ها در بازار ایران برای ورود کالاهای اساسی وجود خواهد داشت.

وی متذکر شد: دومین موضوع این است که هم دولت معترف به این موضوع است و هم جامعه کاملا حس می‌کند که ما نمی‌توانیم مکانیزم دقیق و درستی برای توزیع کالاهای اساسی برای مردم داشته باشیم. به عبارتی، نظام توزیع در ایران بیمار است و دولت هنوز نتوانسته راهکار منطقی و خوبی برای این کار پیدا کند و سهمیه‌بندی این مشکل را مرتفع می‌کند، چون سهمیه هر کسی مشخص خواهد بود.

این کارشناس بازار کار عنوان کرد: براساس جمعیت کشور کالاها در نظر گرفته خواهد شد و کالاها را باید در اختیار فروشگاه‌های زنجیره‌ای قرار دهند. یعنی مکانیزم‌هایی که برای این کار وجود دارد، راهکارهای دزدی را شفاف می‌کند. یعنی افرادی که می‌خواهند این کالاها را بدزدند، باید سهمیه افراد را گرفته باشند.

حاج‌اسماعیلی با بیان اینکه سومین موضوع این است که قیمت کالاهای اساسی در بازار هر روز بالا می‌رود و دولت امکان کنترل این کار را ندارد، گفت: به هر حال دلایل متعددی وجود دارد که تولیدکننده شرایط خاص خود را دارد و نظام حمل و نقل، توزیع و نگهداری هزینه‌های خاص خود را به دلیل شرایط خاص اقتصادی دارند.

وی افزود: دولت برای جلوگیری از افزایش قیمت‌ها حتما باید به سمت سهمیه‌بندی برود.

این کارشناس بازار کار تصریح کرد: ما در چنین شرایطی باید حمایت‌هایی داشته باشیم و حمایت‌ها براساس آنچه که دولت تعیین کرده، می‌گوید کالاهای اساسی را با ارز ۴۲۰۰ تومانی تهیه کرده‌ایم و مبنا این است که در سال ۹۸ هم این روند ادامه پیدا کند. به هر حال ما یک دوره ۳، ۴ ماهه را از سال ۹۸ گذراندیم و هنوز فرصت زیادی باقی مانده است.

حاج‌اسماعیلی ادامه داد: به نظر من اگر دولت برنامه دارد که همچنان با ارز ترجیحی کالاهای اساسی را در اختیار مردم بگذارد، باید سهمیه‌بندی کند که افرادی که بیشتر از این کالاها استفاده می‌کنند یا خارج از چارچوب می‌خواهند از کالاها استفاده کنند، کالاها را به صورت آزاد تهیه کنند.

وی متذکر شد: من فکر می‌کنم در حال حاضر تولید در ایران با محدودیت مواجه شده، چراکه شرایط خاص اقتصادی را می‌گذرانیم که امکان تولید زیاد را در کشور نداریم. بر این اساس، ما حتما باید منابع و امکانات را ساماندهی و مدیریت کنیم و حمایت از اقشار ضعیف که طبقه متوسط جامعه است و افزایش دستمزدها به دلیل تورم بالا اثرگذاری خود را در معیشت مردم از دست داده، راهی جز سهمیه‌بندی کالاها برای حمایت از مردم ندارد.

این کارشناس بازار کار تاکید کرد: وقتی که دولت نمی‌تواند نظارت کند و برخی کالاها تقاضای زیادی در بازار دارد، این شبهه ایجاد می‌شود که این کالاها به صورت غیراستاندارد و بهداشتی در دسترس مردم قرار گیرد.

حاج‌اسماعیلی گفت: ما باید سیگنال‌های متعددی که در تایید سیاست سهمیه‌بندی وجود دارد را تحلیل کنیم که بزرگ‌ترین آن، فشارهای بیرونی است. موضوع دیگر نیز تورم است.

حاج‌اسماعیلی عنوان کرد: اروپایی‌ها هم اقدامی برای حفظ برجام نداشتند و بعید است که در آینده نیز با وجود اینکه تاکید می‌کنند اینستکس راه‌اندازی خواهد شد، اما بعید می‌دانم اینقدر کفایت داشته باشد که قیمت کالاها را پایین آورد. وی تاکید کرد: من فکر می‌کنم سهمیه‌بندی راه مطمئن‌تری است که دولت می‌تواند انتخاب کند.

این کارشناس بازار کار در پاسخ به این پرسش که برخی معتقدند که سهمیه‌بندی، فضا را برای رانت فراهم می‌کند، گفت: در گذشته ابزارهای توزیع کافی نبود. دوم اینکه ما امکان استفاده از کوپن‌های الکترونیکی را در کشور نداشتیم، اما الان این مشکلات برطرف شده است.

حاج‌اسماعیلی تصریح کرد: در حال حاضر بانک جامع اطلاعاتی کشور نسبت به گذشته بهتر است، به خصوص در حوزه یارانه. همچنین ابزارهای توزیع نسبت به گذشته کاملا متفاوت است. در گذشته سازمان‌های خاصی به اضافه برخی از تعاونی‌ها کار توزیع را برعهده می‌گرفتند، اما الان فروشگاه‌های زنجیره‌ای این کار را برعهده می‌گیرند که کاملا با سیستم تعاونی متفاوت هستند.

یادداشت

ارز مزاحم

ناصر ریاحی
عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

دلار ۴۲۰۰ هـزار تومانی هیچ عایدی برای اقتصاد ایران جز اتلاف منابع در پی نداشـته اسـت. این تصمیم اشـتباه از فروردین‌ماه سـال گذشته به پیچیدگی بیشـتر تجارت در کشور انجامیده و متاسـفانه دولت نیز اشتباه خـود را نمی‌پذیرد. بارهـا در بخش خصوصی درباره مسئله‌سـازی‌های ارز ۴۲۰۰ تومانی با مسـئولان بحث و گفت‌وگو کردیم. حرف بخش خصوصی این است که دولت می‌تواند یارانه به کالا را در انتهای زنجیره پرداخت کند که مصرف‌کننده به طور مسـتقیم از آن بهره‌مند شود، نه اینکه با تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به زمینه فساد دامن بزنند و حتی کسانی را هم که از این شـرایط سوءاستفاده نکرده‌اند به اتهام فساد با مشکل روبه‌رو کنند. با وجود این هشـدارها اما دولت هیچ اقدامی در رابطه با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی یا عدم تخصیص ارز ترجیحی به کالاها انجام نداده است.

دولـت اکنـون مثل یـک حجـره بـرای پرداخـت ارز ۴۲۰۰ تومانی با واردکنندگان برخورد می‌کند. برای مثال می‌گویند ارز حاصل از فروش گاز به ترکیه برای واردات دارو مصرف شود و ارز حاصل از صادرات نفت به چین به واردات کالاهای اساسـی دیگر اختصاص پیـدا کند. بارها پیش آمده که ارز ۴۲۰۰ تومانی دولت در بانک‌های خارجی قفل شـده و کار به طور کلی متوقف شده است. این در حالی است که اگر تنوع منابع وجود داشته باشد، تاجر می‌تواند برای طولانی‌مدت در تامین ارز برنامه‌ریزی کند.

معضـل دیگـری که گریبـان تجار را بـه دلیل جاری شـدن ارز ۴۲۰۰ تومانی در واردات بعضی کالاها گرفته، گواهی تسـویه حسـاب است. دولت از دریافت‌کنندگان ارز ۴۲۰۰ تومانی خواسته گواهی تسویه حساب بیاورند که نشـان می‌دهد آنها تعهد خود را انجام داده و کالا وارد شـده، ترخیص شده و تسویه حساب با بانک هم انجام شده است. این مسئله به پیچیدگی واردات و تجارت اضافه کرده اسـت و به دردسـر تازه شرکت‌ها تبدیل شده است. بعضی از شرکت‌ها از سال ۹۴ و ۹۶ که سامانه مشترک گمرک و بانک مرکزی فعال نبوده کالا وارد کرده‌اند، اما هیچ مرجعی نه بانک مرکزی و نه بانک‌های دیگر علی‌رغم اطلاع از تسـویه، گواهی صادر نمی‌کنند و اگر هم صادر کنند، مراجع قضایی آن را نمی‌پذیرند. این معضلات همه ناشی از پیدا شدن سروکله دلار ۴۲۰۰ تومانی است که زمینه سوءاستفاده را فراهم کرده و دولت برای مقابله با این سوءاستفاده همه را دچار دردسر کرده است.

زمانی که نرخ دلار را ۴۲۰۰ تومان اعلام کردند، معاون اول رئیس‌جمهور و رئیـس وقت بانک مرکزی اطلاعیـه دادند که این ارز به اندازه کافی برای همه کالاها در دسترس اسـت. بخش عمده‌ای از دلار ۴۲۰۰ تومانی صرف واردات موبایل شـد و بخشـی از کالای واردشـده با این ارز در گمرک ماند و بـه پیچیدگی کار دامـن زد. دلار ۴۲۰۰ تومانی نه‌تنها هیچ کمکی نکرد بلکـه تنها مزاحمت ایجاد کرد. این ارز نه بـه کمک مصرف‌کننده آمد و نه دردی از کارخانه‌دار و فعـال اقتصادی دوا کرد. اختصاص یارانه ارزی حتی اگر با مکانیزم کوپن و کار الکترونیک دنبال می‌شد که در نهایت سود آن به مصرف‌کننده ارزاق و کالاهای اساسـی برسد، آسیب کمتر و فایده بیشتری برای اقتصاد داشـت. مطبوعاتی می‌توانسـت با این مکانیـزم کاغذ را بدون واسـطه‌ها دریافت کنـد و بیمه هم دارو را می‌گرفـت و در نهایت یارانه به مصرف‌کننده تعلق می‌یافت.

دارو زنجیـره‌ای بسـته در واردات و توزیـع دارد و واردکننـده دارو را به پخش‌های رسمی می‌دهد و دارو از آنجا هم به مراکز درمانی، داروخانه‌ها و بیمارسـتان‌ها فرسـتاده می‌شـود. در زمینه دارو قاچاق معکوس به معضل بزرگـی تبدیل شـده اسـت و با تخصیـص دلار ۴۲۰۰ تومانی بـه واردات آسیب‌های این مسئله بیشتر می‌شود.

با وجود پیامدهـای ناگوار تخصیص ارز ترجیحی به واردات دارو، نه وزیر محترم بهداشـت و نه نمایندگان مجلس شـورای اسلامی هیچ عزمی برای حذف آن ندارند. اسـتدلال آنها این است که اگر ارز واردات دارو آزاد شود، این مابه‌التفاوت باید از مسـیری به بیمه‌ها تزریق شـود و هنوز مسیری که مشکلی در آن وجود نداشته باشد، پیدا نشده است. استدلال آنها این است کـه نمی‌توان نقد را ول کرد و نسـیه را چسـبید، امـا نمی‌دانند که همین تصمیـم به نابـودی تولید ایرانی دامـن می‌زند. هرچند مـاده اولیه دارو با ارز ترجیحی وارد می‌شـود اما به طور متوسـط، سـهم ماده اولیه از هزینه تمام‌شـده داروی ایرانی ۳۰درصد اسـت و ۷۰درصد هزینه‌ها شامل هزینه بسـته‌بندی، دستمزد کارگران و... افزایش یافته اسـت. تولیدکننده داروی ایرانی در حالی حقوق کارگرانش را ۳۰درصد اضافه کرده که اجازه افزایش قیمت محصول را ندارد. انتظار دولت و مجلس از او این اسـت که محصول را بـا قیمت ثابت به فروش برسـاند چراکـه ارز ترجیحی دریافت می‌کند و نرخ این ارز ثابت است اما کاری ندارند که حواله‌ها چقدر گران شده است.

دولت از فروردین‌ماه سـال گذشـته یک روند اشـتباه را کلید زد که آثار نامطلوب آن دیگر پیدا شده است. کالایی که با ارز ترجیحی وارد شده، گران شـده است. بخش‌هایی که نمی‌توانستند جنس را گران کنند، دچار مشکل در تولید شـده‌اند و مصرف‌کننده هم نفعی از این یارانه ارزی نبرده اسـت. اگر دولت امروز این اشتباه را بپذیرد و این ارز را حذف کند، از اتلاف منابع فردا جلوگیری کرده اسـت. فرصت رانت‌خواری را هرچه زودتر از بین ببریم بهتر اسـت. دولت اگر نگران اسـت، واردکنندگان هر رشته را احضار کند و از آنها تعهد بگیرد تامین کالا را ادامه می‌دهند. ما در رشـته دارو حاضریم این تعهد را بدهیم که اگر ارز ترجیحی هم در کار نباشد، مشکلی در تامین دارو ایجاد نخواهد شد.

منبع: آینده‌نگر

طلا گرمی ۳۸۹ هزار تومان شد

سکه همچنان در سراشیبی

قیمت سکه در نخستین روز این هفته هرچند در مقایسه با هفته گذشته کاهش یافت، اما همچنان در کانال ۴ میلیون تومان باقی ماند.

بـه گزارش خبرآنلایـن، هرچند قیمت دلار در بازار افزایشـی نزدیک به ۲۰۰ تومان را تجربه کرده اسـت اما ریزش قیمت طلا در بازارهای جهانی تاثیر این ماجرا را خنثی کرد. هر قطعه سـکه تمام بهار آزادی روز شنبه به قیمت ۴ میلیون و ۱۶ هزار تومان فروخته شد. سکه بهار آزادی طرح قدیم نیز ۳ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان به فروش رسید.

قیمت هر قطعه نیم سـکه نیز ۲ میلیون و ۱۸۲ هزار تومان و قیمت هر ربع سـکه نیز یک میلیون و ۳۸۲ هزار تومان اعلام شـد. سـکه گرمی نیز ۹۶۱ هزار تومان اسـت. هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار نیز به قیمت ۳۸۹ هزار تومان اعلام شـده است. این قیمت کاهشی ۴۲۰۰ تومانی را نسبت به قبل تجربه کرده اسـت. هر اونس طلا در بازار نیز ۱۴۲۵ دلار و ۳۸ سـنت قیمت دارد.

دولت چگونه ارز دیجیتال را مدیریت خواهد کرد؟

پیدا و پنهان سیاست‌گذاری ارزهای دیجیتال در ایران

فرصت امروز: چند سـالی اسـت که خرید و فـروش رمزارزها در دنیـا بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته و این در حالی اسـت که براساس قانون، خرید و فروش بیت‌کوین در ایران ممنوع است. البته ایـن روزها بیشـتر از خرید و فروش بیت‌کوین، اسـتفاده از ماینرها (استخراج‌کننده‌ها) در ایران رواج یافته و برخی‌ها با واردات ماینر به دنبال درآمدزایی در این زمینه هستند.

البته ماینرها برق زیادی مصرف می‌کنند و همین امر موجب شده برخی با اسـتفاده از برق‌های صنعتی و کشاورزی که قیمت ارزان‌تر و یارانه‌ای دارد، برای ماینینگ اسـتفاده کنند، اما دولت در روزها و هفته‌های اخیر، این موضوع را با جدیت پیگیری کرده و وزارت نیرو هم در حال تعیین تعرفه‌ای درخصوص ماینینگ بیت‌کوین است.

اگرچـه بانک مرکزی، ممنوعیت خرید و فـروش بیت‌کوین یا هر رمزارز دیگری را در کشور اعلام کرده است، اما بررسی‌ها نشان‌دهنده یک بـام و دو هوای مواجهه بـا ارز دیجیتال و اسـتخراج‌کنندگان آن در ایران اسـت. این در حالی اسـت که بانک مرکزی در سـال گذشته، واکنش فعالانه‌تری نسبت به موضوع رمزارزها داشت و حتی آیین‌نامه ابتدایی درخصوص فعالیت بین‌کوین‌ها نیز از سـوی بانک مرکزی منتشر شد، اما از آن زمان تا یکی دو هفته گذشته که بانک مرکزی فعالیت در حوزه خرید و فروش بیت کوین را غیرمجاز اعلام کرد، هیچ اقدام دیگری در زمینه ارزهای دیجیتال انجام نشـده و به نوعی مساله مسـکوت مانده است؛ گویی سیاست‌گذار هنوز تصمیم قطعی و مشخصی درخصوص رمزارزها نگرفته است.

جزییات سیاست‌گذاری تولید و معامله رمزارزها

در همین خصوص، عضو اندیشـکده حکمرانی شـریف با تشـریح جزییات سیاست‌گذاری تولید و معامله رمزارزها که در قالب طرحی به کمیسـیون اقتصاد دولت ارائه شـده، گفت: امکان استقرار مزارع استخراج رمزارز در مناطق آزاد دیده شده است.

سعید میرزاپور در گفت‌وگو با مهر، با بیان اینکه فناوری بلاک‌چین یا زنجیره بلوکی، از جمله جدیدترین تکنولوژی‌هایی است که حدود دو دهـه از پیدایش آن می‌گـذرد و از ویژگی‌های اصلی آن می‌توان به هزینه پایین، امنیت و سـرعت بالا برای اسـتفاده آن در مبادلات تجاری اشـاره کرد، گفت: معاملات در فضای بلاک‌چین به وسـیله ارزهای دیجیتال از جمله بیت‌کوین انجام می‌گیرد و استحصال این ارزها از طریق فرآیند استخراج یا ماینینگ صورت می‌گیرد.

عضو اندیشـکده حکمرانی شـریف افزود: فرآیند استخراج توسط دسـتگاه‌هایی که سـخت‌افزار مورد اسـتفاده آن ابزارهای پردازنده هسـتند، در هر ابعادی قابل انجام است؛ ضمن اینکه برای تولید این نوع ارز دیجیتال نیاز به یک دسـتگاه استخراج مصرف برق، مصرف اینترنت و سیسـتم خنک‌کننده اسـت که بر این اساس، با توجه به مصـرف ناچیز اینترنت این دسـتگاه‌ها، هزینه اصلـی تولید ارزهای دیجیتـال تابع برق و اسـتهلاک تجهیزات مربوط به آن اسـت؛ به نحوی که میانگین توان مصرفی یک دسـتگاه مبتنی بر سخت‌افزار ASIC است که برای تولید رمزارز بیت‌کوین از آن استفاده می‌شود، معادل ۱.۳ کیلووات بوده و هر دستگاه به طور متوسط حدود ۰.۱۹ بیت‌کوین در سال استخراج می‌کند.

وی ادامه داد: اسـتخراج این رمزارزها غالباً به صورت مجتمعی از تجهیـزات و در محیط‌های باز ماننـد انجام می‌گیرد که در اصطلاح به آن مزرعه‌های اسـتخراج (فارم) گفته می‌شود. این در حالی است که صنعت استخراج عمری حدود هفت سال دارد و رشد این صنعت وابسـته به رشد قیمت بیت کوین اسـت؛ به همین دلیل با توجه به تغییرات قیمتی دو سال گذشته در بیت‌کوین، این صنعت به یکی از پربازده‌ترین صنایع در جهان تبدیل شده است.

مزایای ایجاد مزارع استخراج ارز دیجیتال

بـه گفته میرزاپور، محصول مزرعه اسـتخراج، بیت‌کوین یا هر ارز دیجیتال دیگری که باشـد، در لحظه قابلیت تبدیل شدن به هر یک از ارزهای مشهور جهان را دارد، بنابراین محصول این صنعت بی‌نیاز از بازاریابـی و هزینه‌هـای مربوط به پخش، تبلیغـات و موارد دیگر است؛ از همه مهمتر اینکه مزرعه استخراج در کل ساعات شبانه‌روز بدون نیاز به نیروی انسانی قابل توجه قادر به فعالیت است.

وی ادامه داد: در حال حاضر علی‌رغم ممنوعیت واردات تجهیزات و عدم تصمیم‌گیری مراجع رسمی درخصوص این فناوری، آمارهای غیررسـمی حاکی از نصب ظرفیتی معـادل بیش از ۴۰۰ مگاوات از تجهیزات اسـتخراج نصب شده در کشـور دارد و با توجه به شرایط مناسب اقلیمی برای تولید ارزهای دیجیتال به ویژه مناطق سردسیر و همچنیـن با توجه به قیمت ناچیز برق در کشـور در مقایسـه با کشورهایی که عملیات استخراج در آنها صورت می‌گرفته، پیش‌بینی می‌شـود در صـورت رفع ممنوعیـت واردات تجهیـزات و مبادلات مالـی مربوطه، ظرفیت اسـتخراج بیـش از ۱۰برابر میـزان کنونی شـود؛ بنابراین ضروری اسـت با توجه به نوظهور بودن فناوری‌های بلاک‌چین و بین بخشـی بودن تنظیمگری ایـن صنعت، همچنین تجربیـات جهانـی موجـود در حکمرانـی این حـوزه، هماهنگی و تصمیم‌گیری ساز و کارهای تنظیمگری این حوزه به صورت مجتمع و در یـک نهـاد انجام شـده و از هـر گونه اقدام جزیـره‌ای در این خصوص پرهیز شود.

میرزاپور افزود: حدود هفت سال از تبدیل شدن فرآیند استخراج، مبادلـه و تجارت ارزهای دیجیتال به یک صنعت در جهان می‌گذرد و در ایران نیز از حدود دو سـال پیش، موضوع ارزهای دیجیتال به واسطه استفاده از آن در توسـعه مبادلات و ویژگی‌های متمایز آن، مطرح شـده و در ابتدا مورد توجه فعـالان و بازیگران حاکمیتی در حـوزه پولـی و بانکی قرار گرفت، لیکن با توجه به ناشـناخته بودن و ابهامات فراوان دسـتگاه‌های نظارتی و حاکمیتی، تاکنون واردات تجهیزات اسـتخراج، انجام فرآیند مربوطه و خرید و فروش ارزهای تولیدشده در صرافی‌ها ممنوع اعلام شده است.

عضو اندیشـکده حکمرانی شـریف خاطرنشـان کرد: به طور کلی زنجیره فعالیت‌های مربوط به ارزهای دیجیتال شـامل فعالیت‌های واردات یـا تولید دسـتگاه‌های اسـتخراج، فرآیند اسـتخراج اعم از مصرف برق و اینترنت و نقل و انتقال ارزهای استخراج شده است که تنظیم مقررات در هر حوزه الزامات و اقتضائات خاص خود را دارد.

پیدا و پنهان سیاست‌گذاری دولتی درباره ارزهای دیجیتال

وی اظهار داشـت: از حدود یکسـال پیش زمزمه‌هایی در سـطح مراجـع رسـمی درخصـوص تعییـن تکلیـف قانونی اسـتفاده از فناوری‌های بلاک‌چین شـنیده شـده تا جایی که وزیر ارتباطات در اظهارنظـری وعده معرفی اولین ارز دیجیتـال ایرانی را در آینده‌ای نزدیـک مطـرح کرد؛ در عین حـال بهمن ماه سـال ۹۷ نیز اولین واکنش رسـمی بانک مرکزی در قالب پیش‌نویس سیاست‌نامه این بانک درخصوص رمزارزها برای دریافت نظرات عمومی صورت گرفته که در این سـند نیز صرفاً به مسئولیت تنظیمگری ارزهای دیجیتال در حوزه‌های پولی و بانکی که متوجه بانک مرکزی است، اشاره شده و تصمیم‌گیری درخصوص فرآیندهای اسـتخراج رمزارزها از حیطه وظایف این بانک خارج دانسته شده است.

به گفته میرزاپور، در مردادماه سال گذشته کارگروهی با مسئولیت کمیسـیون اقتصاد و متشـکل از معاونان وزرای ارتباطات، اقتصاد، معـاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی، رئیس شـورای عالی فضای مجازی، دبیر کمیسـیون اجتماعی دولت و دو نفر از اساتید دانشگاه تشـکیل شـد تا موضوع فناوری زنجیره بلوکـی و ارزهای رمزینه و اقدامات و تدابیر لازم در کشـور بررسی و در موارد لازم پیش‌نویس مربـوط جهت تصمیم‌سـازی این فنـاوری تهیه و جهـت طرح در هیأت وزیران ارائه شـود. ضمن اینکه در جلسه مهرماه سال ۹۷ نیز کمیسیون اصلی اقتصاد که بعد از پنج جلسه کارشناسی فوق الذکر برگزار شـد، پیش‌نویس مصوبه هیأت دولت طرح شد لیکن به دلیل نبود پذیرش لازم بین اعضای کمیسـیون خصوصاً مسائل طرح‌شده از سوی وزارت نیرو درخصوص تأمین انرژی مورد نیاز برای استخراج رمزارز و هزینه‌های ناشـی از عدم شناسـایی و ردیابی معاملات در بسـت این فناوری مقرر شـد تا وزارت نیرو پیش‌نویس تصویب‌نامه لازم به منظور اسـتقرار صنعت رمزارزها در کشور را از منظر انرژی تهیه کرده و حداکثر ظرف یک ماه به هیأت وزیران ارائه کند.

وی ادامـه داد: در عیـن حـال وزارتخانه‌هـای اقتصـاد، صنعت، ارتباطـات و معاونت علمـی رئیس جمهوری، بانـک مرکزی، مرکز فناوری اطلاعات ریاسـت جمهوری و شـورای عالی فضای مجازی نظـرات تخصصـی خود درخصـوص پذیرش فنـاوری بلاک‌چین و نیز پیشـنهادهای تکمیلی خود پیرامون موضوع یادشـده را تهیه و حداکثـر ظرف یک ماه به دفتر کمیسـیون اقتصاد ارائه کنند؛ البته وزارتخانه‌های اقتصاد و نیرو در پاسـخ به تصمیم کمیسـیون متون پیش‌نویس مربوط را ارائه کردند که در سـه جلسه کارشناسی مورد بحث قرار گرفته و پیش‌نویس نهایی تهیه شد؛ در نهایت موضوع در ابتدا و اواسـط بهمن سال ۹۷ در کمیسـیون اقتصاد مطرح و مقرر شد چهار گروه تخصصی صنعت با محوریت وزارت ارتباطات، انرژی با محوریت وزارت نیرو، کسـب و کار و پولشویی با محوریت وزارت اقتصاد و پولی و ارزی با محوریت بانک مرکزی تشکیل شود.

ایـن کارشـناس صنعـت ارزهـای دیجیتـال خاطرنشـان کرد: پیش‌نویـس کارگـروه تنظیمگـری فنـاوری بلاک‌چیـن و متون پیش‌نویس مربوط به نحوه تشـکیل، ترکیب و وظایف کارگروه‌های مربوطه در ۲۹ بهمن ماه سال ۹۷ به کمیسیون اصلی اقتصاد ارسال شد که این پیش‌نویس شامل سه بخش استخراج ارزهای رمزنگاری شده، استفاده از فناوری دفاتر کل توزیع شده برای تسهیل خدمات مالی و خارجی و نیز مبادله ریالی و ارزی ارزهای رمزنگاری شده در داخل کشور اسـت و مطابق با آن، فرآورده‌های پردازشی رمزنگاری شـده (رمزارزها) به عنوان یک صنعت پذیرفته شده و وزارتخانه‌های صمت و کشـاورزی بایستی نسـبت به صدور جواز تأسیس و پروانه بهره‌برداری برای استقرار واحدهای صنایع پیشرفته در کلیه شهرها اقدام کند.

با برداشت از صندوق توسعه ملی

۴۳۰ میلیون دلار خرج سیل می‌شود

با مجوز ۵۰۰۰ میلیارد تومانی که دولت برای برداشت از صندوق توسعه ملی به منظور جبران خسـارت سـیل دریافت کرده، احتمالا حدود ۴۳۰ میلیون دلار از ذخایر ارزی صرف این موضوع خواهد شد.

به گزارش ایسـنا، اخیرا دولت مجوز مقام معظم رهبری برای برداشـت ۵۰۰۰ میلیارد تومانی از محل منابع صندوق توسـعه ملی را برای جبران بخشی از خسارت ناشی از سیل ابتدای سال جاری دریافت کرد.

گرچه هنوز مشخص نیسـت که دقیقا چند میلیون دلار بابت این رقم از صندوق دریافت خواهد شـد و با چه سـاز و کاری باشد، اما با توجه به اینکه مبنای تبلیغ منابع ارزی صندوق، نرخ سـامانه نیما است، این‌گونه برآورد می‌شود که حدود ۴۳۰ میلیون دلار بابت این ۵۰۰۰ میلیارد تومان از صندوق برداشته شود در حال حاضر نرخ دلار در سامانه نیما نسبت به مدت گذشته افزایش یافته و حدود ۱۱ هزار و ۶۰۰ تومان است که تفاوت چندانی با بازار آزاد ندارد.

خسـارت ناشی از سـیل در ابتدای سـال جاری در چند استان کشور حدود ۳۸ هزار میلیارد تومان برآورد شـد که دولـت اعلام کرد ۲۶ هزار میلیارد تومان آن از محل بودجه و تسهیلات بانکی است به طوری که ۲۳ هـزار میلیارد تومان بودجه‌ای و ۳۰۰۰ میلیارد دیگر را فعلا بانک‌ها تقبل کرده‌اند. ۱۲۰۰۰ میلیارد تومان دیگر بلاتکلیف باقی مانده بود که به نظر می‌رسید دولت از صندوق توسعه ملی برداشت کند.

البته در ابتدای وقوع سیل بحث برداشت از صندوق پیش آمد و رئیس جمهور طی نامه‌ای درخواسـت برداشـت ۲میلیاردی را مطرح کرده بود که مقام معظم رهبری این موضوع را مشـروط بـه این کردند که ابتدا از منابع بودجه‌ای و بانکی اسـتفاده شده و در صورت لزوم از صندوق کمک گرفته شود.

از ۱۲۰۰۰ میلیـارد تومـان باقـی مانده فعلا ۵۰۰۰ میلیـارد تومان از صندوق برداشـت خواهد شد و مانده آن تکلیف مشخصی ندارد ولی بعید نیست که بار دیگر صندوق هدف قرار بگیرد.

گرچه تاکنون سـاز و کار برداشـت ۵۰۰۰ میلیـارد تومانی از صندوق مشخص نشده، اما طبق اعلام قبلی این منابع به صورت تسهیلات به دولت ارائه خواهد شد و بابت آن میزان مشخصی دلار به ریال تبدیل می‌شود.

شاخص بورس فرو ریخت، فرابورس بالا رفت

واکنش بازارهای مالی به توقیف نفتکش انگلیسی

فرصت امروز: پس از آنکه عصر جمعه، یگان شناوری سپاه، یک فروند نفتکش انگلیسی را به درخواست سازمان بنادر و دریانوردی استان هرمزگان و به علت رعایت نکردن قوانین بین‌المللی توقیف کرد، این اقدام در کنار اسنادی که سپاه برای رد ادعای رئیس‌جمهور آمریکا مبنی بر هدف قرار دادن پهپاد ایرانی در هفته گذشته منتشر کرده بود، ازجمله داغ‌ترین خبرهایی بود که ظرفیت اثرگذاری بر بازارهای مالی را داشت و در همان ابتدا به رشد نسبی قیمت جهانی نفت دامن زد.

از همان زمانی که خبر توقیف نفتکش انگلیسی در تنگه هرمز روی خط رسانه‌ها رفت، این اقدام به پاسخ حقوقی ایران به رفتار نادرست انگلیسی‌ها در توقیف نفتکش ایرانی «گریس۱» در تنگه جبل‌الطارق بازتاب پیدا کرد؛ نفتکشی که ۱۵ روز پیش به بهانه دور زدن تحریم‌های یک پالایشگاه سوری توقیف شده بود و با وجود روشنگری ایران درباره عدم تخلف این نفتکش، توقیف آن همچنان ادامه پیدا کرده است.

صعود جزئی قیمت جهانی نفت از کف قیمتی

پیرو این اتفاقات و در اولین جلسه معاملاتی بازارهای داخلی پس از توقیف نفتکش انگلیسی در تنگه هرمز، بازار سرمایه با هیجانی ابهام‌آلود مواجه شد و شاخص کل پس از رشدی ۶۰۰ واحدی به‌تدریج رو به افول گذاشت. همچنین بازار ارز شاهد رشد قیمت دلار و یورو و همچنین افت قیمت دیگر ارزها بود و بازار طلا نیز با نوسان جزئی، کاهش اندک قیمت‌ها را تجربه کرد.

قیمت جهانی نفت نیز در آخرین ساعات از بازارهای جهانی رو به افزایش گذاشت و قیمت هر بشکه نفت برنت با نوسان ۲٫۴درصدی، از ۶۲٫۱۵ دلار تا ۶۳٫۶۶ دلار رشد کرد، اما باز هم نتوانست از روند نزولی کوتاه‌مدت خارج شود و عاقبت روی قیمت ۶۳٫۱۳ دلار به کار خود پایان داد.

در حقیقت واکنش بازار جهانی نفت به ماجرای توقیف نفتکش انگلیسی در تنگه هرمز، از جنس همان واکنش‌هایی بود که پیش‌ازاین به توقیف نفتکش ایرانی در تنگه جبل‌الطارق و انهدام پهپاد آمریکایی توسط ایران نشان داده شده بود و فقط توانست قیمت‌های جهانی نفت را کمی از کف قیمتی بالاتر بیاورد.

بورس افت کرد، فرابورس رشد کرد

در نخستین جلسه معاملاتی بازار سرمایه در این هفته، بیشتر سهم‌ها در بورس و فرابورس ایران با کاهش قیمت روبه‌رو شد و شاخص کل بورس ۳۵۳ واحد افت کرد، اما شاخص فرابورس ۶٫۲۵ واحد رشد را تجربه کرد.

به گزارش ایسنا، با باز شدن معاملات بورس تهران، شاخص بورس تا حدود ساعت ۱۰ با رشد مواجه شد، اما پس از آن روند نزولی را طی کرد و در نهایت نسبت به آخرین روز معاملاتی هفته گذشته ۳۵۳ واحد کاهش یافت و به رقم ۲۴۶ هزار و ۴۳۷ واحدی رسید. شاخص کل هم وزن نیز با ۲۱۷ واحد کاهش رقم ۵۹ هزار و ۷۴۲ را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز با ۸۰۱ واحد کاهش عدد ۲۷۴ هزار و ۸۲ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول با ۶۱۴ واحد افت تا رقم ۱۸۱ هزار و۷۵۸ واحدی پایین رفت، اما شاخص بازار دوم ۸۷۵ واحد رشد کرد و تا رقم ۴۸۹ هزار و ۳۳۴ بالا رفت.

در بورس تهران ۹۹ سهم با روند مثبت بر ۱۹۳ سهم با روند منفی مواجه شدند. همچنین تعداد نمادهای مثبت در فرابورس ایران به رقم ۷۹ و تعداد نمادهای منفی به رقم ۱۰۱ رسیدند. معدنی و صنعتی گلگهر، ملی صنایع مس ایران و مخابرات ایران سه نمادی بودند که بیشترین تاثیر کاهنده را روی شاخص‌های بازار داشتند. هر کدام از نمادهای یادشده ۲۴۱، ۲۳۱ و ۷۷ واحد تاثیر کاهشی روی شاخص‌های بازار داشتند، اما در طرف مقابل سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تامین، پتروشیمی فناوران و بانک تجارت هر کدام به ترتیب ۱۳۲، ۷۰ و ۶۹ واحد تاثیر افزایشی روی شاخص‌ها داشتند.

در گروه محصولات شیمیایی حجم معاملات به بیش از ۱۵۷ میلیون سهم و اوراق مالی رسید و ارزش معاملات آن ۲۳۴ میلیارد تومان را تجربه کرد. نوسان قیمت این سهم‌ها در این گروه عمدتا کمتر از ۲درصد بود.

خودرویی‌ها پس از گروه شیمیایی بیشترین ارزش معاملات را از آن خود کردند و بدین ترتیب ۵۰۳ میلیون سهم و اوراق مالی به ارزش ۹۲ میلیارد تومان در این گروه دست به دست شد. بیشتر نماد خودرویی‌ها با کاهش قیمت مواجه شدند.

در گروه بانک و موسسات اعتباری حجم معاملات به بیش از یک میلیارد سهم و اوراق مالی رسید و ارزش معاملات رقم ۵۰ میلیارد تومان را پشت سر گذاشت. تعداد نمادهای گروه بانکی به دلیل برگزاری مجمع عمومی سالیانه متوقف بود. نماد بانک تجارت و بانک دی هر کدام به ترتیب ۲.۹ و ۴.۳ واحد رشد کردند و در طرف مقابل نماد بانک پارسیان، اعتباری ملل و بانک سینا هر کدام به ترتیب ۳.۸، ۳.۱ و ۱.۸ واحد کاهش یافتند.

ارزش معاملات بورس تهران در مجموع به ۸۹۴ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲.۸ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار به رقم ۳۳۴ هزار و ۳۰۸ رسید. آیفکس نیز ۶.۲۵ واحد رشد کرد و رقم ۳۲۱۳ را تجربه کرد ارزش معاملات فرابورس ایران عدد ۶۹۵ میلیارد تومان را تجربه کرد که این رقم ناشی از دست به دست شدن حدود ۱.۶ میلیارد سهم و اوراق مالی بود.

رشد اندک قیمت دلار و یورو

اما هر چقدر ماجرای توقیف نفتکش انگلیسی در تنگه هرمز برای بازار سهام خوشایند نبود، به نظر می‌رسد بالا گرفتن تنش ایران و انگلیس در ماجرای توقیف نفتکش‌ها، به مذاق بازار ارز خوش آمده و تمایل این بازار به رشد قیمت افزایش یافته است. از سوی دیگر نیز برخی از فعالان بازار ارز معتقدند رشد قیمت دلار و یورو در روز شنبه به‌واسطه دخالت بانک مرکزی بوده و مابقی ارزها در بازار با افت قیمت مواجه بوده‌اند.

به‌هرحال در شرایطی که قیمت دلار با ریزش قابل‌توجه در هفته‌های اخیر به حوالی ۱۱هزار و ۵۰۰ تومان رسیده، در جریان معاملات بازار ارز، نماگرهای تابلوی صرافان سبز شد و قیمت دلار و یورو به ترتیب ۱٫۷۴ و ۱٫۴۹درصد افزایش یافت.

به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، البته در گشایش بازار ارز، قیمت دلار در شبکه صرافی با ۵۰ تومان کاهش نسبت به قیمت روز پنجشنبه گذشته معامله شد، اما سریعاً این افت جبران شد و هر دلار آمریکا با ۲۰۰ تومان افزایش قیمت، روی ۱۱ هزار و ۷۰۰ تومان ایستاد.

سکه و طلا؛ نوسانی و نامطمئن

دیروز هر گرم طلای ۱۸ عیار هم در بازار تهران با ۰٫۴۹ درصد کاهش نسبت به روز پنجشنبه گذشته، ۳۹۱ هزار و ۳۰۰ تومان معامله شد و از میان مسکوکات نیز به‌جز سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با رشد جزئی مواجه شد، تغییر قیمت مابقی مسکوکات منفی بود. همچنین در معاملات روز گذشته، هر سکه تمام بهار آزادی طرح جدید حدود ۱۰ تا ۲۰ هزار تومان بالاتر از ۴ میلیون تومان معامله شد، اما مابقی مسکوکات با افت ۱۰ تا ۲۰ هزارتومانی معامله شدند.

نگاه

خروج ۳۰۰ شرکت دولتی از لیست سازمان خصوصی‌سازی

واگذاری‌ها ادامه دارد

رئیس سازمان خصوصی‌سازی گفت هیات واگذاری براساس درخواست دستگاه اجرایی حدود ۳۰۰ طرح را از اولویت سال جاری خارج کرد و حدود ۳۰۰ شرکت دیگر در اولویت امسال باقی ماند.

به گزارش تسنیم، درحالی که کارشناسان بر این باورند که توجه به اجرای سیاست خصوصی‌سازی شاه‌کلید رهایی اقتصاد کشور از مشکلات کنونی و یکی از پایه‌های اصلی تحقق شعار «رونق تولید» و نیز «اقتصاد مقاومتی» است و در صورت اجرای این سیاست بخش قابل توجهی از تحریم‌ها نیز بی‌اثر می‌شود، رئیس سازمان خصوصی‌سازی از خروج ۳۰۰ شرکت دولتی از اولویت واگذاری‌های این سازمان خبر داد.

به گفته پوری حسینی، آنچه که سازمان خصوصی‌سازی برای واگذاری بنگاه‌های دولتی اعلام کرده است ۶۱۰ شرکت بود که هیات واگذاری براساس درخواست دستگاه اجرایی و مسائلی که وجود داشت حدود ۳۰۰ طرح را از اولویت سال جاری خارج کرد و حدود ۳۰۰ شرکت دیگر در اولویت امسال باقی ماند.

وی با بیان اینکه هیات واگذاری بنگاه‌های دولتی به واگذاری سهام بورسی توجه خاصی داشت، افزود: حدود ۱۸ شرکت بورسی در بین این ۳۰۰ شرکت وجود داشت که هیات واگذاری آنها را در اولویت قرار داد و قیمت‌های پایه را تصویب کرد که در هفته گذشته روزهای مزایده برخی از این شرکت‌ها در بورس فرا رسید و بیمه البرز و شرکت پالایش و پخش شیراز به مزایده گذاشته شدند، اما با استقبال روبه رو نشدند.

عرضه سهام بانک‌های تجارت، صادرات و ملت اواخر مرداد

پوری حسینی ادامه داد: دو هفته دیگر پالایشگاه‌های دیگر و اواخر مرداد سه بانکی که دولت در آن سهام دارد شامل تجارت، صادرات و ملت در بورس ارائه می‌شوند که مشخص نیست چه میزان از آنها استقبال می‌شود.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی با بیان اینکه تنها ۱۸ شرکت از ۳۰۰ شرکت اصلی ما بورسی هستند، تاکید کرد: هیات واگذاری تاکنون درباره نحوه واگذاری مابقی شرکت‌های غیربورسی فعال نشده و تصمیم نگرفته است که امیدواریم در جلسات بعد در این باره تصمیم‌گیری شود.

قیمت پایه و شرایط واگذاری ایران خودرو و سایپا تصویب شد

وی افزود: تا زمانی که درباره نحوه واگذاری شرکت‌های غیربورسی هیات واگذاری تصمیم‌گیری صریح و شفاف اتخاذ نکرده، نمی‌توان زمان دقیقی برای خصوصی‌سازی آنها تعیین کرد.

پوری حسینی با بیان اینکه سهام ایران خودرو و سایپا تاکنون در اختیار سازمان خصوصی‌سازی قرار نگرفته است، ادامه داد: مسئولان سازمان گسترش(ایدرو) در سال‌های گذشته سهام این دو شرکت خودروسازی را در ازای تشکیلاتی که دریافت کردند و یا تعهداتی که داشته‌اند، وثیقه کرده‌اند و در دسترس سازمان خصوصی‌سازی نیست که آنها را عرضه کنند.

به گزارش خانه ملت، رئیس سازمان خصوصی‌سازی تصریح کرد: ابتدا باید سهام ایران خودرو و سایپا از وثیقه خارج و سپس درباره واگذاری آنها صحبت شود، البته هیات واگذاری شرایط واگذاری و قیمت پایه را تصویب کرده است، اما امکان عرضه آن فعلا وجود ندارد.

این گزارش می‌افزاید: در حالی پوری حسینی، رئیس سازمان خصوصی‌سازی از خروج ۳۰۰ شرکت دولتی از لیست واگذاری‌های امسال این سازمان خبر داده است که براساس قانون سال ۹۳ پایان واگذاری‌های دولت تکلیف شده و تاکنون دولت تدبیر و امید و سازمان خصوصی‌سازی به ریاست پوری حسینی تاخیر پنج ساله در اجرای این فصل مهم از اصل ۴۴ قانون اساسی داشته است و با توجه به توضیحات پوری حسینی در این رابطه نباید در آینده نزدیک منتظر پایان واگذاری‌ها بود.

نوبت دوم

آگهی تجدید مزایده

سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر

سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر باستناد مجوزهای اخذ شده از مراجع ذیربط در نظر دارد نسبت به واگذاری بهره برداری اماکن ذیل الذکر سازمان از طریق برگزاری مزایده عمومی به افراد واجد شرایط حقیقی و حقوقی اقدام نماید، لذا از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت بعمل می آید جهت دریافت اسناد مزایده و بازدید از اماکن مد نظر از تاریخ ۹۸/۵/۱ لغایت ۹۸/۵/۱۰ به امور مالی سازمان واقع در اسلامشهر ضلع جنوبی میدان نماز خیابان تعاون مراجعه و جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفنهای ۰۲۱۵۶۳۶۳۰۴۰ تماس حاصل فرمایند ، ضمنا اطلاعات تکمیلی در اسناد مزایده منعکس میباشد ، لازم به ذکر است کلیه هزینه های کارشناسی ، آگهی و .. بر عهده برندگان مزایده بوده و سازمان در رد یا قبول پیشنهادات مختار میباشد.

ردیف	شرح مزایده
۱	بهره برداری از محوطه پارکینگ سازمان واقع در ورودی واوان جنب جایگاه سی ان جی
۲	بهره برداری از محوطه پارکینگ عمومی سازمان واقع در جنب سازمان
۳	بهره برداری از غرفه خدماتی تعویض روغنی به تعداد سه باب واقع در پایانه مسافربری
۴	بهره برداری از محوطه کارواش واقع در پایانه مسافربری
۵	بهره برداری از ۴ باب غرفه ۱۲ متری واقع در پایانه مسافربری جهت فعالیت های خدماتی و مسافری
۶	بهره برداری از یک باب غرفه ۳۰ متری واقع در پایانه مسافربری جهت فعالیت های خدماتی و مسافری
۷	بهره برداری از سه باب غرفه ۸۸ متری با بالکن واقع در پایانه مسافربری جهت فعالیت های خدماتی و مسافری

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۸/۴/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۸/۴/۳۰
ابراهیم ابراهیم - سرپرست سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر
۷۱۵

نوبت دوم

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

شرکت ملی گاز ایران
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

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

شماره تقاضا و مناقصه	تقاضای شماره R۲-۹۶۴۰۷۸۸-CK مناقصه شماره R۲-۹۷/۰۰۳ (تجدید)		
شرح مختصر اقلام درخواستی	CONTACTOR FOR HIGH VOLTAGE SWTTCHER ALSTOM		
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار به میزان -/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد		
نوع تضمین شرکت درفرایندارجاع کار	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضامین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۲۳۴۲۰۲/ت ۵۰۶۵۹ ه مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات وزیران می باشد.		
مبلغ برآوردی مناقصه	۱۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال		
تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	۱۳۹۸/۰۶/۰۶	تاریخ گشایش پاکات فنی	۱۳۹۸/۰۷/۱۳
اخرین مهلت ارائه پیشنهادات	۱۳۹۸/۰۷/۰۶	تاریخ گشایش پاکات مالی	۱۳۹۸/۰۸/۰۷
ادرس و تلفن مناقصه گذار	استان بوشهر، عسلویه، منطقهٔ ویژهٔ اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی فاز ۲ و ۳ اداره خدمات کالای پالایشگاه دوم تلفن ۵ - ۳۱۳۱۳۹۹۴-۰۷۷		

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن ۵-۰۷۷۳۱۳۱۳۹۹۴ و ۰۷۷۳۱۳۱۳۸۹۶ تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۸/۴/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۸/۴/۳۰
شماره مجوز ۱۳۹۸.۲۴۰۷
روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی
۲۹۴

اخبار

ممنوعیت صادرات و واردات کالاهای کشاورزی با موافقت ۶ دستگاه ممکن شد

معـاون برنامه‌ریزی و اقتصادی وزارت جهاد کشـاورزی با بیان اینکه برخی از تولیدکنندگان عمده از فروش بخشی از گندم خود به دولت خودداری می‌کنند توصیه کرد: کشـاورزان از نگهداری گندم خود در انبارهای غیراستاندارد خودداری کنند.

به گزارش ایرنا «عبدالمهدی بخشنده» در حاشیه همایش ملی نقش مشارکت عمومی و خصوصی در توسعه بخش کشاورزی در جمع خبرنگاران درباره اینکه گفته می‌شـود کشاورزان از فروش بخشـی از گندم به دولت خودداری می‌کنند زیرا قیمت بازار آزاد بیش از قیمت دولتی آن اسـت، افزود: محصـول گندم برخلاف محصولات تازه‌خوری قابلیت انبـارداری دارد اما باید برای حفظ کیفیـت در انبارهای فنی و اسـتاندارد نگهداری شـود و به طور معمول کشـاورزان ما انبارهای فنی اسـتاندارد مناسـب ندارند بنابراین توصیه ما این اسـت که بـرای جلوگیری از افت کیفیت محصول را بفروشند.

وی اظهار داشـت: از ابتدای فصل برداشت تاکنون ۵.۵ میلیون تـن گندم بـه ارزش ۹ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان از کشـاورزان سراسر کشـور خریداری شده است و تاکنون مبلغ ۷هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان آن پرداخت شده و مبلغ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان باقیمانده که با سرعت در حال پرداخت آنها هستیم.

معـاون برنامه‌ریزی و اقتصادی وزارت جهاد کشـاورزی با بیان اینکه سـال گذشـته در مجمـوع ۹.۵ میلیون تن گندم توسـط دولت خریداری شـده بود، گفت: با توجه به افزایش تولید امسال پیش‌بینی می‌شـد مجموع خرید ما به ۱۲ میلیون تن برسـد که مقدار خرید امسال نسبت به سال گذشته ۹درصد کاهش را نشان می‌دهد.

وی تصریح کرد: امسـال به طور معمول پول کشـاورزان با یک تاخیر دو هفته‌ای به حساب‌شـان واریز شـده است و کشاورزانی که محموله‌های خود را تا دو هفته گذشـته تحویل داده‌اند ۱۰۰ درصد پول خود را دریافت کرده‌اند این در حالی اسـت که سـال گذشته ۵۰درصد پول گندمکاران در ابتدای خرید و ۵۰درصد در انتها با یک تاخیر یکی دو ماهه پرداخت می‌شد.

بـه گفته معاون وزیر جهاد کشـاورزی، تـلاش داریم از طریق سـازمان برنامـه و بودجه و سـازمان هدفمنـدی یارانه‌ها زمان پرداخت پول گندمکاران از محل خرید تضمینی را کاهش دهیم.

افزایش قیمت خرید گندم مربوط به سال زراعی ۹۹ است

بخشـنده درباره احتمـال افزایش قیمت گندم تا پایان سـال زارعـی جاری گفـت: تاکنون افزایـش قیمتی بـرای نرخ خرید تضمینی گندم امسال نداشتیم، اما با تصویب نرخ جدید گندم تا پایان شـهریور امیدواریم نرخ گندم برای سال زراعی آتی افزایش مناسبی پیدا کند.

وی درباره احتمال قاچاق گندم از کشور به دلیل نوسان نرخ ارز افزود: وزارت جهاد از وضعیت قاچاق گندم اطلاعی ندارد.

وزارت جهاد کشاورزی با هرگونه ممنوعیت صادرات محصولات کشاورزی مخالف است

معـاون برنامه‌ریـزی و اقتصادی وزارت جهاد کشـاورزی اعلام کرد: وزیر جهاد کشـاورزی با هرگونه ممنوعیت صادرات کالاهای کشـاورزی مخالف اسـت و هیچ‌گاه مـا به عنـوان وزارت جهاد کشـاورزی پیشنهاددهنده ممنوعیت صادرات کالاهای کشاورزی نبودیم و نیستیم.

وی اظهـار داشـت: پیش از ایـن قانون ممنوعیـت صادرات و واردات کالاها از جمله کالاهای کشاورزی به وزارت صنعت، معدن و تجارت ابلاغ شـده بود که همکاران ما در آن وزارتخانه تصمیم می‌گرفتند که صادرات کدام محصول ممنوع شود.

وی تصریح کرد: وزیر جهاد کشـاورزی ظرف چند ماه گذشـته سـه بار به وزارت صمت نامه زد که موافق وضع عوارض صادراتی هستیم مگر در شـرایطی که فکر کنیم صادرات کالایی منجر به افزایش قیمت محصولی در بازار داخلی می‌شود.

وی بـا بیان اینکه بـا وضع عوارض صادراتـی می‌توانیم میزان صـادرات را کنترل کنیم ادامـه داد: روش وضع عوارض صادراتی در همه کشـورهای دنیا به کار گرفته می‌شـود و مختص کشور ما نیست.

بخشـنده افزود: اخیراً در مصوبه‌ای توسط سران سه قوه، بحث وضع عـوارض صادراتی و اعمـال ممنوعیت صـادرات و واردات کالاها با موافقت شـش عضو کمیته مربوطه از هفته گذشـته به وزارت جهاد کشـاورزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و گمرک جمهوری اسلامی ایران ابلاغ شد.

وی گفت: با اجرای این مصوبه فقط در شرایطی صادرات کالایی ممنوع می‌شـود که شش عضو کمیته مربوطه شامل وزارت جهاد کشاورزی، سازمان توسعه و تجارت وزارت صمت، گمرک، وزارت اقتصـاد و دارایی، سـازمان برنامه و بودجه و اتـاق بازرگانی رأی بـه ممنوعیـت کالایی بدهند کـه به طور معمـول وزارت جهاد کشـاورزی با هرگونه ممنوعیتی مخالف اسـت و فقط در شرایط اضطراری باید کالایی ممنوع شود.

معاون وزیر جهاد کشـاورزی در امـور برنامه‌ریزی و اقتصادی افزود: همچنین اگر قرار باشد صادرات کالایی ممنوع شود باید به طور حتم این موضوع از یک ماه قبل به صادرکنندگان اعلام شود تا آنها در عقد قرارداد با طرفین خارجی متضرر نشوند.

۳ سامانه مهم ملی رونمایی شدند

سـه سامانه مهم ملی در حوزه احراز هویت مشتریان تجارت الکترونیک، ثبت نام غیرحضوری گواهی امضای الکترونیک و سامانه اطلاع‌رسانی قیمت کالا و خدمات روز گذشته با حضور وزیر صنعت رونمایی شد.

بـه گزارش خبرنگار مهر، سـه سـامانه مهم ملی در حـوزه احراز هویت مشتریان تجارت الکترونیک، ثبت نام غیرحضوری گواهی امضای الکترونیک و سـامانه اطلاع‌رسـانی قیمت کالا و خدمات با حضور رضا رحمانی حضور وزیـر صنعـت، معدن و تجارت و حسـین مدرس خیابانی قائـم مقام وزیر صنعـت، معدن و تجارت رونمایی شـد که در آن قیمـت ۱۰۰ قلم کالای اساسی و موردنیاز مردم به صورت لحظه‌ای رصد و نمایش داده شد.

دژپسند از نمایشگاه الکامپ بازدید کرد

تحقق اقتصاد دیجیتال تا پایان دولت دوازدهم

وزیر اقتصاد در بازدید از نمایشـگاه الکامپ گفت بدون شک تا پایان دولت دوازدهم دولت اقتصاد دیجیتال به طور کلی اجرا خواهد شد.

به گزارش خبرنگار اقتصاد و انرژی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جـوان، فرهاد دژپسـند وزیر امـور اقتصـادی و دارایی بـا حضور در نمایشـگاه الکامپ در مراسم امضای تفاهم‌نامه بین وزارت کار و اقتصاد اظهار داشـت: برای افزایش درآمدهای مالیاتـی باید پایه‌های مالیاتی افزایش پیدا کند و راه‌های فرار مالیاتی مسدود شود.

او گفـت: در برنامه‌ای که به مجلس و رئیس جمهور ارائه داده شـد بر اقتصاد هوشـمند تاکید زیادی داشـتیم، زیرا در این مقوله باید در بسـیاری از مولفه‌ها فراتـر رویم و به مالیات هوشـمند و نظام بیمه و بانکداری هوشمند برسیم.

دژپسـند ادامه داد: در این شرایط به هیچ‌وجه برای ما طولانی شدن روند کسـب مجوز راضی‌کننده نخواهد بود. یقین داریم همکاری ما با وزارت کار در سـطح مالیات باقی نمی‌ماند و اجرای آن نیز به سـرعت پیش خواهد رفت.

وزیـر اقتصـاد گفت: امیدواریـم تا پایـان دولت دوازدهـم، اقتصاد دیجیتال به طور کامل طی شود و بعد به سمت اقتصاد هوشمند برویم.

با افتتاح این سامانه‌ها شاهد حذف ۳p یعنی paper(کاغذ) که شامل تعداد زیادی از جنگل‌های کشور است، خواهیم بود.

دژپسـند گفت: صرفه‌جویی ۲ میلیـون و نیم کاغذ یکی از عواقب و نتایج راه‌اندازی این سامانه‌هاست.حذف روابط چهره به چهره و کاهش معضل ترافیک در راه‌اندازی سامانه‌ها نیز از عوامل بسیار مهم است.

وزیـر اقتصاد تأکید کـرد: در این سـامانه متقاضی بـدون مراجعه حضوری و با سـهولت بـه پرداخت مالیات نقل و انتقـال املاک اقدام می‌کند.

وی در جمع خبرنگاران گفت: در سـامانه تحلیلگران، اقتصاددانان از سراسر کشور و حتی خارج کشور می‌توانند دیدگاه‌های خود را به ما بفرسـتند. البته ما برای این افراد یک ساختار انگیزشی علمی و مادی در نظـر گرفته‌ایم. رویکرد اقتصاد هوشـمند می‌تواند به طور همزمان مشکلات و چالش‌ها را برطرف و ابرفرصت‌های زیادی ایجاد کند.

افتتاح ۳ سـامانه مهم اقتصادی در نمایشـگاه الکامپ و غرفه وزارت امور اقتصادی و دارایی با حضور دژپسند انجام می‌شود.

شـبکه تعاملی تحلیلگران جوان اقتصادی اولین سـامانه‌ای است که می‌تواند از ایده‌های جدید و نخبگان کشـور برای بهبود فضای کسب و کار اسـتفاده کند که امروز با حضور وزیر اقتصاد رونمایی خواهد شـد. انتظاراتی که از این شـبکه وجود دارد رصد تازه‌های فناوری اطلاعات و داده‌های جهانی است.

دومین سـامانه‌ای که امروز با حضور وزیر افتتاح خواهد شـد پروژه برون‌سپاری مالیات حمل و نقل املاک خواهد بود.

این نرم‌افزار براساس قانون ماده ۱۸۷ ق م م در ۲۶۰ دفترخانه فعال بوده و تا پایان مرداد امسال به صورت فراگیر اجرا خواهد شد.

تمام مراحل محاسبات مالیاتی در این سامانه به صورت آنلاین انجام می‌شـود و در صورت نداشـتن بدهی مالیاتی گواهـی مربوطه در این سامانه صادر خواهد شد.

این پروژه برای املاک مسکونی به صورت بر خط بدون دخالت مامور در فاصله زمانی کمتر از دو ساعت اجرا می‌شود.

گفته می‌شـود این گواهی در پایان در اختیار دفاتر اسـناد رسـمی قرار می‌گیرد.

در گذشـته وقتی فردی مراجعه می‌کرد به سـامانه اسناد رسمی با مشکل شعبه مالیاتی مواجه بود که در حال حاضر با نصب سامانه جی آی اس می‌تواند نزدیک‌ترین شعبه را با ردیف تعیین‌شده دریافت کند.

«اشتیاق تولید» در بخش کشاورزی چگونه ایجاد می‌شود؟

نایب‌رئیـس کمیسـیون اقتصـادی مجلـس گفت بـا حمایت‌های انجام‌شـده در حال گذر از مبادلات سنتی به معاملاتی شفاف و مدرن هستیم.

احمـد انارکی محمدی در گفت‌وگو بـا خبرنگار بورس، بانک و بیمه گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به تجربه موفق عرضه زعفران در بورس کالا اظهار داشت: بیش از یک سال از ورود زعفران به بخـش ابزارهای مالی بورس کالا می‌گذرد و در این مدت موفقیت‌هایی در این حوزه به خصوص در حمایت از زعفرانکاران حاصل شـده است. به تازگی نیز با انجام یک نیازسـنجی مناسـب، زیره سبز نیز به عنوان محصولی صادراتی به بورس کالا راه یافت تا معامله‌گران این بخش نیز از شفافیت و کشف قیمت عادلانه بهره‌مند شوند.

وی معتقد است که خوشبختانه با اقدامات و حمایت‌های انجام شده در حال گذر از مبادلات سـنتی و فربه شـدن دلالان بخش کشاورزی به معاملاتی کارآمد، شـفاف و مدرن هسـتیم به طوری که به مرور با آشـنایی کشاورزان و رسـیدن سـود واقعی تولید به آنها که در بستر بورس کالا اتفاق می‌افتد، اشـتیاق و انگیزه تولید در بخش کشـاورزی افزایش می‌یابد.

انارکی محمدی افزود: در ادامه ورود محصولات کشـاورزی به بورس کالا محصـولات دیگری در نوبت قرار دارند تا شـاهد سـاماندهی بازار داخلی و صادراتی این محصولات در بستر بازار سرمایه باشیم.

نایب‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی افزود: عرضه محصولات کشـاورزی در بورس کالا از نظر اقتصادی برای کشـاورزان بسـیار سـودمند و سودآور اسـت، زیرا علاوه بر آنکه کشـاورزان را به افزایش تولید ترغیب می‌کند، منجر به کشف قیمت واقعی و حمایت از محصولات کشاورزی که گاهی محصولاتی استراتژیک هستند، می‌شود.

انارکـی محمدی تصریح کـرد: باید توجه داشـت عرضه محصولات کشـاورزی در بورس کالا علاوه بر اینکـه زمینه قیمت‌گذاری و فروش شـفاف را فراهم می‌کند، باعـث ارتقای تجارت بـه خصوص در مورد محصـولات صادراتی می‌شـود که این اتفاق می‌توانـد نقش مهمی در ارزآوری برای کشور داشته باشد.

ایـن نماینـده در مجلس گفت: نبود اطلاعات شـفاف و درسـت از تولید و مصرف محصولات کشـاورزی همواره از مشـکلات زیرساختی کشـور اسـت که در صورت عرضـه و معامله محصـولات در بورس و آشنایی کشاورزان با سازوکارهای این بازار، شاهد شفافیت اطلاعاتی و نیازسنجی مناسب برای تولید خواهیم بود.

باید از بورس‌های معتبر کشاورزی شویم

عضو هیات رئیسـه کمیسیون اقتصادی مجلس با تاکید بر اینکه باید مرجع قیمت‌گذاری محصولات اسـتراتژیک مانند پسـته و زعفران در بازارهای جهانی باشـیم، افزود: با توجه به عرضه محصولات کشاورزی در بـورس کالا و همچنین صادراتی بودن بیشـتر این محصولات، باید شـرایطی فراهم شـود تا محصولات کشـاورزی کشـور از طریق تالار صادراتی بورس به بازارهای جهانی صادر شـود تا سـود واقعی به جای واسطه‌ها و خارجی‌ها نصیب تولیدکنندگان داخلی شود.

وی ادامـه داد: به طور یقین تمرکز عرضه محصولات کشـاورزی در بورس کالا باعث خواهد شد تا کشورهای خریدار محصولات ایرانی بهتر و با جزییات دقیق‌تر با تولیدات داخلی کشـور آشنا شوند و برای خرید به سمت بورس بیایند.

بـه گفته انارکـی محمدی، بورس کالای ایـران در حوزه محصولات کشاورزی با توجه به تولید مطلوب در کشور، جای توسعه فراوانی دارد بـه طوری که در صورت حمایت دولت و مجلـس، می‌تواند به یکی از بورس‌های کالایی کشاورزی معتبر در دنیا تبدیل شود.

وی با تاکید بر اینکه بورس کالا روشـی است که در آن شفاف‌سازی قیمت و معاملات جریان دارد، گفت: با اسـتفاده از ابزارهای نوین مالی که از سـوی بـورس کالا در اختیار تولیدکننـدگان و مصرف‌کنندگان برای معاملات قرار گرفته اسـت شاهد این هستیم که از کشف قیمت محصول تا حجم فروش آن به صورت شفاف انجام می‌شود که این امر در حذف رانت و فساد موثر بوده است.

کاهش ۸۵ میلیون یورویی ارزبری در پی قرارداد داخلی‌سازی قطعات خودرو

معـاون وزیـر صنعـت، معـدن و تجـارت خبـر داد قراردادهای داخلی‌سـازی قطعات خودرو به ارزش ۷۴۰ میلیارد تومان و با هدف کاهش ۸۵ میلیون یورویی ارزبری در کشور به امضا می‌رسد.

به گـزارش ایرنا، «فرشـاد مقیمـی» در نخسـتین میز تخصصی تعمیق ساخت داخل در صنعت خودرو در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران افزود: قراردادهایی به منظور داخلی‌سـازی قطعات خودروهـای پرتیـراژ کشـور بـه ارزش ۷۴۰ میلیـارد تومـان بین قطعه‌سازان و صنعت خودرو به امضا می‌رسد که ارزبری این بخش را در طول یکسال حدود ۸۵ میلیون یورو کاهش خواهد داد.

به گفتـه معاون امور صنایـع وزارت صنعت، ۳۲ قطعه‌سـاز برای تولید ۳۵ قطعه خودرویی که از خارج تامین می‌شـده است، قرارداد بسته‌اند.

وی درباره ویژگی ایـن قطعات تصریح کرد: در این زمینه قطعاتی انتخاب شده که ارزبری داشته و برای تولید آنها نیاز به سرمایه‌گذاری بالایی در کشـور نبوده اسـت. همچنین قطعاتی انتخاب شده‌اند که ترجیحاً سابقه تولید در کشور نداشته باشند و البته تولید این قطعات با اولویت قطعه‌سازان کوچک و متوسط خواهد بود.

این مقام مسـئول اعـلام کرد: شـرکت‌های قطعه‌سـازی در این قراردادها ترجیحاً زیرمجموعه شرکت‌های خودروساز نخواهند بود و قطعه‌سازان، نوع قطعه و زمان تحویل نیز اعلام شده است.

وی با اشـاره به ادامه‌دار بودن این مسـیر خاطرنشان کرد: امسال در صنعـت خودرو پنج میز تعمیق سـاخت داخل دیگـر نیز برگزار می‌شـود و تا تولید نهایی بسـیاری از قطعـات، پیگیری‌های لازم را انجام می‌دهیم.

پشت پرده کشمکش بی‌پایان بانک مرکزی و خودروسازان برای ارائه تسهیلات ارزی

در حال حاضر عمده خریداران خودروهای دو شـرکت ایران خودرو و سـایپا همچنان با تأخیر در تحویل محصولات رو به رو هستند که شرکت در نهایت به آنها وعده تحویل خودرو در ماه‌های آینده را داده است.

بـه گـزارش دیجیاتو، عـدم تحویل خودروهـای صفر به خریداران از سـوی خودروسـازان مشـکلی اسـت که از ماه‌های گذشـته گروه زیـادی از مردم را درگیر کرده اسـت. این در حالی اسـت که تصاویر هوایـی و زمینی از انبارهای خودروسازان نشان می‌دهد که انبارها مملو از خودرو است ولی علت عدم تحویل مشخص نیست! هرچند خودروسازان مدعی هستند به دلیل کمبود و بعضاً نبود قطعات، روند تکمیل خودروها با کندی قابل توجهی انجام می‌شـود. مردم اما با این توضیحات خودروسازان قانع نشده‌اند و هر چند وقت یک‌بار تلاش می‌کنند بـا برگزاری تجمع مقابل وزارت صنعت، گلایه خود از خودروسـازان را به گوش مسئولان مربوطه برسانند.

بعـد از اینکـه قیمت دلار افزایش یافت و به دنبـال آن قیمت خودروها گران شد، پیش‌فروش خودروسـازان با توجه به حاشیه سودی که برای متقاضیان در بازار ایجاد می‌کرد، از اسـتقبال باورنکردنی برخوردار شده است، بنابراین در هر دوره‌ای که تعدادی خودرو از سوی خودروسازان برای پیش‌فروش عرضه می‌شد، بسیاری از متقاضیان از بازار پیش‌فروش خودرو دست خالی باز می‌گشتند.

خودروسـازان ریشه طولانی شـدن فرآیند تحویل خودروهای پیش‌فروش به مردم را عدم تأمین قطعات از سـوی قطعه‌سـازان و اعمال تحریم‌های خارجی اعلام می‌کنند. خودروسـازان می‌گویند که پولی برای خرید قطعه از قطعه‌سـاز ندارند و قطعه‌سازان با گلایه شدید از خودروسازان می‌گویند که طلب بسیار زیاد از خودروسـازان باعث مشکل شده اسـت. خودروسازان این بار توپ را در زمین بانک مرکزی انداخته و می‌گویند: طبق مصوبه آذر ۹۷ بانک مرکزی می‌بایسـت نسبت به تأمین اعتبار خودروسازان اقدام می‌کرد ولی فقط ۴ هزار میلیارد تومان از این اعتبار پرداخت شـده و اعتبار ارزی به دسـت ما نرسیده است و به همین دلیل نمی‌توانیم هزینه‌های تأمین قطعات را بپردازیم.

خودرویی‌هـا همچنین تأکیـد دارند که بانک مرکزی بایـد ۱۱ هزار میلیارد تومـان در ۲ بخش ریالی و ارزی شـامل ۴هزار میلیارد تومـان و ۸۴۴ میلیون یورو، به خودروسـازان پرداخت می‌کرد، اما به دلیل ایرادات فنی سیستم بانکی با وجود ابلاغ مصوبه، هنوز ۸۴۴ میلیون یورو پرداخت نشـده اسـت. در همین خصوص و به منظور دریافت پاسخ بانک مرکزی نسبت به مسائل مطرح شده از سوی خودروسـازان، گفت‌وگویی با اکبر کمیجانی قائم‌مقام بانک مرکزی انجام شد که در ادامه می‌خوانید.

اکبر کمیجانی درباره ادعای خودروسـازان مبنی بر عدم تأمین اعتبار از سوی بانک مرکزی برای تکمیل قطعات خودروهای ناقص، اظهار داشت: «سال گذشته بانک مرکزی در راستای تقاضاهای مکرر هر ساله خودروسازان گزارشی را آماده کرد و به شورای پول و اعتبار ارائه داد. بعد از کلی بحث در شورای پول و اعتبار سـرانجام به این جمع‌بندی رسیدیم که فرصت‌هایی را به خودروسازان با رعایت مصوبات، آیین‌نامه‌ها و مقررات بدهیم ضمن اینکه عوامل بازدارنده را برداشـتیم و راه را باز کردیم.»

قائم‌مقام بانک مرکزی با اشـاره به مصوبه ۱۰ مهر سـال ۱۳۹۷ شورای پول و اعتبار، گفت: «در جلسه مهر سال قبل شورای پول و اعتبار تقاضای خودروسازان مبنی بر جداسـازی تسـهیلات شـرکت‌های اصلی از گروه‌هـای زیرمجموعه و ذی‌نفع خودروسازی را تصویب کرد.»

امتیازات بانک مرکزی به خودروسازان: پرداخت تسهیلات بدون در نظر گرفتن چک برگشتی

کمیجانـی با یـادآوری ابلاغ مصوبه مذکور در تاریخ ۳۰ مهر سـال ۱۳۹۷ به بانک‌هـا، تأکید کرد: «در این مصوبه همچنین بنا شـد که خودروسـازی ایران خودرو و سایپا از شـرایط نداشتن چک برگشتی و بدهی غیرجاری شرکت‌های گروه در زمان اخذ تسـهیلات و ایجاد تعهدات برای شـرکت‌های اصلی مستثنی شوند.»

این مقام مسـئول در بانک مرکزی ادامه داد: «در همان زمان مصوب و ابلاغ شـد که ۲۰درصد سرمایه پایه هر بانک به شـرکت‌های خودروسازی تسهیلات پرداخت شود. با وجود این، اما در همان ایام مسائل و مشکلاتی برای خودروسازان پیش آمد که منجر به کاهش تولید آنها و تصویب مصوبه ۲۴ آذر ۹۷ از سـوی معاون اول رئیس جمهور شـد. طبق آن مصوبه بانک مرکزی برای رفع مشـکل کمبود نقدینگی موظف به پرداخت تسـهیلات ارزی ۸۴۴ میلیون یورویی شـد، ضمن آنکه بنا شد که سقف تسهیلات ریالی به ۲ خودروساز نیز افزایش یابد.»

کمیجانی با تأکید بر اینکه مشـکل اصلی ۲ خودروسـاز با قطعه‌سـازان بود، تصریح کرد: «بر همین اسـاس ۲۳ بهمن ۹۷ بانک مرکزی مقداری شـرایط را سهل‌تر از مصوبه قبلی کرد و ابلاغ شد برای مدت یک سال خودروسازان بتوانند از این تسهیلات دریافت کنند.»

تسهیلات ریالی به خودروسازان پرداخت شد. چرا خودرویی‌ها تسهیلات ارزی را نگرفته‌اند؟

قائم‌مقـام بانک مرکزی ضمن اشـاره به پرداخت تسـهیلات ۴۰ هزار میلیارد ریالی به خودروسازان ایران خودرو و سایپا، گفت: «بنا شد ۲۰ هزار میلیارد ریال برای شرکت اصلی سایپا و ۲۰ هزار میلیارد ریال برای شرکت اصلی ایران خودرو پرداخت شـود. این تسهیلات باید به نام خودروسـازان و به حساب قطعه‌سازان مورد تأیید وزارت صنعت، معدن و تجارت پرداخت می‌شد.»

وی با توجه به فشـار زیاد سیسـتم بانکی در ماه‌های پایانی سـال، افزود: «با وجود این، اما پول خودروسازان را پرداخت کردیم، ۳۹ هزار میلیارد ریال از ۴۰ هزار میلیارد ریال به خودروسازان پرداخت شد که از این مبلغ ۲۰ هزار میلیارد ریال به ایران خودرو و ۱۹ هزار میلیارد ریال به سایپا پرداخت شد.»

کمیجانی ادامه داد: «البته ما برای کمک به بانک‌هایی که مشکل داشتند، این آمادگی را هم ایجاد کردیم که از منابع بانک مرکزی استفاده کنند. خودروسازان تا زمانی که تسـهیلات ریالی را دریافت می‌کردند، درخواست دریافت تسهیلات ارزی و ال‌سـی جدیـد برای ترخیص قطعاتـی را که از قبـل وارد کرده بودند، نداشتند.»

نوسان ارزی، تمایل خودروسازان را به دریافت تسهیلات ارزی کم کرد

وی با بیان اینکه مشکل اصلی خودروسازان در دریافت تسهیلات ارزی، نوسان قیمت ارز در زمان تحویل و تسـویه بوده اسـت، تصریح کرد: «خودروسـازان تا پایان خرداد ۹۸ فرصت داشـتند تا از این تسهیلات استفاده کنند، ولی با وجود این، به موضوع نوسان ارزی تأکید داشتند.»

کمیجانی افزود: «برای گشایش ال‌سی، نرخ ارز به قیمت روز محاسبه می‌شود و خودروسـازان نگران هسـتند در زمان نوسـان قیمتی و بالا رفتن قیمت ارز، در زمان پرداخت تعهدات رقم بیشـتری را به بانک‌هـا پرداخت کنند بر همین اسـاس خواستار دریافت تسهیلات به نرخ ریالی ثابت هستند ولی مقررات ارزی ایـن اجازه را بـه بانک مرکزی نمی‌دهـد.» قائم‌مقام بانک مرکزی از پیشـنهاد این بانک به خودروسـازان برای پرداخت تسـهیلات ارزی در قالب یوان و روپیه خبر داد و خاطرنشـان کرد: «خودروسـازان اما درباره مابه‌التفاوت قیمت ارز در زمان گشـایش ال‌سی و پرداخت تعهدات مشکل دارند، فرآیند دریافت ال‌سی و پرداخت تعهدات حداقل سه ماه طول می‌کشد.»

خودروسازان به فکر منبع جدید باشند. چرا خودرویی‌ها از معافیت‌ها استفاده نکردند؟

وی با تأکید بر اینکه دولت، وزارت صمت و خودروسـازان باید به فکر محلی برای تأمین مابه‌التفاوت تسـهیلات ارزی باشند، ادامه داد: «افزایش تسهیلات ریالی، رشد نقدینگی و آثار تورمی به همراه دارد که برای بانک مرکزی مقدور نیسـت. خودروسـازان هر سـاله از برخی محدودیت‌های مقرراتی، مشروط به واگذاری دارایی‌های مازاد و سـهام بانک پارسـیان (درخصوص شـرکت ایران خودرو) مسـتثنی شـده‌اند ولـی اقدام قابـل توجهی در این خصـوص انجام نداده‌اند.»

اخبار

وزیر صنعت اعلام کرد

فروش تمام دارایی خودروسازان تا سال ۹۹

وزیر صنعت با بیان اینکه هر هفته گزارشـی با ۵ محور در حوزه خودروسازی بررسی می‌شود، گفت اموال و دارایی خودروسازان طی سال‌های ۹۸ و ۹۹ به صورت کامل واگذار می‌شود.

بـه گزارش خبرنـگار مهر، رضا رحمانی صبح دیـروز در میزگرد تخصصی تعمیق سـاخت داخـل در صنعت خودرو بـا بیان اینکه رفع افت تولید را جبـران کردیم؛ چراکه یک میلیون خودرو معوق داشـتیم، گفت: مردم عادی خریداران این خـودرو بودند که البته نقدینگی خودروسازان را نیز قفل کرده بودند؛ این در حالی است که ما در یک حرکت اورژانسی، تولید خودروهای پرتیراژ را بالا بردیم.

وزیـر صنعت، معدن و تجارت افزود: در چنین شـرایطی تعمیق سـاخت داخلی را نیز گسترش داده و وابستگی خود را به خارج کم کردیـم؛ ضمن اینکه تمام جوانـب کار را دیدیم و تلاش کردیم که قیمت را هم کاهش دهیم؛ البته هر هفته نیز جدول تولید و فروش را رصد کرده‌ایم و گزارشات را با هفته‌های قبل مقایسه می‌کنیم.

وی بـا بیان اینکه ۸۰درصد تولید صرف انجام تعهدات می‌شـود، تصریح کرد: در پنـج محور آمار تولید، تعهدات فروش، خودروهای ناقص، فروش اموال و مازاد دارایی خودروسازان و ساخت داخل، کار را به صورت روزانه رصد خواهیم کرد.

رحمانـی با بیان اینکه فروش دارایی‌های مازاد با اولویت‌هایی که برای آنها تعیین شـده در حال انجام اسـت، تصریـح کرد؛ اموال و دارایی‌های خودروسـازان باید ظرف سال‌های ۹۸و ۹۹ واگذار شده و فروش آنها تکمیل شود.

وی با بیان اینکه توان خوبی در حوزه قطعه‌سازی در کشور ایجاد شده اسـت، خاطرنشان کرد: رابطه خودروسازان و قطعه‌سازان باید برد- برد باشـد؛ البتـه وزارت صمت نیز نقش تسـهیلگر دارد و ما نمی‌خواهیم دولت به خودروساز و قطعه‌ساز امر و نهی کند.

ارزیابی خدمات پس از فروش خودرو در سال ۱۳۹۷

شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران گزارش ارزیابی عملکرد شرکت‌های خدمات پس از فروش خودرو در سال ۱۳۹۷ را منتشر کرد. طبق این گزارش ایسـاکو در رتبـه اول و پاکرو یدک در رتبه آخر رده‌بندی قرار گرفته است.

به گزارش ایسـنا، براساس گزارش منتشرشده از ارزیابی وضعیت خدمـات پس از فروش خودروهای سـواری عرضه‌شـده در سـال ۱۳۹۷؛ در گروه شرکت‌های خدمات پس از فروش خودروی دارای بیش از ۱۰ نمایندگی مجاز، ایسـاکو رتبه اول رده‌بندی را کسـب کرده است.

پس از آن سـایپا یدک (پارس‌خودرو) در رتبه دوم، سایپا یدک (سـایپا) در رتبه سـوم، بهمن موتور در رتبه چهارم، ایرتویا در رتبه پنجم، مدیران‌خودرو در رتبه ششـم، رامک یـدک در رتبه هفتم، جهان‌نوین آریا در رتبه هشتم، بم خودرو در رتبه نهم، نگین خودرو در رتبـه دهـم، اطلس خـودرو در رتبه یازدهـم، کارمانیا در رتبه دوازدهم، آرین موتور پویا در رتبه سـیزدهم، آسـان موتور در رتبه چهاردهم و جیلران‌موتور در پانزدهم و آخر رده‌بندی شـرکت‌های خدمات پس از فروش خودرو قرار گرفته است.

همچنین در گروه شرکت‌های دارای کمتر از ۱۰ نمایندگی مجاز نیز شـرکت پرشـیا خـودرو در رتبه اول این گروه قـرار دارد. پس از آن شـرکت سـتاره ایران در رتبه دوم، افرا موتور در رتبه سـوم، ماموت خودرو در رتبه چهـارم، آلفا موتور در رتبـه پنجم، معین موتور در رتبه ششـم، مدیاموتورز در رتبه هفتم، آرین موتور تابان در رتبه هشـتم، نیرو خودرو آسـیا در رتبه نهم، پرستوی آبی ارگ در رتبـه دهـم و پاکرو یدک در رتبه یازدهـم و آخر این رده‌بندی قرار گرفته است.

شـرکت صنعت خودرو آذربایجان نیز به دلیل عدم گسـتردگی شـبکه خدمات پس از فروش متناسـب با آیین‌نامه اجرایی قانون حمایـت از حقوق مصرف‌کنندگان خـودرو، در رده‌بندی کلی قرار نگرفته اسـت و خودروسـازی سینا به سـبب عدم وجود اطلاعات در رابطـه بـا برخی شـاخص‌های ارزیابی، در رده‌بنـدی کلی قرار نمی‌گیرد.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی:

قیمت پایه و شرایط واگذاری ایران خودرو و سایپا تصویب شد

رئیس سازمان خصوصی‌سازی گفت ابتدا باید سهام ایران خودرو و سـایپا از وثیقه خارج و سـپس درباره واگذاری آنها صحبت شود، البته هیات واگذاری شـرایط واگذاری و قیمت پایه را تصویب کرده است، اما امکان عرضه آن فعلا وجود ندارد.

بـه گزارش پایگاه خبری«عصر خودرو» به نقل از خانه ملت، علی اشـرف عبدالله پوری حسینی رئیس سازمان خصوصی‌سازی درباره آخرین وضعیت واگذاری بنگاه‌های دولتی، گفت: آنچه که سـازمان خصوصی‌سـازی برای واگذاری بنگاه‌هـای دولتی اعلام کرده ۶۱۰ شرکت بود که هیات واگذاری براساس درخواست دستگاه اجرایی و مسـائلی که وجود داشت حدود ۳۰۰ طرح را از اولویت سال جاری خارج کرد و حدود ۳۰۰ شرکت دیگر در اولویت امسال باقی ماند.

رئیس سـازمان خصوصی‌سـازی، با بیان اینکه هیـات واگذاری بنگاه‌های دولتی به واگذاری سـهام بورسـی توجه خاصی داشـت، افزود: حدود ۱۸ شـرکت بورسـی در بین این ۳۰۰ شـرکت وجود داشـت که هیات واگذاری آنهـا را در اولویت قرار داد و قیمت‌های پایه را تصویب کرد که در هفته جاری روزهای مزایده برخی از این شرکت‌ها در بورس فرا رسید و بیمه البرز و شرکت پالایش و پخش شیراز به مزایده گذاشته شدند، اما با استقبال روبه رو نشدند.

وی ادامـه داد: دو هفته دیگر پالایشـگاه‌های دیگر و اواخر مرداد سـه بانکی که دولت در آن سـهام دارد شـامل تجارت، صادرات و ملت در بورس ارائه می‌شـوند که مشخص نیست چه میزان از آنها استقبال می‌شود.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی، با بیان اینکه تنها ۱۸ شرکت از ۳۰۰ شرکت اصلی ما بورسی هستند، تاکید کرد: هیات واگذاری تاکنون درباره نحوه واگذاری مابقی شـرکت‌های غیربورسـی فعال نشـده و تصمیم نگرفته است که امیدواریم در جلسات بعد در این

۵۰۰ شرکت استارت‌آپی در نمایشگاه الکامپ

رسول سراییان در بیست و پنجمین نمایشگاه الکامپ ۹۸ که تا ۳۰ تیر آماده بازدید علاقه‌مندان است، گفت ما به سبب برخی مشکلات کسب و کارها و بحث تحریم فکر می‌کردیم استقبال از نمایشگاه امسال کم شود، اما مهیج‌ترین و شلوغ‌ترین نمایشگاه در ۲۵ سال است. به گزارش صدا و سیما، وی با اشاره به اینکه تعداد غرفه‌داران و شرکت‌کنندگان نمایشگاه در مقایسه با دوره گذشته حدود ۲۰درصد افزایش یافته است، گفت: شرکت‌های بزرگی در این نمایشگاه حضور دارند و از ۱۰ کشور خارجی در سطح وزیر، قائم مقام وزیر و رئیس سازمان مهمان هستند. دبیرکل سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور افزود: در بخش کلیدی این نمایشگاه استارت‌آپ‌های مشاغل حضور دارند و شرکت‌های کاریاب با افرادی که به دنبال کار می‌گردند متصل می‌شوند و استارت‌آپ ترندز مربوط به فناوری‌های نوظهور است که اولین بار در این نمایشگاه حضور دارند.

دریچه

۳ «بیزینس مدل» کارآمد برای ایجاد شرکت‌های میلیارد دلاری

مترجم: نازنین توکلی : بیشتر از یک ایده ساده برای ایجاد کسب‌وکاری موفقیت‌آمیز لازم است. برای شروع، باید نقشه راه داشته باشید. نقشه راهی که شما را در مسیری درست هدایت کند. از آنجایی که کسب‌وکار با سودآوری رونق می‌گیرد، یکی از مهم‌ترین سؤالاتی که باید قاطعانه از خودتان بپرسید این است که چگونه کاربران خود را برای درآمدزایی بیشتر افزایش دهید.

پاسخ این پرسش‌ها زیر چتر «بیزینس مدل» یا همان مدل کسب‌وکار قرار می‌گیرند. درحالی که مدل‌های کسب‌وکار بسیاری وجود دارد، سه نوع از آنها ارزش آن را دارند که در بازار امروز مورد مطالعه قرار بگیرند:

۱.طراحی بیزینس مدل براساس تقاضا:

این مدل توجه زیادی را به خود جلب کرده است، زیرا هر روز استارت‌آپ‌های بیشتری در حال پذیرش آن هستند. همانطور که از نامش پیداست، این مدل کسب‌وکار مبتنی بر تقاضا و وابسته به ارائه به‌موقع محصولات و خدمات است.

بسیاری از مردم استدلال می‌کنند که محبوبیت روزافزون این مدل به دلیل شیوه زندگی متفاوتی است که اکنون به آن روی آورده شده است. زندگی ماشینی که در آن، به لطف تکنولوژی، انتظار می‌رود از لذت‌های فوری بهره‌مند شویم و در کمترین زمان به مقصودمان برسیم.

مدل مبتنی بر تقاضا به ویژه برای کسب‌وکارهای پلتفرمی مناسب است که زیرساخت‌های موجود را برای حل مشکلات‌شان بهینه می‌کنند.

۲. بیزینس مدل پریمیوم:

این مدل اغلب توسط محصولات فناورانه مورد پذیرش قرار گرفته است. این محصولات در دو گروه ابتدایی و پیشرفته تقسیم‌بندی می‌شوند. هدف از این مدل ارتقای ویژگی‌های اساسی به‌صورت رایگان است که هر کسی بتواند از آنها استفاده کند.

یک سرمایه‌گذار خطرپذیر، مدل‌های پریمیوم را اینگونه توصیف می‌کند:

خدمت‌رسانی رایگان که مشتریان زیادی را از طریق تبلیغات دهان به دهان، شبکه‌های اجتماعی و بازاریابی با جست‌وجوی ارگانیک و ... به‌دست می‌آورد. «دراپ باکس»، «اورنوت» و «میل چیمپ» از جمله شرکت‌هایی هستند که توانسته‌اند این مدل را با موفقیت به سرانجام برسانند.

چیزی که مدل «پریمیوم» را جالب توجه می‌کند، چیزی نیست جز کارکرد روان‌شناسانه این مدل. درواقع وقتی به کاربر اجازه دسترسی رایگان برای استفاده از ویژگی‌های بسیار باکیفیت داده می‌شود، احتمال دارد که منجر به تصرف سریع بخشی از ذهن او شود. خیلی زود، بعضی کاربران که محصولی را ضروری یافتند بابت ویژگی‌های پیشرفته‌تر آن بیشتر پرداخت خواهند کرد.

به‌علاوه افراد معمولا به آنچه رایگان است، کیفیت کمتری را نسبت می‌دهند و ترفیع قیمت هرچند جزئی را به‌عنوان روشی برای باکیفیت‌تر جلوه دادن محصول یا خدمت در نظر خواهند گرفت.

این مدل با یک قانون ۵درصدی کار می‌کند. یعنی ۵درصد مشتریان پرداخت ۹۵درصد از کاربران رایگان را پشتیبانی می‌کنند.

برای مثال، «میل چیمپ»، در یک سال با اتخاذ این مدل ۱۵۰درصد افزایش در پرداخت مشتریان و ۶۵۰درصد افزایش سود را گزارش کرد.

در مورد لینکدین، کمی کمتر از ۲۰درصد کاربران بابت خدمات پریمیوم پرداخت می‌کند، اما این شرکت در سال ۲۰۱۷ درآمد نزدیک به یک میلیارد دلار کسب می‌کند. مدل پریمیوم قدرت رونق بخشیدن به کسب‌وکار را دارد.

۳. بیزینس مدل کالای مجازی:

اگر تابه‌حال یک بازی به‌صورت آنلاین انجام داده باشید یا نیاز بوده محصولی غیرملموس را از یک اپ خریداری کنید این یعنی مدل کسب‌وکار کالاهای مجازی را تجربه کردید. مثلا وقتی افراد از بازی روی گوشی تلفن همراه‌شان لذت می‌برند، توسعه‌دهندگان این بازی تلاش می‌کنند تا بتوانند از آن کسب درآمد کنند. به این ترتیب که برای کاربران قابلیت خرید ایجاد می‌کنند تا اگر مرحله‌ای از بازی را از دست دادند بتوانند آن را جبران کنند و به‌سرعت وارد بازی شوند.

مثل امکان خرید «قدرت» در بازی‌های اکشن که یک تجربه لذت‌بخش را از بازی برای کاربر ایجاد می‌کند.

اگر قصد دارید یک اپ یا بازی بسیار جذاب ایجاد کنید، این مدل یکی از جذاب‌ترین مدل‌هایی است که می‌توانید در نظر بگیرید. زمانی افراد کالاهای مجازی خریداری می‌کنند که تجربه‌شان با یک محصول فریبنده جذاب‌تر شود.

منبع: entrepreneur/modirinfo

تاکید بر حمایت دولت از کسب و کارهای اینترنتی و استارت‌آپ‌ها

رئیس دفتر رئیس جمهور از نخستین نمایشگاه فرصت‌های ساخت داخل و رونق تولید و بیست و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران بازدید کرد و از نزدیک با تولیدکنندگان و فعالان کسب و کارهای نوپا به گفت‌وگو پرداخت.

به گزارش ایسنا، محمود واعظی با حضور در نخستین نمایشگاه فرصت‌های ساخت داخل و رونق تولید ضمن گفت‌وگوی حضوری با تولیدکنندگان و مسئولین غرفه تولیدات ایرانی در بخش‌های مختلف از جمله صنایع خودرو و قطعات، صنایع معدنی (فلزی و غیرفلزی)، لوازم خانگی، صنایع دریایی، مخابرات و نفت، گاز و پتروشیمی در جریان مسائل و دغدغه‌های آنان قرار گرفت .

تولیدکنندگان کشورمان نیز در جریان این بازدید مهم‌ترین دغدغه‌ها، درخواست‌ها و پیشنهادهای خود را درباره چالش‌ها و راهکارهای ساخت داخل در بخش صنعت، نقش کارگزاران تبادل فناوری در رونق تولید، نقش صندوق‌های حمایتی و روش‌های نوین تامین مالی برای ساخت داخل و تشریح ظرفیت‌های داخلی و حداکثر استفاده از توان ساخت داخل را مطرح کردند.

همچنین واعظی در بازدید از بیست و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی الکامپ با توضیحات وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و با حضور در غرفه‌های مختلف شرکت‌های، الکترونیک، تجارت الکترونیک، کامپیوتر (سخت‌افزار و نرم‌افزار)، خدمات اینترنتی و استارت‌آپ‌ها در عرصه تولید و عرضه محصولات و خدمات صنایع الکترونیک و کامپیوتر در جریان جدید دستاوردها و تولیدات و خدمات الکترونیک و اینترنتی و فناوری اطلاعات کشور قرار گرفت.

رئیس دفتر رئیس جمهور نیز با تقدیر و اعلام حمایت قاطع دولت از تولیدکنندگان و ارائه‌دهندگان خدماتی ایرانی، لزوم تلاش برای ارتقای هرچه بیشتر کیفیت محصولات داخلی برای جذب پایدار بازار در فضای رقابتی را مورد تاکید قرار داد.

فرهنگ فراموش‌شده کارآفرینی را باید به جامعه بازگردانیم

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در مراسم اختتامیه برنامه تلویزیونی «کارساز» با بیان اینکه حرکت اشتباه ما از جایی آغاز شد که بهایی به ایده‌پردازی، نوآوری و تفکر خلاق ندادیم، گفت: در این صورت مدرک‌گرایی رواج یافت و جوانان در دانشگاه‌ها به دنبال تکه کاغذی برای استخدام رفتند. پس از استخدام خوشحالی می‌کنند در حالی که نمی‌دانند این اقدام تمام اعتماد به نفس، مهارت‌ها و نوآوری‌ها از بین می‌برد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مراسم اختتامیه برنامه تلویزیونی «کارساز» مستند – مسابقه‌ای در حوزه کارآفرینی با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری برگزار شد.

ستاری در این مراسم بیان کرد: «کارساز» احیاکننده فرهنگی است که هزاران سال در ژن ایرانیان وجود داشت و طی ۱۰۰ سال گذشته با اتکا به درآمدهای نفتی آن را نابود کردیم. ایده‌هایی که توسط این استارت‌آپ‌ها ارائه شد به درستی نشان می‌دهد که چگونه با خلاقیت و نوآوری می‌توان اقتصادی پویا در کشور ایجاد کرد. پس پیشرفت کشور با وجود جوانانی دارای این خصوصیات تضمین می‌شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ادامه داد: حرکت اشتباه ما از جایی آغاز شد که به فرزندان‌مان آموختیم معنای اشتغال، استخدام است و بهایی به ایده‌پردازی، نوآوری و تفکر خلاق ندادیم. در این صورت مدرک‌گرایی رواج یافت و جوانان در دانشگاه‌ها به دنبال تکه کاغذی برای استخدام رفتند. پس از استخدام خوشحالی می‌کنند در حالی که نمی‌دانند این اقدام تمام اعتماد به نفس، مهارت‌ها و نوآوری‌ها از بین می‌برد.

ستاری همچنین گفت: اگر به این نکته برسیم که استخدام افتخار نیست و جوانان را با پول نه بلکه با تفکر و ایده‌های نوآورانه آنها باید ارزیابی کرد، آن زمان به فرهنگ کارآفرینی هزار ساله خود بازگشته‌ایم. در این صورت متوجه می‌شویم که خام فروش راه به جایی نمی‌برد و تنها فرهنگ مسموم وابستگی را به اقتصاد تزریق می‌کند.

اشتباه قیمت‌گذاری پرایم دی باعث فروش دوربین‌های گران‌قیمت به بهایی ناچیز شد

اشتباه قیمت‌گذاری آمازون در حراجی پرایم دی باعث شد خریداران خوش‌اقبال موفق شوند دوربین‌های چندصددلاری پرچمدار را با قیمتی کمتر از ۱۰۰ دلار بخرند.

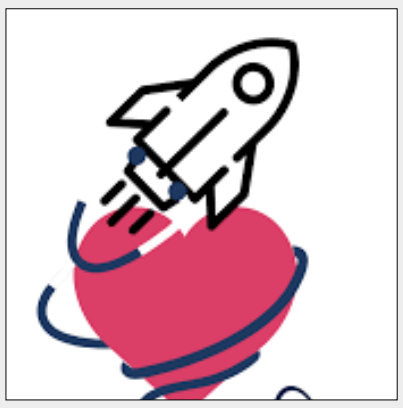
به گزارش زومیت، گاهی اوقات در حراجی‌های بزرگ آنلاین، چنین شرایطی پیش آمده که به‌دلیل اشتباه در قیمت‌گذاری، برخی خریداران توانسته‌اند اقلام گران‌قیمت را به قیمت ناچیزی بخرند. در اکثر مواقع، فروشندگان پس از آنکه متوجه اشتباه قیمت‌گذاری می‌شوند، به‌سرعت قیمت‌ها را تغییر می‌دهند و حتی سفارش مرتبط را لغو می‌کنند، ولی در این بین، برخی خریداران خوش‌اقبال موفق شدند اقلام موردنیاز خود را با برچسب قیمتی بسیار ارزان بخرند.

ظاهرا همین اتفاق در نخستین روز حراجی پرایم دی امسال نیز رخ داده است و خریداران خوش‌اقبال موفق شده‌اند دوربین بالارده سونی A۶۰۰۰ با لنز ۵۰-۱۶ میلی‌متری را با قیمت بسیار ارزان‌تر بخرند و به‌جای پرداخت ۵۵۰ دلار، دوربین را به قیمت ۹۴.۵۰بخرند. معمولا این خریداران اطلاعات مربوط به خریدهای شگفت‌انگیز خود را از طریق وب‌سایت Slickdeals به‌اشتراک می‌گذارند.

با وجود آنکه تعدادی از خریداران موفق شده بودند دوربین سونی را با چنین قیمت مناسبی بخرند، ظاهرا خریداران بعدی با تغییر قیمت دوربین سونی مواجه شده و دیگر نتوانسته بودند دوربین پرچمدار را با چنین قیمت ارزانی بخرند. افراد دیگر نیز اقلامی در بخش خرید دوربین و تجهیزات تصویربرداری را با قیمت بسیار ارزان و باورنکردنی ۹۴.۵۰ خریده بودند. یکی از خریداران ادعا می‌کند لنز کانن ۵،۶L IS/۸۰۰mm f EF را با قیمتی کمتر از ۱۰۰ دلار خریده است؛ درحالی‌که این لنز در حدود ۱۳،۰۰۰ دلار قیمت دارد. خریداران دیگر نیز ادعا می‌کنند توانسته‌اند دوربین‌هایی همچون فوجی‌فیلم X۱۰۰F و کانن EOS R که بیش از ۱۰۰۰ دلار قیمت دارند، در پرایم دی با قیمتی کمتر از ۱۰۰ دلار بخرند.

آمازون پس از آنکه متوجه اشتباه قیمت‌گذاری برخی اقلام شد، به‌سرعت آنها را اصلاح کرد؛ ولی در این بین، بعضی از خریداران برخی اقلام را با قیمت بسیار مناسب خریدند و حتی از برچسب قیمت کالای خود عکس گرفته و به‌اشتراک گذاشته بودند. برخی خریداران خوش‌اقبال حتی تصویری از برچسب قیمت تخفیف‌خورده آمازون را درکنار برچسب قیمت همان کالا در فروشگاه‌های آنلاین دیگر مانند Best Buy و Walmart به‌اشتراک گذاشته بودند تا تفاوت قیمت‌ها را نشان دهند. البته، برخی از کاربرانی که کالای مدنظر خود را با قیمت بسیار ارزان سفارش داده بودند، موفق نشدند کالای خود را با قیمت ارزان دریافت کنند و آمازون پیش از تأیید سفارش، قیمت‌ها را تغییر داده بود.

برنامه خلاق راهی برای حمایت از استارت‌آپ‌ها



محمدحسین سجادی نیری، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اظهار داشت تعداد شرکت‌های خلاق و خدماتی با احتساب شتاب‌دهنده‌ها بسیار کم است و به ۵۰ عدد می‌رسد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وی درباره چرایی کم بودن تعداد شرکت‌های خلاق دانش بنیان بیان کرد: به دلیل آنکه شرکت‌های خلاق اصولا فناوری های تک ندارند در دسته دانش‌بنیان‌ها قرار نمی‌گیرند.

سجادی نیری ادامه داد: با تلاش معاونت علمی و برای آنکه شرکت‌های خلاق هم بتوانند حمایت‌ها را کسب کنند برنامه خلاق خدماتی به وجود آمد.

یادداشت

روش‌های افزایش خلاقیت و نوآوری در کارمندان

برای افزایش نوآوری و خلاقیت در کارکنان، باید در ابتدا ذهن آنها از تمام مشکلات مربوط به کار تخلیه شود و زمانی را صرف استراحت و تفریح کنند.

چگونه می‌توان روی ذهن کارمندان کار کرد و برای رسیدن به بهترین نتایج ممکن، خلاقیت آنها را پرورش داد؟ برای پاسخ به این پرسش نقل داستانی خالی از لطف نیست:

سرپرست گروهی تبلیغاتی می‌خواهد با افزایش خلاقیت کارمندان خود، روش بازاریابی محصول را تغییر دهد. هدف او تغییر ذهنیت اعضای تیم و تشویق آنها به فکرکردن درباره شغل خود و بیان دیدگاه‌شان درباره محصول است. او برای رسیدن به این هدف، تیم خود را به لاس‌وگاس برد و تقریبا هیچ‌چیز درباره هدف آن سفر نگفت. وقتی تیم او به لاس‌وگاس رسیدند، به آنها گفت هیچ دستور یا کاری ندارید و قرار است فقط خوش بگذرانید. آنها هم مشغول خوردن و نوشیدن و خوش‌گذرانی شدند. سرپرست گروه در روز چهارم، گروه را جمع کرد و به آنها گفت:

باید روش بازاریابی محصولات را در این صنعت تغییر دهیم. باید خلاق و متفاوت و منحصربه‌فرد باشیم. باید برای مخاطب جوان‌مان که به بازی‌های ویدئویی علاقه دارند، جذاب باشیم.

او برای هر کدام از اتاق‌های اعضا، سیستم‌های بازی ویدئویی تهیه کرد و آنها را مأمور کرد سه روز را فقط به بازی ویدئویی اختصاص دهند و سپس، نظر خود را درباره ویژگی‌های بازی ازجمله گرافیک و صدا و کاراکترهایی بگویند که برای مخاطب جذاب به‌نظر می‌رسند.

افزون بر این، از اعضای تیمش خواست به این پرسش‌ها پاسخ دهند: طراحان بازی چگونه محتوای بازی را ارائه کرده‌اند؟ آنها چگونه ظاهر و حس محصول را برای مشتری تغییر می‌دهند؟ سپس، از آنها خواست به صفحات امتیاز و جلوه‌های صوتی و ترفندهای دیگر طراحان توجه کنند. مهم‌تر از هر چیز، نظر آنها درباره نوآوری‌های بازی‌های ویدئویی و پیش‌نیازهای لازم برای پیروزشدن بر نسل بعدی مشتریان را پرسید. پس از پایان سه روز بازی، تیم او دیگر اتلاف وقت برای توسعه خلاقیت و تغییر روش استفاده از محصولات را جایز ندانستند و در مدت کوتاهی، موفق شدند ظاهری منحصربه‌فرد ارائه دهند که آنها را از افراد دیگر این صنعت متمایز می‌کرد.

حالا این سؤال مطرح می‌شود که تیم او با انجام این کارها در دفتر نیویورک می‌توانست به نتایج مشابهی برسد؟ بعید است. او با انتقال تیم به لاس‌وگاس، اعضا را از حالت کار به حالت سرگرمی وارد کرد و افرادی را کنار هم قرار داد که در شرایط عادی تعامل اجتماعی کمی با یکدیگر داشتند. روزهای خوش‌گذرانی در لاس‌وگاس باعث نزدیک‌ترشدن اعضای تیم به یکدیگر و افزایش روابط دوستی و حس کار تیمی در آنها شد. افرادی که در اتاق هتل بازی می‌کردند، کار خود را متفاوت با کار دفتری پشت کامپیوتر می‌دیدند.

البته، کل این داستان به این معنا نیست که تیم خود را شش روز به مسافرت ببرید؛ بلکه برای توسعه کار تیمی خلاق، در ابتدا باید ذهنیت اداری را در کارمندان از بین ببرید و گارد طبیعی آنها را بشکنید و نبوغ هر کدام از اعضا را براساس روشی منظم بیدار کنید. خلاقیت بر تمام ابعاد کسب‌وکار از تولید محصولی مطلوب تا ازبین‌بردن موانع فروش محصول تأثیر می‌گذارد. با توصیه‌های ذیل می‌توان خلاقیت کارمندان را افزایش داد.

گردهمایی گروه

هنگام راه‌اندازی محصول یا کسب‌وکار جدید، اعضای تیم به‌شدت مشغول می‌شوند. معمولا در چنین شرایطی سر همه پایین است و مشغول انجام وظایف خود هستند. اغلبِ وقت آنها صرف کار با افراد دیگر بخش می‌شود. افراد خلاق و متخصص زمان زیادی برای برقراری ارتباط ندارند، اما می‌توان این روند را تغییر داد.

در شرکت Xoom، کارمندان هر جمعه ساعت سه بعدازظهر پیتزا و نوشیدنی می‌خورند. بدین‌ترتیب، بهانه‌ای برای تعامل گروه‌های مختلف در محیطی اجتماعی فراهم می‌شود. با توسعه شرکت، بعدازظهرهای جمعه به فرصتی برای ملاقات با اعضای جدید و توسعه چشم‌اندازی مشترک تبدیل شد. حتی درصورتی‌که دیدگاه افراد با مسئولیت‌های مختلف متفاوت باشد، در نشست پیتزا و نوشیدنی به ایده‌های خلاقانه دست می‌یابند.

مرتب بیرون بروید

سعی کنید زمانی را به استراحت اختصاص دهید و میز کار را ترک کنید. این فعالیت لزوما نباید پرهزینه یا غیرمنطقی باشد. می‌توانید ساعتی را برای سرگرمی یا گلف مینیاتوری یا بازی‌های کوچک در نظر بگیرید. در چنین فضایی، کارمندان فرصت برقراری ارتباط و افزایش خلاقیت را پیدا می‌کنند. با خارج‌کردن کارمندان از محدوده آرامش و تشویق آنها به ارتباط با یکدیگر، می‌توانید به احتمال‌های جدیدی دست پیدا کنید.

تشویق به کسب تجربه

قانونی بگذارید که چند ساعت در ماه، اشخاص حق استفاده از کامپیوتر یا تلفن هوشمند را ندارند. به‌جای صفحات نمایش، دفترهای کاغذی را در اختیار آنها بگذارید و بخواهید زمانی را برای نوشتن و طراحی و نمودارسازی افکار و ایده‌های خود درباره نحوه پیشرفت و نوآوری کسب‌وکار صرف کنند. نوشتن با قلم روی کاغذ بر نحوه تفکر و تصمیم‌گیری افراد تأثیر می‌گذارد. پس از تمرین، آنها را تشویق کنید صفحات دفتر را جدا کنند و آن را روی دیوار توفان ذهنی بچسبانند.

تشویق به پذیرش ریسک

در ازای هر بردی، باختی است، اما افراد معمولا برای پذیرش ریسک و افزایش خلاقیت به تشویق نیاز دارند. باید به آنها اطمینان داد که حتی در صورت اشتباه، تجربیات آنها بخش ارزشمندی از روند رشد کسب‌وکار است. یکی از راه‌های انجام این کار، تشویق تیم به اجرای پروژه‌های جانبی است.

بسیاری از این پروژه‌ها شکست می‌خورند، اما ممکن است حداقل یکی از آنها به ایده بزرگ بعدی تبدیل شوند و حتی اگر خطایی رخ داد یا کار به‌نتیجه نرسید، تأثیری بر کار یا شخص نخواهد گذاشت.

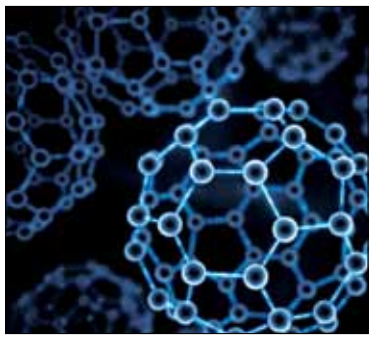
افراد خلاق و موفق معمولا ریسک‌پذیر هستند، تلاش می‌کنند، شکست می‌خورند و از خطاهای خود درس می‌گیرند. سعی کنید فضایی ایجاد کنید که در آن از نوآوری قدردانی شود، حداقل تا زمانی‌که بتوان چیزی از آن آموخت.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

مرحله پایانی نهمین مسابقه ملی فناوری نانو برگزار شد

دومین مرحله مسابقه ملی فناوری نانو با حضور هزار و ۷۰۳ نفر در ۳۱ حوزه امتحانی برگزار شد.

به گزارش ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، مسابقه ملی فناوری نانو، بزرگ‌ترین رقابت دانشجویی در حوزه فناوری نانو است که هر ساله زیر نظر این ستاد برگزار می‌شود، مرحله اول نهمین دوره از این رقابت در اردیبهشت‌ماه به صورت آنلاین برگزار شد و برگزیدگان آن به مرحله دوم مسابقه راه یافتند.



از مجموع ۴هزار و ۱۰۳ شرکت‌کننده در مرحله اول مسابقه ملی فناوری نانو، هزار و ۷۰۳ نفر حائز شرایط شرکت در مرحله دوم مسابقه شدند، این مرحله، دیروز جمعه ۲۸ تیرماه در ۲۸ استان کشور برگزار شد، داوطلبان در این مرحله به ۱۰۰ سوال تستی در مدت زمان ۱۳۰ دقیقه پاسخ دادند، ۱۰ برگزیده اول مسابقه ملی نانو علاوه بر برخورداری از جوایز مادی و معنوی، از امتیازات بنیاد ملی نخبگان برخوردار خواهند شد ،۱۰۰ نفر از برگزیدگان مسابقه نیز می‌توانند با شرکت در نانواستارت‌آپ، برنامه حمایت از ایده‌های نو، در مسیر کارآفرینی در حوزه نانو گام بردارند.

این افراد با انتخاب یک ایده فناورانه، در مسیر توسعه یک محصول نانویی گام می‌دارند و به کمک تیم خود، به سمت تشکیل یک شرکت دانش‌بنیان در حوزه نانو حرکت می‌کنند.

علاقه‌مندان همچنین می‌توانند با شرکت در مسابقه ملی نسبت به اخذ گواهی توانمندی تدریس نانو اقدام کنند، این افراد برای دستیابی به این گواهی، باید حداقل درصد موردنیاز را در آزمون کسب کنند و تمایل خود را با پاسخ به سوال مربوطه اعلام کنند.

شهرهای تهران، کرج، مشهد، اصفهان، اردبیل، تبریز، ارومیه، بوشهر، یزد، شهرکرد، همدان، بندرعباس، اهواز، اراک، زنجان، شاهرود، شیراز، قزوین، قم، سنندج، زاهدان، کرمان، کرمانشاه، اسفراین، بابلسر، شاهین‌شهر، دهلران، بناب، کاشان، رشت، گرگان از جمله حوزه‌های مسابقه ملی فناوری نانو بودند و حوزه‌های شهر تهران نیز در دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر مستقر بود.

متوسط راه‌اندازی کسب و کار ۷۲.۵ روز است

مدیرکل دفتر توسعه کارآفرینی و بهره‌وری نیروی کار گفت در حالی که برخی به واسطه رانت دو روزه می‌توانند کسب و کار خود را راه‌اندازی کنند اما متوسط ایجاد کسب و کار جدید در کشور ۷۲.۵ روز است.

رحیم سرهنگی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، با بیان اینکه در بعد درهم ریختگی بخش خصوصی متاسفانه هیچ‌کدام از نهادهای ایجادشده از پارلمان بخش خصوصی گرفته تا کانون‌ها و انجمن‌های صنفی نتوانستند به درستی بخش خصوصی را نمایندگی کنند، به راهکارهای رشد و بهبود فضای کسب و کار اشاره کرد و ادامه داد: به نظر می‌رسد قدم اول شفافیت این است که مشخص شود چه کسانی از چه مزایایی استفاده می‌کنند چراکه گویی شاخص سهولت راه‌اندازی کسب و کار در فضای رانتی و غیرسالم خیلی بهتر از فضای عمومی است، به این معنا که یک نفر می‌تواند از راه ناسالم در عرض دو روز کسب و کار خود را راه‌اندازی کند، ولی متوسط راه‌اندازی کسب و کار در کشور حدود ۷۲.۵ روز است. پس باید ساختارهای مزاحم را حذف کرد و شفافیت اولین قدم است. وی اضافه کرد: قدم دوم تعامل و گفت‌وگوی صحیح بین اجزای اکوسیستم کارآفرینی کشور از جمله دولت و کارآفرینان است تا قوانین و مقررات و آیین‌نامه‌ها با تفکر آنچه به صلاح کل کشور است نوشته شود نه صلاح بخشی از فعالان کسب و کار؛ به عنوان مثال در بخش پوشاک اگر حذف تعرفه واردات پارچه یا پنبه منافع عده‌ای را به خطر می‌اندازد از طرفی ممکن است منجر به رشد تولیدهای پوشاک شود و بتواند ۸۰درصد پوشاک قاچاق کشور را جایگزین کند. سرهنگی تاکید کرد: بنابراین برای بهبود فضای کسب و کار باید نگاه بخشی به وضع آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها داشت و این یعنی برای هر رسته برنامه و آیین‌نامه‌هایی مشخص تدوین کرد. مدیرکل توسعه کارآفرینی و بهره‌وری نیروی کار وزارت کار با بیان اینکه نکته بعدی فقدان قطعیت‌های بسیار زیاد در فضای کسب و کار کشور است، گفت: از نوسانات نرخ ارز و شاخص‌های کلان اقتصادی گرفته تا نرخ نامه‌های تعرفه‌ای گمرک و تغییرات آیین‌نامه‌ای مکرر در حوزه‌های مرتبط، همه این موارد عدم قطعیت را بالا می‌برد و در این صورت کارآفرین یا عامل اقتصادی نمی‌تواند به خوبی برنامه تولید مشخصی داشته باشد یا بازار مشخص و مطمئنی را برای خود بسازد.

کارگاه برندینگ

خرید حضوری و ارتباط آن با تبلیغات آنلاین

متخصصان مارکتینگ کسب‌وکارها، دلایل خیلی مشخصی برای انتخـاب تبلیغات آنلاین به عنوان تمرکز بازاریابی کسـب‌وکار خود دارند. یکی از این دلایل، قابل تحلیل بودن این مدل تبلیغات است که به واسـطه آمار و ارقام میسر می‌شود و توسط ابزارهای آنلاین امکان‌پذیـر اسـت. در ادامه روی یک تحقیـق تمرکز می‌کنیم که توسط بخش مدرسه کسب‌وکار هاروارد (HBS) انجام شده و روی تاثیر تبلیغات آنلاین بر فروش حضوری تمرکز داشته است.

هـاروارد برای بررسـی رفتـار کاربران فضای وب، یک سیسـتم ردیابی روی کامپیوترهای شـخصی ۲ میلیـون کاربر نصب کرد تا بتوانـد همه رفتارهـای آنها را با اجازه خود آنهـا، زیر ذره‌بین قرار دهد. البته در عوض نصب این سیسـتم، افراد امکاناتی چون فضای مجازی ذخیره‌سـازی اطلاعات از هاروارد می‌گرفتند. اطلاعاتی که توسـط هاروارد گرفته می‌شـدند، عبارت بودند از: سـایت‌هایی که بازدید کرده‌اند، جست‌وجوهایی که انجام داده‌اند، تراکنش‌های آنها، محتواهایی که مطالعه کرده‌اند و ... .

این ردیابی سـبب شـد که هاروارد بتواند رویکرد رفتاری افراد را دریابد و متوجه شـود که براسـاس چه الگویـی عمل می‌کنند. در حقیقت این سیسـتم، سـعی داشت تا چند پرسـونای مشخص از خریداران اسـتخراج کند که همه آنها تحت تاثیر فضای آنلاین قرار داشتند. برای اینکه تحقیقات به همراه یک نمونه موردی قانع‌کننده باشد، هاروارد سـراغ یک خرده‌فروش رفت که هم از فضای آنلاین و هم از فروش حضـوری برای فروش‌های خود بهره می‌برد. درآمد سالیانه این فروشنده که نخواسته نامش فاش شود، ۱۵میلیارد دلار اسـت. در یک بازه سه ماهه و بررسـی بازار فروش این کسب‌وکار در ایـالات متحده آمریکا، محققان دریافتند که ۳۰درصد فروش به صورت آنلاین بوده و حدود ۲۵درصد افرادی که به صورت حضوری خرید کرده‌اند، از طریق تبلیغات آنلاین وارد پروسه خرید شده‌اند.

شـیوه شناسـایی افرادی که از طریق فضای آنلاین، تشـویق به فروش حضوری شـده بودند، به این صورت بود که بنرهای تبلیغاتی کمپینی جداگانه در فضای آنلاین به آنها نمایش داده می‌شد که یک پیشنهاد ویژه به همراه داشت و افراد را تشویق می‌کرد تا فروشگاه‌ها را بازدید کنند و از پیشـنهاد به خوبی بهره ببرند. جالب‌ترین بخش ایـن کمپین اینجا بود که تبلیغـات کلیکی بیش از دیگر روش‌های تبلیغاتی، افراد را به فروشگاه‌ها کشانده بود و در رتبه دوم، تبلیغات نمایش بنر قرار داشت. تبلیغات آنلاین به خوبی می‌تواند روی فروش حضوری کسـب‌وکار شـما تاثیر بگذارد و به این منظور، لازم است که یک ارزش اضافی به افرادی که حضوری خرید می‌کنند بدهید.

منبع: blogad

سفر آرام و بی‌سروصدا با Uber

بـرای برخـی مشـتریان Uber، الزام به گفت‌وگو بـا رانندگان می‌تواند کاملا ناراحت‌کننده باشـد. حالا، به لطف دکمه «Quite Ride» جدید خدمات سـواری، شـما می‌توانید بـا پرداخت ۲۰ تا ۴۰ درصد انعام بیشـتر از قیمت UberX با نرخ مقرون به صرفه، درخواست سکوت را مطرح کنید.

محـدوده «Uber Comfort» روی هـم رفته در ۴۳ شـهر و ایالت کوچک‌تر در ایالات متحده آمریکا در دسترس است که امکان دسترسی اصلی به اتومبیل‌های سایز متوسط با فضای بزرگ‌تر برای قـرار دادن پاهـا، رانندگان با امتیاز بالاتر و اولویت‌های سـواری به مشتریان را پیشنهاد می‌دهد. در ادامه آنها می‌توانند درجه حرارت و حد حرف زدن رانندگان Uber را کنترل کنند.

تنظیمات شـامل «ترجیح آرامش»، «خوشحال از چت»، «بدون اولویت» و تنظیمات درجه حرارت می‌شوند. این گزینه‌ها در ماه مه به عنوان یک بخش از خدمات Black و خودروی SUV شـرکت Uber بار دیگر شـروع به کار کردند. منتقدان خاطرنشان کرده‌اند که پیمانکاران Uber شاید مجبور شوند مانند روبات‌ها اولویت‌های سـواری را اجرا کنند و شغل‌های‌شـان احتمالا در آینده نزدیک به وسـیله Uber های خودران پذیرفته می‌شوند. به هر حال، دیگران در شرایطی از رده «Uber Comfort» حمایت می‌کنند که آنها معتقدند مسـافران بـرای خدمات پول می‌پردازنـد و بنابراین حق پذیرش اولویت‌های‌شان از سوی راننده و شرکت را دارند.

در مصاحبه یک سـخنگوی Uber با وب‌سـایت خبری، تحلیلی TechCrunch، واکنش‌ها نسبت به پذیرش «Quite Mode» بـه طور کلی مثبت بوده‌اند. او سـپس افزود که مسـافران واقعا از کنتـرل خود بـر محیط اطراف در خـودرو قدردانـی می‌کنند، به خصوص مسـافران تجـاری که نیاز بـه تمرکز دارنـد. ظاهرا، کار رانندگان نیز بدون «حدس زدن» آسان‌تر می‌شود.

همچنیـن توجه به این نکته مهم اسـت که «Quiet Mode» تنظیمی برای سـکوت کامل نیسـت، بلکه به راستی یک «ترجیح مکالمه» به شمار می‌رود.

مک‌دونالد و دردسر اسباب‌بازی‌های پلاستیکی

مک‌دونالد به خاطر طرح مجدد ایده اعطای اسباب‌بازی‌های غالبا پلاستیکی رایگان با Happy Meal های خود به مصرف‌کنندگان تحت فشار اسـت. در همین حال مصرف‌کنندگان متقاضی کاهش استفاده از پلاستیک‌های تک کاربره هستند.

بیش از ۳۳۰ هزار امضا برای درخواسـت ضبط اسـباب‌بازی‌ها از مک‌دونالد جمع‌آوری شده‌اند. اکثر اسباب‌بازی‌ها از جنس پلاستیک غیرقابل بازیافت هسـتند که به سـرعت دور انداخته می‌شوند. این مسـاله از نگرانی بابت تاثیر پلاستیک بر روی توسعه محیط زیست یک اولویت برای مصرف‌کنندگان می‌سازد.

مک‌دونالد در جسـت‌وجوی راه‌هایی برای ساخت اسباب‌بازی از یک نوع پلاستیک است که با سهولت بیشتری بازیافت می‌شود. در ادامه این شـرکت به تغییر محصولات خود و ارائه پیشنهاداتی مثل کتاب، اسـباب‌بازی‌های نرم و بازی‌های تخته‌ای می‌اندیشد. به هر حال، هیچ تصمیمی در مورد خلاص شدن از دست اسباب‌بازی‌های پلاستیکی گرفته نشده است. به گفته «الن استرانک»، مدیر بخش حفظ محیط زیست مک‌دونالد، با توجه به تمرکز بر روی پلاستیک، مردم احتمالا در آینده کالایی کمی ترکیبی‌تر را خواهند دید.

منبع: mbanews

بررسی افول تاثیرگذاری الگوی تبلیغات ربایشی و راهکار موردنیاز برندها

پایان عصر تبلیغات سنتی

ترجمه: علی آل‌علی
به قلم: جف رزنبلوم (کارشناس برندسازی)

یکـی از دوسـتان مـن به نام لـورا تجربه بسـیار زیـادی در زمینه برندسـازی دارد. او به صاحبان برخی کسـب و کارهـا در زمینه خلق موفق‌ترین برندهای دنیا کمک کرده است؛ برندهایی که همه ما حداقل یک محصول از آنها خریداری کرده‌ایم. در سـابقه کاری وی فعالیت در یکی از بزرگ‌ترین شـرکت‌های بسته‌بندی محصولات نیز دیده می‌شود. لورا و شـرکت ما در زمینه کمک به فعالیت بهتر این شـرکت در زمینه ایجاد انقلابی دیجیتالی وارد میدان شـده بود. بـه همین دلیل توصیه اصلـی ما در مواجهه با وضعیت این شـرکت تلاش برای ارائه تجربه‌ای بهتر و قدرتمند به مشتریان بود.

وقتـی ما ایده‌های خود را با لورا در میان گذاشـتیم، او به ما خندید. سـپس به کاری که بـدان علاقه دارد پرداخت: او محاسـبات ریاضی و آمـاری مربوط بـه چگونگی خلق برندهای بزرگ را مورد بررسـی قرار داد. صحبت‌هـای لورا فقط مربوط به ضـرورت هزینه بر روی تبلیغات تلویزیونـی، فیزیکی و اینترنتی نبـود. او ذهنیت و دیدگاه‌های خلاقانه خود را براساس یافته‌های علمی ساماندهی می‌کرد.

لورا به خوبی از مدت زمان مطلوب حضور شخصیت اصلی یک تبلیغ بر روی صفحه همراه با در دست داشتن محصول موردنظر اطلاع داشت. همچنیـن او به خوبی از جزییاتی نظیر مدت زمـان کافی برای لبخند شـخصیت اصلی و حتی مدت زمان موردنیاز صحبت صداپیشـه اصلی تبلیغ پیش از بازگشت دوربین به شخصیت اصلی آگاه بود.

لـورا هیچ نکتـه غلطی را بیان نمی‌کرد. او نکات بسـیار درسـتی را در مـورد نحوه سـاماندهی بودجه و اجرای خلاقانـه طرح‌ها می‌گفت. توصیه‌هـای کاربردی او براسـاس دهه‌ها فعالیت در دنیـای تبلیغات، پژوهش‌هـای علمی در دانشـگاه هـاروارد و دوران تحصیلش تا مقطع دکترا در دانشگاه بود.

توصیه‌های لورا براسـاس حقایق علمی و دقیق بود. میلیون‌ها میلیون دلار سرمایه برای خلق شرکت تبلیغاتی وی هزینه شده بود. او به خوبی از نحوه تعامل با برندهای مختلف و هدایت آنها به سوی موفقیت بیشتر اطلاع داشت. به چشم لورا من و همکارانم فقط تعدادی طراح تبلیغات و کارشناس برندسازی تازه‌کار با ایده‌های بلندپروازانه و غیرواقعی بودیم.

بـا همه نـکات مثبتی که در مورد لورا گفتم، محاسـبات ریاضی وی دارای یک نقطه ضعف بود. در حقیقت بسیاری از مردم حوصله مشاهده کامل داسـتان یک ویدئوی تبلیغاتی را ندارند. امروزه وقتی شـخصیت اصلـی یـک تبلیغ در حال نمایش محصول مورد نظر اسـت، چه بسـا مخاطب در حال جسـت‌وجوی مطالب مختلف در اینستاگرام باشد. به طور مشابه، وقتی که صداپیشه اصلی در حال بیان ویژگی‌های محصول اسـت، مخاطب مشغول ارسال پیام در شبکه‌های اجتماعی است. شاید هم وضع از این خراب‌تر باشد. چه بسا مخاطب مورد نظر ما با استفاده از نرم‌افزارهای مسدودسازی تبلیغات یا قطع صدای تلویزیون اصلا متوجه آگهی ما نشود.

با توجه به آنچه در سـطر قبل گفته شـد، دوران بی‌توجهی مخاطب به آگهی‌های تبلیغاتی شـروع شده است. نکته مهم در این میان چرایی عدم توجه بسیاری از برندها به این نکته و نقطه ضعف بزرگ است.

پاسخ مورد نظر ماشین و ابزارهای درخشان است

منظور من از ماشـین صنعت چند میلیارد دلاری تبلیغات اسـت که برندها را به سـوی سـرمایه‌گذاری بر روی تبلیغـات معطوف به جلب توجه مخاطب سـوق می‌دهد. در این الگو به نوعی توجه مخاطب ربوده می‌شـود. در بخـش قبلی لورا به عنوان یک طـراح تبلیغات و بازاریاب فقط بخشی از این ماشین بزرگ است. وسیله‌های درخشان نیز ابزارهای مدرن در دسترس بازاریاب‌هاست. به این ترتیب هر بازاریاب با مشاهده ابزاری تازه اقدام به اسـتفاده هرچه بیشتر از آنها در طراحی تبلیغات و کمپین‌های بازاریابی می‌کند. کاربرد اصلی این وسـایل کمک به ربودن توجه مخاطب و عطف آن به تبلیغ مورد نظرمان است.

بدون تردید ایده ماشـین تبلیغات بسیار کاربردی بود. همین ماشین به بسـیاری از شـرکت‌ها (غالبا آمریکایی) فرصت سـلطه بر بازارهای جهانی و خلق نمایی جذاب از خود را داد. به این ترتیب ماشین تبلیغات به عنوان ابزار سـرمایه‌داری در جهت افزایش تقاضای خرید عمل کرد. درستی این ادعا با مشاهده سرمایه‌گذاری عظیم پنج کشور برتر از نظر سطح تولید ناخالص داخلی بر روی رسانه‌های پولی قابل مشاهده است. در طول زمان تبلیغاتی پولی بدل به گزینه اصلی برای ساخت برندهای بزرگ و مشهور شد. به این ترتیب کارنامه‌های کاری پربار برای بسیاری از طراح‌های تبلیغات پدید آمد. به علاوه صنعت تبلیغات نیز ارزش چند تریلیون دلاری پیدا کرد. به این ترتیب ماشین تبلیغات برای دهه‌ها به خوبی کار می‌کرد.

بـا توجه به موفقیت الگوی تبلیغات سـنتی بسـیاری از رسـانه‌ها و شـرکت‌های تبلیغات مبتنی بر تکنولوژی به محیط حمایت از کسـب وکارهای مختلف وارد شـدند. عرصه کتاب، وبلاگ‌نویسـی، مراسم‌ها و جایزه‌های سـالانه مختلف، مجله‌ها و موسسـه‌های پژوهشی به تدریج تحت سلطه ایده امکان موفقیت از طریق تبلیغات پولی در آمد. نمونه‌ای واضح در این مورد مراسـم سـالانه فیلم کن اسـت. امروزه این مراسم هر سال محلی برای جولان دست‌اندرکاران عرصه تبلیغات شده است.

فعالیت ماشـین تبلیغات در دنیای کسب و کار خرید یک برند را بسیار ساده‌تر از ساخت برند کرده است. به این ترتیب هر برند در صورت مواجهه با مشـکلی در زمینه فروش امکان همکاری با آژانس‌های بازاریابی را دارد. آژانس‌هـای بازاریابی نیز به نوبه خود در ارتباط با رسـانه‌های جمعی قرار دارنـد. به این ترتیب یک زنجیره بهم پیوسـته در تلاش بـرای دور زدن مشکلات برندها به جای حل و فصل ریشه‌ای آنهاست.

بدون تردید تلاش برای اتخاذ شـیوه‌ای متفـاوت در عرصه تبلیغات بسیار دشـوار خواهد بود. به هر حال هیچ داده مشخصی برای طراحی یـک الگوی به کلی متفاوت وجود ندارد. از سـوی دیگر، اگرچه الگوی سنتی تبلیغات دیگر کارایی ندارد، اما اطلاعات بسیار زیادی را در جیب بازاریاب‌ها و طراح‌های تبلیغاتی قرار داده است.

اکنون سیسـتم منسـجمی برای توانمندسازی مشـتریان به منظور تقاضـا برای الگوی تبلیغاتی بهتری در مقایسـه بـا وضع موجود وجود نـدارد، با این حال ظهور تغییرات عمده در این زمینه بسـیار نزدیک و محتمل اسـت. بدون تردید همچنان ماشـین تبلیغات به روند قدیمی خود ادامه خواهد داد، با این حال انطباق هرچه بیشـتر با الگوهای تازه به منظور توانایی جلب نظر مشتریان ضروری خواهد بود.

ابزارهای درخشان

منظور من از بازارهای درخشـان ابزارهای دیجیتال، جدید، سازگاری بـا معیارهای کمـی و فوق‌العاده جذاب اسـت. شـبکه‌های اجتماعی، اپ‌های موبایلی، فناوری واقعیت افزوده و گجت‌های پوشیدنی از جمله این ابزارها هسـتند. هر کدام از این ابزارها در راسـتای رفع نیاز ماشین تبلیغات به ربایش توجه مشتریان تولید شده است. به این ترتیب دنیای فناوری به تولید ابزارهای مناسـب بـرای ایجاد اختلال در تمرکز مردم ادامه می‌دهد. آژانس‌های بازاریابی نیز از چنین امری استقبال می‌کنند.

از نقطه نظر بسـیار کلی فرآیند مورد بحث در سـطر قبلی برای برندها بسیار مناسب است. آنها همیشه از طریق دنبال کردن مشتریان به موفقیت دست یافته‌اند. هنگامی که زنان به مشاهده فیلم‌های درام در بعد از ظهرها پرداختند، برند Ivory برای تبلیغ صابون‌ها و سایر لوازم بهداشتی خود به سراغ همکاری با سازندگان این برنامه‌ها رفت. با ظهور شبکه‌های اجتماعی و بازی‌هـای آنلاین نیز سـر و کله مک دونالد پیدا شـد. این غول دنیای فست فود تقریبا در تمام بازی‌های آنلاین مزرعه‌داری تبلیغات خود را درج می‌کند. ماهیت اعتیـادآور این بازی‌ها به تاثیرگذاری تبلیغات مک دونالد کمک زیادی کرده اسـت. به این ترتیب نام این برند در ذهن بسـیاری از بازیکنان برای همیشه درج می‌شود.

نکتـه مهم در این میـان نبود رابطه‌ای قطعی میـان تمایل مردم به حضـور در یـک پلتفرم اجتماعی و تقاضای‌شـان برای حضـور برندها و تبلیغات‌شـان در آن اسـت. متاسفانه امروزه شـبکه‌های اجتماعی و بسـیاری از بازی‌های آنلاین بدل به محیط‌های بسـیار شـلوغ و پر از تبلیغات برندها شده است.

به منظور مطالعه کاربردی مشـکل موجود در عرصه تبلیغات شرکت مـن اقدام به ایجاد یک گروه آزمایشـی از مردم شـامل همه گروه‌های سـنی از دختـران نوجوان گرفته تا مردان میانسـال کـرد. ما بر روی پیشـانی آنها دوربین کوچکی نصب کردیم. سـپس از آنها درخواسـت فعالیت معمولی در شبکه‌های اجتماعی را کردیم. نکته جالب اینکه آنها در اسـتفاده از شـبکه‌های اجتماعی به طور میانگین هر ۲,۷ ثانیه یک تصمیم تازه می‌گرفتند. با توجه به این سرعت بالای تصمیم‌گیری تولید محتوای تبلیغاتی بدون اسـتفاده درست از مفاهیم ارزشمند و کاربردی از سوی برندها تقریبا منتفی است.

ابزارهای درخشـان و پرزرق و برق می‌توانسـت امکان بهبود وضعیت تبلیغاتی برندها را فراهم سـازد. نکته مهم در این میان وابستگی شدید مـردم به دسـتگاه‌های دیجیتال اسـت. به این ترتیـب اغلب مردم در زمان بیداری هر۶-۵ دقیق یک بار گوشـی‌های هوشـمند خود را چک می‌کننـد. اکنون مردم انتظار بازی برندها در ایـن عرصه را دارند. آنها خواهان اطلاعات کاربردی و مناسـب با نیازشان هستند. به این ترتیب راهـکار پیـش روی برندها تولید تبلیغات با اسـتفاده از اطلاعات مورد پسند و از همه مهم‌تر مورد نیاز مخاطب است. در دنیای کنونی تبلیغات فقط در صورت کمک به مشـتریان بـه تصمیم‌گیری بهتر نتیجه بخش خواهد بود. نکته مهم در اینجا بیزاری کاربران از الگوی تبلیغاتی مبتنی بر ربایش توجه‌شان است.

عرصـه تلویزیون پس از جنگ جهانی دوم دچار تحول بنیادی شـد. نسـل‌های بسـیاری از سـازندگان تبلیغات تلویزیونـی در تلاش برای نمایش الگوی طبقه متوسط مطلوب برای مردم بودند. بدون تردید ابزار تلویزیون بسیار قدرتمند بود. به هر حال برای نخستین بار صدا، تصویر و داسـتان با هم به زندگی مشتریان وارد شدند. در نخستین سال‌های ورود تبلیغـات بـه تلویزیون نحـوه فعالیت برندها تقریبا هوشـمندانه بود. آنها در خلال تبلیغات‌شـان نکات مهمی را به مشـتریان یادآوری می‌کردند. در حقیقت آن زمان محتوای تبلیغات امنیت زیادی داشـت، با این حال توسـعه هرچه بیشتر رسـانه‌های جمعی این اهمیت محتوا را از بین برد.

پس از دوران ابتدایی تلویزیون، کارتون «عصر حجر» شروع شد. این برنامه تغییر بسیار شگرفی ایجاد کرد. در دو سال ابتدایی شرکت تولید سـیگار وینسـتون اسپانسـر این برنامه بود. به این ترتیب پس از پایان هر برنامه عصر حجر دو شـخصیت اصلی (فرد و بارنی) سیگارهای‌شان را روشـن کرده و از کیفیت مطلوب آن تعریف می‌کردند. کارتون عصر حجر شمار بسیار زیادی از نسل دهه ۶۰ میلادی را به سیگار علاقه‌مند کرد. در نتیجه شـمار بسـیار زیادی از جوانان آن نسـل در اثر مصرف سیگار بیمار و در موارد زیادی از دنیا رفتند.

پس از سـر و صدای زیاد بر اثر مرگ و میر ناشـی از مصرف سـیگار نکته جالبی بر ملا شد: سازندگان تبلیغ موردنظر در کارتون عصر حجر به خوبی از تاثیرات خطرناک سیگارها اطلاع داشتند.

مدت زمان زیادی برای مخاطب‌ها به منظور آگاهی از ماهیت دروغین عرصه سنتی تبلیغات نیاز نبود، با این حال همچنان تبلیغات برای مردم باورپذیـر بود. به هر حال بسـیاری از برندهای مورد اعتماد مردم اقدام بـه تولید چنین تبلیغاتی می‌کردنـد. با این حال اکنون اعتماد مردم به شـرکت‌ها تا حد زیـادی کمتر از دهه‌های قبل اسـت. به همین دلیل نیز دیگر الگوی سـنتی تبلیغات بر روی آنها اثری ندارد. امروزه مسئله اساسـی دوری مردم از تبلیغات نیسـت. آنها دیگر به تبلیغات سـنتی باور ندارند. بـه این ترتیب یک عصر طولانی در حوزه تبلیغات به پایان رسیده است.

منبع: brandingstrategyinsider

از الگوی بازاریابی چند رسانه‌ای چه می‌دانیم؟

۵ راهکار برای ارتقای تجربه آنلاین مشتریان از برندمان

به قلم: لیبی مارگو کارشناس بازاریابی در موسسه بازاریابی محتوایی
ترجمه: علی آل‌علی

خرید آنلاین یک کسب و کار بزرگ محسوب می‌شود. در حقیقت، براساس پیش‌بینی‌ها تا سال ۲۰۲۱ خرده‌فروشی‌های آنلاین در سراسر جهان به درآمدی نزدیک به ۴٫۸۸ تریلیون دلار دست خواهند یافت. با توجه به افزایش انتظارات مشتریان در زمینه امکان خرید آنلاین و خدمات امور مشتریان به صورت حضوری و غیرحضوری برندهای فعال در این صنعت تصمیم‌گیری‌های مهم و پیچیده‌ای را پیش رو دارند. در این میان تنها گزینه منطقی برای خرده‌فروشی‌های آنلاین و تقریبا تمام برندهای حوزه کسب و کار ترک شیوه‌های سنتی و رویکرد به سوی الگوی کسب و کار دارای چند کانال ارتباطی است. پژوهشی تازه از سوی گوگل بر روی ۱۴۵ کسب و کار اروپایی این نکته را تایید می‌کند. براساس این مطالعه، مشتریان امروزی انتظارات به مراتب بیشتری از فروشگاه‌های آنلاین دارند. همچنین بسیاری از برندهای فعال در این زمینه نیز فرصت‌های بسیار مناسبی برای جذب مشتری و تعامل با آنها را از دست می‌دهند.

در این مقاله هدف اصلی من تاکید بر پنج راهکار موثر به منظور پاسخگویی مناسب به انتظارات مشتریان و جهت‌گیری به سوی الگوی کسب و کار دارای چند کانال ارتباطی است. به این ترتیب تجربه مشتریان از تعامل با برند ما بهتر خواهد شد.

۱. اطمینان از امکان یافتن برندمان از سوی مشتریان

براساس گزارش موسسه eMarketer، ۷۵درصد از کاربران اینترنت به فکر یا در حال استفاده از سیستم‌های آنلاین جهت‌یابی مانند گوگل مپ برای یافتن کسب و کارهای مورد نظرشان هستند. به همین دلیل برندها باید از سهولت دسترسی به سایت رسمی خود اطمینان حاصل کنند. هرچه مشتریان زحمت کمتری برای یافتن سایت ما متحمل شوند، بهتر خواهد بود. در این میان اطمینان از به روز بودن صفحه «کسب و کار من» در گوگل نکته بسیار مهمی محسوب می‌شود. به این ترتیب کاربران سیستم مسیریابی گوگل امکان مشاهده نام برند ما را بر روی نقشه خواهند داشت. پس از آنکه اکانت برندمان در گوگل را به روز رسانی کردیم، نوبت به آزمایش صحت اطلاعات می‌رسد. در صورت درستی اطلاعات این مرحله با موفقیت پشت سر گذاشته شده است.

۲. هدایت مشتریان به سوی تصمیم‌گیری برای خرید

پس از آنکه مشتریان به سایت ما آمدند، تمام اطلاعات مورد نیاز آنها برای تصمیم‌گیری پیرامون خرید یکی از محصولات‌مان باید به سادگی در اختیارشان قرار گیرد. این امر به معنای ضرورت جمع‌آوری اطلاعات کاربردی و در عین حال ساده برای بارگذاری بر روی سایت‌مان است. اطلاعات موردنظر باید به سادگی از طریق منو سایت قابل دسترسی باشد. نکته مهم دیگر در این میان درج قیمت دقیق هر محصول است. مشتریان بدون اطلاع از قیمت محصولات هرگز اقدام به خرید نخواهند کرد. برندهای بزرگی نظیر آمازون علاوه بر نگارش متن‌های کاربردی در مورد هر محصول بخش نظرات کاربران را نیز راه‌اندازی کرده‌اند. به این ترتیب هر کاربر امکان درج نظرش در مورد محصولات را دارد. از همه مهم‌تر مشتریان امکان به اشتراک‌گذاری تجربه استفاده از محصولات موردنظر را خواهند داشت. به این ترتیب دیگر کاربران بهتر تصمیم‌گیری خواهند کرد. یک گزینه مفید برای ارتقای سطح کاربردی سایت‌مان استفاده از نکات بخش اطلاعات بازار گوگل است. در این بخش آمارها و مقالات مفید در زمینه نحوه فعالیت سایت‌های خرده‌فروشی و تغییرات سلیقه کاربران درج می‌شود.

از این نقطه به بعد ما امکان تامل بر روی سایر امکانات جانبی مفید برای سایت برندمان را داریم. هرگونه امکانات موردنظر ما باید فرآیند دسترسی به اطلاعات و خرید را برای مشتریان ساده کند. به این ترتیب افزودن بخش‌های دشوار و پیچیده به سایت ممنوع خواهد بود. مثال‌های کاربردی در زمینه افزونه‌های سایت شامل پیشنهاد محصولات مشابه به مشتریان و در موارد پیشرفته ارسال رایگان سفارشات است. با این کار انگیزه مشتریان برای خرید بیشتر خواهد شد.

۳.شخصی‌سازی تجربه مشتریان به طور کامل

یکی دیگر از پژوهش‌های موسسه eMarketer بیانگر رضایت بیش از ۸۰درصد کاربران اینترنتی در صورت دریافت پیشنهاد خرید از سوی برندها براساس اطلاعات کاربری‌شان و به صورت شخصی‌سازی شده است. در حقیقت این امر بر روی تجربه کلی کاربران از یک برند تاثیر بسیار مطلوبی دارد. نتیجه کلی پژوهش موسسه eMarketer اهمیت عمومی مفهوم شخصی‌سازی است.

یکی از راهکارهای اساسی در زمینه شخصی‌سازی پیشنهادهای برندمان ترغیب هرچه بیشتر آنها به اشتراک‌گذاری اطلاعات‌شان با ماست. البته در این میان منظور من نقض حریم شخصی آنها نیست. دسترسی به اطلاعات عمومی کاربران در زمینه محصولات مورد پسندشان در سایت‌مان و دیگر خرده‌فروشی‌ها نمونه نفوذ به حریم شخصی نیست. پس از دریافت اطلاعات کاربران امکان شخصی‌سازی محتوای سایت و سایر فعالیت‌های بازاریابی برندمان فراهم می‌شود. خوشبختانه راهکارهای بسیار زیادی برای دسترسی به اطلاعات مورد نیازمان به منظور شخصی‌سازی فرآیند بازاریابی‌مان وجود دارد. پس از دریافت اطلاعات در قالب فعالیت‌هایی مانند ارسال ایمیل، کمپین بازاریابی، تبلیغات آنلاین و نگارش مقالات کاربردی در وبلاگ برندمان فرصت تعامل عمیق‌تر با مشتریان پدیدار می‌شود. نکته مهم در این میان اصلاح کار برندمان پس از دریافت هر واکنش از سوی مشتریان است. به این ترتیب مشتریان همیشه اطلاعات کاملا سازگار با سلیقه‌شان دریافت خواهند کرد. اشتباه بسیاری از برندها در این میان استفاده از یک الگوی شخصی‌سازی تجربه مشتریان برای مدت‌زمان طولانی است. هر شیوه‌ای در عصر تکنولوژی بدون آپدیت مداوم کاربردش را از دست می‌دهد. همچنین در برخی از موارد ما نیازمند پیگیری شیوه‌ای به کلی تازه هستیم. در غیر این صورت از جریان کلی کسب و کار عقب خواهیم افتاد.

۴.نصب ابزار چت آنلاین در سایت‌مان

۴۲درصد از کاربران بریتانیایی اینترنت به هنگام ورود به یک سایت انتظار وجود ابزار چت مستقیم با کارشناس برند موردنظر را دارند. این امر به طور ویژه مربوط به برندهای فعال در زمینه خرده‌فروشی آنلاین است. با این حساب اگر یکی از کاربران سایت ما پرسشی داشته باشد، در صورت ناتوانی در یافتن پاسخ مورد نیاز به شدت دچار سردرگمی خواهد شد. نکته مهم در این میان نیاز ضروری ما به مشتریان است. بدن شک چند رقیب فعال برای هر خرده‌فروشی وجود دارد. به این ترتیب عدم فعالیت به موقع ما موجب هدایت مشتریان به سوی برند رقیب خواهد شد. اگر خودمان را جای مشتریان بگذاریم، در صورت داشتن یک پرسش هر کاری برای یافتن پاسخ خواهیم کرد. ساده‌ترین گزینه در این میان مراجعه به یک فروشگاه آنلاین دیگر است. به همین دلیل مفهوم مشتریان وفادار در عرصه خرده‌فروشی آنلاین بسیار سخت محقق می‌شود. توصیه من در این میان نصب یک روبات پت بر روی سایت‌تان است. به این ترتیب کاربران در هر زمانی امکان برقراری ارتباط با کارشناس‌های ما را خواهند داشت. بدون تردید استفاده دائمی از کارشناس‌های ماهر برای پاسخگویی به مشتریان بسیار دشوار و هزینه‌بر خواهد بود. به همین دلیل بسیاری از برندهای دارای بودجه محدود در عمل امکان استفاده از آن را نخواهند داشت. خبر خوش در این میان ارتقای محسوس کارایی نسل جدید هوش مصنوعی و کارایی آن در زمینه کسب و کار است. به این ترتیب با استفاده از نرم‌افزارهایی نظیر دریفت و اینترکام علاوه بر راهنمایی مشتریان به سوی کارشناس‌های برندمان، امکان تعریف مجموعه‌ای از پرسش‌ها برای پاسخگویی سریع به مشتریان را خواهیم داشت. البته در صورت استفاده از نرم‌افزار Autopilot نیز چنین امری محقق می‌شود. نکته مهم در این میان امکانات بسیار بیشتر نرم‌افزار ماست. Autopilot علاوه بر مدیریت چت‌های سایت امکان مدیریت کلی کسب و کارمان در فضای اینترنت را فراهم می‌کند. به این ترتیب شما صرفه‌جویی قابل توجهی در زمینه هزینه‌های شرکت‌تان خواهید کرد.

۵. هماهنگی با گوشی‌های همراه

یک حقیقت بسیار مهم در زمینه توسعه تجربه آنلاین مشتریان از برندمان اهمیت فوق‌العاده سازگاری فعالیت‌های‌مان با پلتفرم گوشی‌های همراه است. در واقع مشتریان در صورت مواجهه با مشکلاتی در زمینه دسترسی به شما از طریق گوشی همراه ۶۲درصد انگیزه کمتری برای خرید خواهند داشت. بدون تردید این امر در فضای اینترنت به معنای کاهش شدید سود خرده‌فروشی‌ها خواهد بود. تجربه مبتنی بر موبایل تا حد زیادی به عامل سرعت بستگی دارد. امروزه اغلب خرده‌فروشی‌های بزرگ سرمایه‌گذاری بسیار زیادی در زمینه بهینه‌سازی سرعت بارگذاری صفحات سایت‌شان انجام می‌دهند. معیار اساسی در این زمینه بارگذاری صفحات در کمتر از سه ثانیه است. در غیر این صورت کیفیت صفحات سایت ما متناسب با سلیقه مشتریان نخواهد بود. در بسیاری از موارد سرعت پایین بارگذاری صفحات موجب ریزش محسوس مشتریان یک برند می‌شود. به همین دلیل یکی از ضرورت‌های اصلی در این میان بررسی مداوم سرعت بارگذاری صفحات سایت‌مان است. خوشبختانه امروزه راهکارهای زیادی برای افزایش سرعت سایت وجود دارد. استفاده از توصیه‌های کارشناس‌های IT یکی از بهترین گزینه‌های ممکن محسوب می‌شود.

ضرورت کاربست همه نکات

با مطالعه و استفاده از گام‌های مورد بررسی در این مقاله برندها به راحتی امکان مشاهده سادگی فرآیند ارتقای سطح تجربه آنلاین مشتریان را خواهند داشت. به این ترتیب میزان فروش و سودآوری برند ما در زمینه خرده‌فروشی آنلاین افزایش چشمگیری خواهد داشت. نکته مهم در این میان ضرورت پیگیری و کاربست تمام توصیه‌های این مقاله در کنار هم است. توجه صرف به یکی از این نکات تاثیر مطلوب و مورد انتظار را به بار نخواهد آورد.

منبع: autopilothq

ایستگاه بازاریابی

۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی(۱۱)

نویسنده: کتی کومن کارآفرین و نویسنده
مترجم: امیر آل‌علی

در مطالب گذشته به ۶۲ گام برای موفقیت در بازاریابی اشاره کردیم و حال آنها را ادامه می‌دهیم.

۶۳-قالب سایت خود را عوض کنید

سایت‌ها درست به مانند هر چیزی، پس از مدتی بیش از حد تکراری خواهند شد. همچنین این امر بسیار طبیعی است که با افزایش تعداد مشتریان، شما نیاز به طرحی جدید با امکانات بیشتری داشته باشید. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا زمان-های مشخصی را برای اعمال تغییرات بر روی سایت خود قرار دهید. با این حال بهتر است تا در صورتی که اشکالات بزرگی وجود ندارد، تنها تغییرات جزئی در راستای بهبود ظاهر سایت خود انجام دهید. علت این امر به این خاطر است که افراد به نحوه قرارگیری و روند سایت شما عادت کرده‌اند و تغییرات اساسی و مداوم در این زمینه می‌تواند خود به نارضایتی آنها منجر شود. در آخر از نظرسنجی برای بررسی بازخوردها نسبت به تمامی اقدامات خود، غافل نشوید.

۶۴-کنفرانس‌ها را رصد کنید

حتی در صورتی که نمی‌توانید در تمامی کنفرانس-های پیرامون حوزه شغلی خود حضور داشته باشید، لازم است تا اخبار و اتفاقات آن را مورد بررسی قرار دهید. درواقع در این نشست‌ها معمولا اتفاقات مهمی رقم می‌خورد که عدم اطلاع شما می-تواند در نهایت ضرری بزرگ را به شرکت وارد سازد. در نهایت توجه داشته باشید که با توجه به پوشش خبری مناسب کنفرانس‌ها، حضور شما خود اقدامی تبلیغاتی خواهد بود.

۶۵-ارتباط خود با مشتری را گسترش دهید

درواقع مشتری نباید حس کند که ارتباط آنها با برند شما صرفا یک رابطه تجاری است. به همین خاطر نیز امروزه تمامی برندهای معتبر، در تلاش برای بهبود روابط خود با مشتریان هستند. در این رابطه این امر که بتوانید عملا به عنوان دوست یکدیگر محسوب شوید، بهترین حالت ممکن خواهد بود. درواقع از جمله دلایل اصلی فروش بسیاری از برندهایی که عملا با سایر رقبای خود تفاوتی را ندارد، همین استفاده از عامل احساسات در تصمیم‌گیری برای خرید است. به همین خاطر نباید به بیش از حد صمیمی شدن با مشتریان خود واهمه‌ای داشته باشید. در نهایت شما می-توانید از این سیاست حتی برای جامعه هدف خود نیز استفاده کرده و با ایجاد یک ارتباط دوستانه، هیچ گزینه‌ای جز تبدیل شدن به مشتری را پیش راه آنها باقی نگذارید.

۶۶-اصول مکالمه با طرف مقابل را فرا گیرید

بدون شک لحن ما در تماس‌های تلفنی، ایمیل‌ها و نامه‌ها با یکدیگر باید تفاوت‌هایی را داشته باشد، با این حال این امر پایان کار نبوده و لازم است تا با توجه به سن و جایگاه طرف مقابل نیز نوع مکالمه خود را تعیین کنید. برای مثال تماس تلفنی یک مشتری نوجوان، با فردی کهن سال کاملا متفاوت باید باشد، با این حال برخی اصول کلی نظیر رعایت احترام وجود دارد که تحت هر شرایطی الزامی خواهند بود. در نهایت مطالعه مقالات و گوش دادن به سخنرانی‌ها پیرامون این موضوع، می‌تواند کمک بسیار مطلوبی محسوب شود.

۶۷-برای تمامی اقشار جامعه محتوا ایجاد کنید

اگرچه ممکن است کودکان و یا نوجوانان جامعه هدف شما نباشند، با این حال توجه داشته باشید که حضور آنها در خانواده می‌تواند در تصمیم‌گیری-ها موثر واقع شود. برای مثال هیچ پدری اصرارهای فرزند خود برای استفاده از یک برند را نادیده نخواهد گرفت. در نهایت توجه داشته باشید که کودکان و نوجوانان امروز، جامعه هدف شما در آینده خواهند بود. به همین خاطر ضروری است تا ذهن آنها را برای تبدیل شدن به مشتریان خود، آماده کنید. برای موفقیت در این زمینه، ایجاد محتوا و برنامه‌ریزی‌های اختصاصی، بهترین اقدام ممکن خواهد بود.

ادامه دارد ...

منبع: creativeboom

رهبری

استارت‌آپ‌تان به سمت شکست حرکت می‌کند یا پیروزی؟

مترجم: ملیکا نصیر

تمرکز تنها بر روی نقاط ضعف‌تان رویکرد مناسبی نیست، بهترین رویکرد، رویکردی است که منجر به حفظ تعادل و پیش‌بینی تمام نقاط قوت، نقاط ضعف، تهدیدها و فرصت‌های بالقوه شود.

در بازار کنونی به دلیل وجود گرایش جدیدی که مشتریان همه چیز را آنلاین خریداری می‌کنند، کسب و کارهای نوپای زیادی راه‌اندازی می‌شود. خرید لباس، خواربار و بسیاری از خدمات امروزه و ... به شکل آنلاین صورت گرفته و در این حوزه استارت‌آپ‌های زیادی مشغول به فعالیت هستند.

با این وجود، در همان زمانی که بسیاری از کسب و کارهای نوپا می‌توانند در این اقیانوس آنلاین فعالیت داشته باشند، هر روز یکی از آنها تعطیل می‌شود و شکست می‌خورد!

مطالعات نشان می‌دهد که بسیاری از کسب و کارهای نوپا در چهار تا پنج سال ابتدایی شروع کسب و کارشان شکست می‌خورند. شاید بنیانگذاران آنها به اندازه کافی مبتکر و نوآور نباشند تا در بازار رقابتی امروز فعال باشند.

با این حال، دلایل بسیاری برای شکست و پیروزی شرکت‌های نوپا وجود دارد که برخی از آنها در اینجا مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد:

وجود رابطه مستقیم بین تیم و رشد شرکت:

بدون یک تیم خوب، مهم نیست که ایده‌تان چقدر خوب است، هرگز آن ایده نمی‌تواند به بهترین شکل ممکن اجرا شود. راه‌اندازی یک کسب وکار کامل، نیازمند پشتیبانی است. در هنگام تشکیل تیم باید به انتخاب افراد با مهارت‌های مناسب توجه داشت، علاوه بر آن در نظر داشته باشید که تیم‌سازی باید با هدف رشد شرکت صورت گیرد.

می‌توان گفت اگر شرکت رشد کند، تیم رشد می‌کند، اگر تیم رشد کند، فرد رشد می‌کند و برعکس!

تنها بر ضعف‌تان تمرکز نکنید:

تحلیل ماتریس سوات، برای موفقیت هر کسب وکاری بسیار مهم است. تنها تمرکزکردن بر ضعف‌ها، یک روش مناسب نیست. فرد باید در پیش‌بینی و محاسبه تمام نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و خطراتی که کسب و کار با آن مواجه می‌شود، تعادل را حفظ کند.

معمولا کارآفرینان و رهبران کسب و کار در ابتدای کار خود به جای تقویت نقاط قوت خود، بر روی نقاط ضعف تمرکز می‌کنند.

رقابت با رقبای موجود در بازار :

یک دلیل ممکن برای شکست بسیاری از کسب و کارهای نوپا می‌تواند ناتوانی در رقابت با رقبای موجود در بازار باشد، بنابراین کسب و کار شما باید ارزشی را ارائه کند که مشتریان به جای خرید از رقبای‌تان به شما و کسب و کارتان توجه کنند. شما باید در صدد پاسخ به این پرسش باشید که چرا مشتریان به جای رقیب‌تان از شما خرید کنند؟

بنابراین ضروری است که صبور باشید و به طور همزمان از روش‌هایی برای جذب مشتریان‌تان استفاده کنید.

یافتن جایگاهی مناسب برای کسب و کارتان در این بازار پررقابت امروزی که هر رقیب در تلاش است تا بهترین ارزش را ارائه کند، امری حیاتی محسوب می‌شود.

وجود چشم‌انداز مناسب:

داشتن یک چشم‌انداز مناسب برای شروع، یک پیش‌نیاز است چون نمایانگر این است که دوست دارید کسب و کارتان به چه شکلی باشد. تعیین یک سری اهداف کوتاه‌مدت برای رسیدن به هدفی بزرگ‌تر نیز بسیار مهم است.

برای دستیابی به یک نتیجه عالی، وجود یک دیدگاه و بینش روشن می‌تواند به شما و کسب و کارتان کمک کند.

تطبیق با تغییرات تکنولوژی:

آگاهی از کاربرد تکنولوژی و استراتژی‌های بازاریابی که سایر رقبا از آن استفاده می‌کنند، یک اجبار است.

اگر از آخرین تغییرات تکنولوژی و نحوه استفاده از آن آگاه نباشید، کسب و کار شما شکست خواهد خورد چراکه توانایی تامین نیازهای در حال ظهور در بازار را نخواهید داشت.

می‌توان گفت اگر بتوانید از تکنولوژی و تغییرات آن به شکل هوشمندانه استفاده کنید، رشد کسب و کارتان حتمی است!

توجه به شیوه بازاریابیusp:

Uspها سبب موفقیت بسیاری از کسب و کارها شده‌اند. این شیوه یک مفهوم بازاریابی به معنای پیشنهادهای فروش منحصر به فرد به مشتریان است که فقط شما می‌توانید ارائه دهید و رقبای شما توان عرضه آن را ندارند. به عبارتی «مزیت رقابتی» شما تلقی می‌شود و این همان دلیلی است که مشتری فقط و فقط از شما خرید می‌کند.

کسب و کار واقعی باشید:

آسان است یک وب‌سایت پیدا کنید و آن را با تبلیغات و لینک‌های مرتبط پر کنید، استارت‌آپ‌ها به عنوان کسب و کارهای واقعی در نظر گرفته نمی‌شوند و این یک اشتباه بزرگ است!

باید توجه بیشتری به فرآیند راه‌اندازی کسب و کارتان داشته باشید چون شما در بازاری رقابت می‌کنید که ارائه‌دهندگانی را دارد که گاهی ارزان‌تر هستند و شاید هم پیشنهاداتی بهتر از پیشنهادهای شما داشته باشند. بنابراین، برخورد با چنین محیطی و انتخاب مناسب‌ترین روش، یک چالش دشوار است.

منبع: entrepreneur/modirinfo

۹ راه که این افراد در خانه ماندند و پول درآوردند(۱)

آزادکاری شغلی است که می‌تواند هر کسی را به شرط داشتن پشتکار و برنامه‌ریزی مناسب، به موفقیت برساند. آزادکاران موفق ثابت کرده‌اند می‌توان به آزادکاری حرفه‌ای تبدیل شد و درآمد میلیون دلاری به دست آورد. با ما همراه باشید تا با ۹ آزادکار موفق و حرفه‌ای صحبت کنیم.

کمتر کسی است که از کارکردن در منزل خوشش نیاید. شاید برای شما هم خوشایند باشد که مجبور نباشید هر روز راس ساعت مشخصی به محل کار بروید و برای انجام وظایف روزانه‌تان گزارش کار بدهید، اما آیا آزادکاری شغلی مناسب و درآمدزاست؟ آزادکاری به چه ابزارها و مهارت‌هایی نیاز دارد؟

بله کسب درآمد در خانه شدنی است. هم‌اکنون افراد زیادی از طریق آزادکاری به صورت حرفه‌ای کسب درآمد می‌کنند. برخی کسب و کارها نیازمند مهارت‌های خاص مانند نوشتن، طراحی و ویرایش کردن هستند. برخی دیگر از مشاغل به مهارت‌های کامپیوتر و صرف کمی زمان نیاز دارند.

در ادامه مقاله، ۹ آزادکار موفق و حرفه‌ای را معرفی می‌کنیم که آزادکاری را به عنوان یک سرگرمی انتخاب کرده بودند. اما اکنون به درآمد چند میلیون دلاری دست یافته‌اند.

• الکساندرا فاسولو: آزادکاری موفق در حوزه کپی‌رایتر

در چه زمینه‌ای فعالیت داری؟

من یک آزادکار تمام‌وقت در حوزه نویسندگی، ویرایش و عکاسی هستم. بیشتر ساعات روز در سایت فریلنسری به عنوان نویسنده و ویرایشگر حرفه‌ای فعالیت دارم. برای وبلاگ‌های خبری و روزنامه‌ها مقاله منتشر می‌کنم. توضیحات مرتبط با محصولات موجود در وب‌سایت آمازون را تهیه می‌کنم و محتوای وب‌سایت‌ها و کمپین‌های تبلیغاتی را می‌نویسم. در طول روز با بیش از ۱۵ مشتری مختلف سروکار دارم. تاکنون با مشتری‌های مختلفی، از خانواده سلطنتی و ثروتمند انگلیس گرفته تا کارمندان دولتی آمریکا کار کرده‌ام.

چطور وارد شغل آزادکاری شدی؟

من چند سال قبل در اداره دولتی در آلبانی کار می‌کردم. تا اینکه به پیشنهاد مادرم، پلتفرم آزادکاری فریلنسری را مطالعه کردم. در این وب‌سایت پروژه‌های ویرایشی را با قیمت ۵ دلار انجام می‌دادم. هر ماه به طور میانگین بین ۳۰ تا ۵۰ دلار درآمد داشتم. اینکه می‌توانستم در خانه بنشینم و از طریق لپ‌تاپم کارهای ویرایشی انجام دهم و به درآمد برسم برایم بسیار جالب بود. بعد از مدتی با هدف کار در شرکتی به نیویورک رفتم و بعد از یک ماه متوجه شدم این کار با روحیاتم سازگار نیست. به همین دلیل استعفا دادم. در این زمان هیچ هدفی نداشتم و اصلا نمی‌دانستم باید چه کاری انجام دهم.

وقتی استعفا دادم بعد از یک پیاده‌روی طولانی و بازدید از چند موزه، با عصبانیت و کلافگی زیاد به خانه برگشتم. همان شب پروژه‌های آزادکاری بیشتری گرفتم و متوجه شدم از این راه درآمد خوبی به دست می‌آید. بعد از چند هفته تلاش و کار بی‌وقفه به بهترین کاربران سایت فریلنسری تبدیل شدم و به درآمد روزانه ۱۰۰ دلار رسیدم. در این برهه، عاشق آزادکاری شده بودم و هر روز رتبه کاری‌ام بالاتر می‌رفت. تا اینکه در نهایت به یکی از کاربران حرفه‌ای این وب‌سایت تبدیل شدم.

چطور مشتریان خود را پیدا می‌کنی؟

من ۱۰۰درصد کارهای ویرایشی و نویسندگی را از طریق وب‌سایت فریلنسری انجام می‌دهم. در حال حاضر، پروفایل من در سایت فریلنسری به عنوان بهترین و قابل اعتمادترین پروفایل‌ها شناخته می‌شود و هر روز کارهای زیادی برای انجام دادن دارم. مشتری‌ها از طریق پروفایلم به من مراجعه می‌کنند. با مشاهده نمونه کارها و مصاحبه‌هایی که داشته‌ام به سراغم می‌آیند تا درخواست کار بدهند. من هر روز به طور میانگین بین ۲۰ تا ۴۰ درخواست دارم.

در مورد بزرگترین چالشی که در مسیر آزادکاری داشتی بگو

بزرگترین چالش آزادکاری و کار کردن در منزل، تنهایی است. گاهی دلم می‌خواهد با همکارانم بنشینم و با آنها مشورت کنم. وقتی دچار مشکلی می‌شوم هیچ‌کسی نیست تا با او مشورت کنم. من شخصیتی برون‌گرا دارم و صحبت کردن با دیگران برایم مهم است. به همین خاطر در شبکه‌های اجتماعی حضور پررنگ دارم تا از تنهایی شغل آزادکاری خسته نشوم.

تاکنون چقدر درآمد داشته‌ای؟

هر کسی می‌تواند با آزادکاری و کار کردن در منزل به درآمد خوبی برسد. اگر هر روز ۱۰ تا ۱۲ ساعت کار کنید، بعد از سه تا پنج هفته به درآمد روزانه ۱۰۰ دلار خواهید رسید. البته این کار زمان بر است و باید فکر تعطیلات و مرخصی را از سرتان بیرون کنید. من برای ۳ تا ۵ سال، سخت کار کردم تا توانستم به یک آزادکار حرفه‌ای و قابل اعتماد تبدیل شوم. هم‌اکنون سالانه ۳۰۰ هزار دلار از طریق وب‌سایت فریلنسری به دست می‌آورم.

چطور انگیزه‌ات را حفظ می‌کنی؟

از اینکه می‌توانم در خانه بنشینم و برای خودم کار کنم بسیار هیجان‌زده‌ام. اینکه هروقت دوست دارم از خواب بیدار می‌شوم و هر جایی دلم خواست برای کارکردن می‌نشینم به من انگیزه می‌دهد. البته برای حفظ انگیزه‌ام داستان موفقیت دیگران را می‌خوانم. مجلات آزادکاری را مرور می‌کنم و مطالب وبلاگ‌های مختلف را می‌خوانم. وقتی می‌بینم دیگران با سختکوشی به موفقیت رسیده‌اند برایم الهام‌بخش است انگیزه بیشتری برای ماندن در این مسیر پیدا می‌کنم.

من هر روز ورزش می‌کنم و به باشگاه می‌روم. زیرا در طول روز بیش از اندازه می‌نشینم و لازم است به سلامت جسمانی‌ام توجه داشته باشم. گاهی اوقات بعد از ورزش در باشگاه، احساس سرزندگی می‌کنم و انرژی بیشتری برای فعالیت‌های آزادکاری دارم.

خانواده‌ام همیشه به من انگیزه می‌دهند. من، مادرم و خواهرم هر روز با هم در ارتباط هستیم و در مورد اهداف و چشم‌اندازهای‌مان حرف می‌زنیم. ما حامی خوبی برای یکدیگر هستیم. وقتی می‌دانم آدم‌های دلسوزی کنارم هستند و حمایتم می‌کنند انگیزه و انرژی بیشتری دارم.

روزهای کاری را چگونه سپری می‌کنی؟

من به برنامه‌ریزی اهمیت زیادی می‌دهم و هر روز راس ساعت هفت صبح از رختخواب بلند می‌شوم. ابتدا به سراغ ایمیلم می‌روم و به تمام سوالات پاسخ می‌دهم. ساعت هشت صبح وب‌سایت فریلنسری را باز می‌کنم و یک ساعت هم به سوالات مشتری‌ها پاسخ می‌دهم. ساعت ۹ صبح کارم شروع می‌شود و تا ۱۲:۳۰ کار می‌کنم. سپس به باشگاه می‌روم تا با ورزش کردن مغز و بدنم استراحت کنند. ساعت ۱:۳۰ تا ۲ مشغول صرف نهار می‌شوم و دوباره تا ساعت حدود ۶ بعدازظهر کار می‌کنم.

در اغلب اوقات تا این ساعت تمام کارهایم را انجام داده‌ام، اما گاهی تا ۸ و ۹ شب هم کار می‌کنم. یکشنبه‌ها یک تا دو ساعت کار می‌کنم. با این برنامه‌ریزی احساس خوبی دارم و اینکه آخر هفته هیچ کاری انجام ندهم احساس بدی پیدا می‌کنم.

بیمه و امور مالی را چگونه مدیریت می‌کنی؟

به طور شخصی هزینه بیمه سلامتی را می‌دهم و از یک مشاور مالی درباره پس‌انداز دوران بازنشستگی و سرمایه‌گذاری مشورت می‌گیرم.

• دیپ پتال، آزادکار موفق در حوزه بازاریابی دیجیتال

در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کنی؟

من در شرکت Deep & Co، فعال در حوزه بازاریابی کار می‌کنم. این شرکت در برگزاری کمپین‌های خلاقانه بازاریابی به استارت‌آپ‌ها و دیگر کسب و کارها کمک می‌کند. من با شرکت‌هایی مانند IBM، Universal و Mark Cuban نیز فعالیت کرده‌ام و اخیرا شرکتی در حوزه تجارت الکترونیک راه‌اندازی کرده‌ام.

چطور وارد عرصه آزادکاری شدی؟

وقتی نوجوان بودم چند ماهی به دلیل ابتلا به بیماری کرون (بیماری التهاب روده) در بیمارستان بستری شدم. این بیماری باعث تحول در زندگی من شد. بیماری کرون فرصتی برایم ایجاد کرد تا روی تخت دراز بکشم و در مورد بازاریابی دیجیتالی مطالعه کنم. از همان زمان مسیر زندگی‌ام تغییر کرد. به جای اینکه به دنبال خوشگذرانی با دوستانم باشم، روی تخت به صدها نفر در لینکدین پیام دادم و شبکه‌سازی کردم.

مشتریان خود را چگونه پیدا می‌کنی؟

من چندین سال تلاش کردم تا توانستم در حوزه بازاریابی دیجیتال به اعتبار برسم. اکنون تنها برای مشتری‌های قدیمی و سفارشی‌ام کار می‌کنم. پیدا کردن مشتری‌های جدید کار سختی نیست اما ترجیح می‌دهم با کسانی کار کنم که توسط مشتری‌های قدیمی و شناخته‌شده معرفی می‌شوند.

اکنون چقدر درآمد داری؟

زمان زیادی لازم است تا بازاریابی به اعتبار برسد و گاهی چهره‌های سرشناس نیز در بستن معاملات دچار مشکل می‌شوند. من سال اول را مشغول یادگیری بودم و هیچ درآمدی به دست نیاوردم، اما بعد از گذشت پنج سال به جایگاهی رسیدم که سالانه بیش از یک میلیون دلار درآمد برایم به ارمغان می‌آورد.

بزرگترین چالش شغل آزادکاری چیست؟

موارد زیادی پیش آمده که برای بازاریابان بزرگ در شرکت‌های معتبر ایمیل زده‌ام، اما هیچ پاسخی نداده‌اند. حتی بارها پیش آمده با مشتری مذاکره جدی داشته‌ام اما هیچ معامله‌ای انجام نشده است. پیشرفت کردن و شناخته شدن در دنیای بازاریابی دیجیتال کار بسیار سخت و زمان بری است.

چطور انگیزه‌ات را حفظ می‌کنی؟

تمام تمرکز من روی عدد و ارقام است. برخی کارآفرینان در مورد کسب‌وکار خود رویاپردازی می‌کنند، اما از ارائه شاخص‌های عملکردی خود شرمنده هستند. من عملکرد متفاوتی دارم تا انگیزه خود را حفظ کنم و به درآمد خوبی برسم. وقتی معیارهای خود را بشناسید، اهداف روشن و مشخصی خواهید داشت که به شما انرژی می‌دهد، اما وقتی از اعداد و ارقام فاصله می‌گیرید، واقعیت را از یاد خواهید برد.

روزهای کاری شما چطور سپری می‌شود؟

من ساعت هشت صبح از رختخواب بلند می‌شوم و به باشگاه می‌روم. سپس اخبار روز را دنبال می‌کنم و ساعت ۹:۳۰ صبح تماس‌های کاری‌ام را برقرار می‌کنم. سعی می‌کنم تا قبل از ظهر کار مشتریان شرق ساحل را به اتمام برسانم. بعد از آن، به سراغ مشتری‌های غرب ساحل بروم. ساعت سه بعدازظهر کارهای مرتبط با شرکت جدید مانند مذاکره با تامین‌کنندگان، بازبینی طراحی و محصولات و استخدام نیروهای جدید را انجام می‌دهم. اغلب تا ساعت ۷:۳۰ بعدازظهر کارهایم را به انجام می‌رسانم و با یکی از مشتری‌ها برای صرف شام کاری قرار می‌گذارم.

ادامه دارد ...

منبع: entrepreneur/ucan

اخبار

رئیس علوم پزشکی مازندران در نشست شورای اداری غرب مازندران :

ساخت تعداد زیادی بیمارستان بدون توجه به استانداردهای لازم، ارائه خدمات مطلوب به بیماران را دچار مشکل می کند

ساری – دهقان : رئیس علوم پزشکی، خدمات درمانی و بهداشتی مازندران در نشست شورای اداری شهرستان‌های نوشهر، چالوس و کلاردشت که با حضور وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در چالوس برگزار شد، خواستار رعایت استانداردهای لازم در ساخت بیمارستان های کشور شد. دکتر سید عباس موسوی روز پنجشنبه در نشست شورای اداری شهرستان‌های نوشهر، چالوس و کلاردشت که با حضور وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در چالوس برگزار شد، افزود: امروز رویکرد و نگاه دولت توجه به استاندارد سازی و متمرکز کردن امکانات و تجهیزات بهداشتی و درمانی منوط به دسترسی آسان به این خدمات است نه آنکه بیمارستان‌های متعدد ۱۰۰ تختخوابی یا کمتر از آن در جای جای استان ساخته شود و به علت رعایت نشدن استانداردهای لازم مورد اقبال عمومی مردم قرار نگیرند. رئیس علوم پزشکی، خدمات درمانی و بهداشتی مازندران با بیان اینکه بر اساس آمارهای رسمی هم اکنون در مازندران ۴۰ بیمارستان با افزون بر چهار هزار و ۱۰۰ تختخواب وجود دارد که ۲۵ بیمارستان مربوط به دانشگاه علوم پزشکی است و بقیه در تملک بخش خصوصی و تأمین اجتماعی و نیروهای مسلح قرار دارد، افزود : چهار بیمارستان در مقیاس نسبتاً بزرگ هم در حال حاضر در شهرستان‌های بهشهر، ساری، قائمشهر و تنکابن در دست ساخت است که پیشرفت فیزیکی خوبی دارند. رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران یکی از خواسته‌های مسئولان و مردم غرب مازندران ساخت مرکز تخصصی و جراحی قلب معرفی کرد.

مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان؛

بافت فرسوده زنگ خطری برای شهرستان مسجدسلیمان است

اهواز – شبنم قجاوند: مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان گفت :بافت فرسوده زنگ خطری برای شهرستان مسجدسلیمان است اگر همین زلزله نزدیک تر مسجدسلیمان بود خسارت جدی تری به بافت راه و شهرسازی وارد می کرد. رضا رضایی در جلسه ستاد مدیریت بحران شهرستان مسجدسلیمان اظهار داشت: زلزله اخیر شهرستان مسجدسلیمان به حوزه راه خسارتی وارد نکرده است ولی ۵ ساختمان اداری در شهرستان مسجدسلیمان آسیب جدی دیده اند که باید هرچه زودتر اقدامات لازمی برای مقاوم سازی این ادارات صورت گیرد زیرا ادارات آسیب دیده مسجدسلیمان برای ادامه کار ایمنی کافی را ندارد و با خطرات جانی همراه هستند. وی افزود:ساختمان های اداری تعاونی و روستایی شهرستان مسجدسلیمان ، تامین اجتماعی شهرستان، اداره ارشاد اسلامی مسجدسلیمان ، پارک علم و فناوری و محیط زیست دچار آسیب شدند ولی ساختمان‌های اداره تعاونی روستایی شهرستان مسجدسلیمان، تامین اجتماعی و ارشاد اسلامی مسجدسلیمان به صورت جدی تخریب شدند که ارزیابی خسارت های وارد شده برای جذب اعتبارات بازسازی ادارات در حال انجام است. رضایی عنوان کرد : بافت فرسوده زنگ خطری برای شهرستان مسجدسلیمان است اگر همین زلزله نزدیک تر مسجدسلیمان بود خسارت جدی تری به بافت راه و شهرسازی وارد می کرد ، ساختمان های در معرض آلودگی به نفت و گاز شرایط خوبی ندارند و آسیب پذیری این ساختمان ها جدی تر هستند بنابراین وزارت نفت باید هرچه سریع تر تکلیف وضعیت جابجایی مناطق آلوده به نفت را مشخص کند.

مدیر سرمایه انسانی شهرداری قزوین:

کارگاه آموزشی « پیشگیری از بیماری های شایع غیرواگیر » در شهرداری قزوین برگزار شد

قزوین: مدیر سرمایه انسانی شهرداری قزوین از برگزاری کارگاه آموزشی با موضوع « پیشگیری از بیماری‌های شایع غیر واگیر» در خردادماه و تیرماه سال جاری خبر داد. به گزارش روابط عمومی معاونت برنامه‌ریزی و توسعه سرمایه انسانی شهرداری قزوین، جعفر عربی با اعلام این خبر گفت: این کارگاه آموزشی در ۷ جلسه آموزشی دوساعته با حضور ۸۰۰ نفر از کارکنان شهرداری قزوین به همت حوزه ایمنی، بهداشت و حفاظت کارکنان و همکاری حوزه آموزش و توانمندسازی کارکنان برگزار شد. مدیر سرمایه انسانی شهرداری قزوین بیان کرد: در این دوره آموزشی مطالبی در خصوص پیشگیری از بیماری‌های غیر واگیر مانند دیابت و سرطان‌ها، توسط دکتر مجید رجبی و مهندس علی عزیز خانی تدریس شد. عربی افزود: برگزاری دوره‌هایی با موضوعات حفظ و ارتقاء سلامت کارکنان به‌صورت دوره‌ای و با استفاده از ظرفیت اعضای هیئت‌علمی دانشگاه علوم پزشکی قزوین ادامه خواهد داشت. گفتنی است با توجه به آمار صعودی ابتلا به دیابت و سرطان‌ها در سطح کشور و استان، نیاز به افزایش سطح آگاهی کارکنان شهرداری با هدف تغییر در نگرش، رفتار و سبک زندگی افراد ایجاد ضروری است.

تبادل الکترونیک اسناد تمام بیمارستان های دانشگاه علوم پزشکی گلستان

گرگان: مدیر کل بیمه سلامت استان گلستان از تبادل الکترونیک تمام بیمارستان های هدف گذاری شده علوم پزشکی گلستان شامل ۱۴ بیمارستان خبر داد و گفت : تا پایان تیر ماه تمام بیمارستان هایی که بیش از ۸۰ درصد اسناد خود را به صورت الکترونیک ارسال کنند ، نیازی به ارائه اسناد کاغذی نخواهند داشت .سید محمد حسینی در گفتگو با آی هینا ضمن اعلام این خبر بیان کرد : از زمانی که سازمان بیمه شکل گرفت همواره بین بیمارستان ها به عنوان ارائه دهندگان خدمت و بیمه ها به عنوان خریداران خدمت سوء تفاهم و عدم همدلی و همراهی به دلیل نداشتن ادبیات یکسان وجود داشت به نحوی که طی بررسی اسناد کاغذی ، کسوراتی از سوی بیمه اعمال می شد که همین موضوع باعث اختلاف هر دو گروه شده بود .مدیر کل بیمه سلامت استان گلستان ادامه داد : به منظور جلوگیری از این اختلافات استاندارد هایی تعریف شده که بیمارستان ها و موسسات طرف قرارداد باید بر اساس آن اسناد خود را ارسال کنند .این موضوع علاوه بر رفع اختلافات ، گامی در جهت مدیریت هزینه است و از مصرف کاغذ جلوگیری می کند .وی بابیان اینکه الکترونیکی شدن فرآیند ها در حوزه مدیریت بیمارستان ها نیز تاثیر بسزایی دارد ، گفت : در صورت تحقق این موضوع مدیر بیمارستان نیز به خوبی به ریز گلوگاه های هزینه ای پی برده و می داند که کجا باید مداخله و کنترل های لازم را انجام دهد. همچنین مدیر بیمارستان می تواند از این طریق خدمات را تنظیم و میزان هدر رفت هزینه و منابع انسانی را که بزرگترین مشکل بیمارستان های دانشگاهی است ، کنترل کند.

گزارش صندوق بازنشستگی کشوری استان همدان

همدان: مدیر صندوق بازنشستگی کشوری استان همدان گفت: تعداد بازنشستگان مشترک صندوق بازنشستگی استان همدان ۳۳۲۲۶ نفر که از این تعداد ۲۷۷۱۳ نفر بازنشسته ، تعداد ۳۶۳۳ نفر بازنشسته متوفی ، تعداد ۱۴۰۰ نفر شاغل متوفی و تعداد ۴۸۰ نفر از کارافتاده می باشند. افشار بیان داشت تعداد شاغلین دستگاههای اجرایی که مشترک صندوق بوده و کسور ات بازنشستگی آنان به صندوق پرداخت میگردد ۲۴۹۶۰ نفر می باشد. یکی از شاخص ترین اقدامات در سال جاری صورت گرفته پرداخت حدود ۶ میلیارد تومان وام ضروری به ۱۱۲۴ نفر از بازنشستگان و وظیفه بگیران بدون اخذ وثیقه با مبلغ ۵ میلیون تومانی بوده است که به حساب متقاضیان واریز شده است. افشار در ادامه از پیگیری احداث دو پروژه خانه امید در شهرستان همدان و نهاوند خبرداد . وی اظهار داشت : پروژه خانه امید همدان با متراژ ۶۳۰ مترمربع با پیشرفت فیزیکی ۷۰ درصد و در شهرستان نهاوند با ۵۰ درصد پیشرفت فیزیکی در حال احداث می باشند. افشار اظهار داشت: این مجموعه فرهنگی و آموزشی با طرحی جدید در یک طبقه ساخته خواهد شد که دارای بخش‌های مختلفی همچون سالن اجتماعات، نمازخانه، سالن ورزشی، اتاق پزشک، کتابخانه و آمفی تئاتر می باشد.مدیر صندوق بازنشستگی استان با بیان اینکه بیشترین آمار افراد بازنشسته متعلق به شهرستان همدان است گفت: دومین خانه امید همدان نیز پس از واگذاری زمین مربوطه از سوی شهرداری گلنگ زنی خواهد شد.وی با بیان اینکه ساخت خانه‌های امید از برنامه‌های مهم صندوق بازنشستگی کشوری است افزود: ارتقاء و بهبود وضعیت روحی و جسمی بازنشستگان، حضور در اجتماع و خروج از عزلت و خانه نشینی و تکریم و بزرگداشت بازنشستگان از جمله اهداف این مراکز است. وی بیان داشت : سومین جشنواره مسابقات ورزشی بازنشستگان استان همدان در ۶ رشته ورزشی دو نیمه استقامت ، تنیس روی میز، شنا در رشته شنای کرال سینه و قورباغه، تیراندازی با تفنگ بادی، دارت و شطرنج در دو بخش آقایان و بانوان در ۴ ماهه اول سالجاری برگزار گردید. افشار اظهار داشت : تفاهم نامه هایی با ادارات کل و دستگاههای اجرایی استان در نشست های ماهیانه با روسای کانونهای بازنشستگی بمنظور استفاده بازنشستگان از خدمات رفاهی در درون استان همدان اعلام نمود. که می توان به تخفیف ویژه ۳۰ الی ۵۰ درصدی بازدید از غار علیصدر ، تله کابین گنجنامه ، بازدید از مکانهای توریستی و تفریحی بصورت رایگان ، استفاده بازنشستگان از استخرهای سرپوشیده تحت پوشش اداره کل ورزش و جوانان با ۵۰ درصد تخفیف در مرکز استان و شهرستانها ، استفاده بازنشستگان و خانواده آنان از امکانات سازمان بهزیستی استان نظیر (فیزیوتراپی ، توانبخشی ، گفتاردرمانی ، شنوایی سنجی) بصورت رایگان ، استفاده بازنشستگان با تخفیف ۵۰ درصدی از سینماهای استان.

برگزاری جلسه آموزشی توجیهی طرح سالم سازی سواحل دریا در گلستان

گرگان: جلسه آموزشی توجیهی طرح سالم سازی سواحل دریا با حضور اساتیدی از مؤسسه تبلیغی بقیة الله قم در اداره کل تبلیغات اسلامی گلستان برگزار شد.به گزارش روابط عمومی اداره کل تبلیغات اسلامی گلستان، حجت‌الاسلام ولی نژاد مدیرکل تبلیغات اسلامی استان گلستان در جلسه آموزشی توجیهی طرح سالم سازی سواحل با اشاره به هدف اصلی و نقش روحانیون در طرح سالم سازی سواحل اظهار کرد: شهرستان‌های بندرگز و بندرترکمن جزء طرح سالم سازی سواحل هستند و باید با برنامه ریزی این طرح را به سمت تفرجگاه‌ها و جنگل‌ها ببریم.عضو شورای فرهنگ عمومی استان گلستان گفت: با رشد اجتماعی، تکنولوژی و صنعت کار فردی اثرش به حداقل رسیده و در حال حاضر کار جمعی نتیجه‌بخش است.ولی نژاد با بیان این مطلب که کار جمعی یک اصل است افزود: در آینده نه چندان دور کارها به‌صورت جمعی انجام می‌شود زیرا این کار باعث هزینه‌های پایین و بهره‌وری بیشتر می‌شود.گفتنی است، این جلسه با حضور حجج الاسلام امامی نژاد و پورعلی از اساتید مؤسسه تبلیغی بقیة الله قم در سالن جلسات اداره کل تبلیغات اسلامی استان گلستان برگزار شد.

استاندار خبر داد؛

۵۰ واحد تولیدی در آذربایجان شرقی راه‌اندازی شد

تبریز – فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با اعلام اینکه امسال ۵۰ واحد تولیدی با ۳۶۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در استان راه‌اندازی شده است، گفت: مهم‌ترین سرمایه هر منطقه، نیروی انسانی آن است و متولیان توسعه نیز در واقع از مهم‌ترین منابع سرمایه هستند. دکتر محمدرضا پورمحمدی در آئین گرامی‌داشت روز ملی صنعت و معدن در تبریز، تاکید کرد: سرمایه‌گذاری در پرورش نیروهای متخصص موجب پیشرفت است و در حقیقت فرهنگ، دانش و نیروی انسانی است که انسان و جامعه را به توسعه سوق می‌دهد. وی با بیان اینکه اراده و عزم جمعی نیز از دیگر شاخص‌های توسعه است، ادامه داد: مجمع مشورتی آذربایجان شرقی اکنون ۱۴۰ نفر عضو دارد که کارگروه‌های مختلفی در ذیل آن تشکیل شده و با حضور مشاوران متخصص در حکم اتاق فکر استان است. استاندار آذربایجان شرقی همچنین گفت: امسال با راه اندازی ۵۰ واحد تولیدی جدید برای

۱۵۰۰ نفر و اجرای ۸۰۰ طرح توسعه با ۶۰۰ میلیارد تومان اعتبار برای ۱۴۰۰ نفر اشتغال ایجاد شده است.

وی افزود: پایش ۱۵۰۰ طرح تولیدی در دست اجرا نیز انجام شده که ۴۵ هزار فرصت شغلی را به دنبال خواهد داشت. دکتر مسعود پزشکیان، نائب رئیس مجلس شورای اسلامی نیز در این مراسم با تاکید بر حمایت همگانی از بخش صنعت، گفت: استکبار می‌داند کجا را نشانه گرفته و با فشار بر بخش صنعت به دنبال زمین‌گیر کردن صنعتگران ماست و بر این اساس حمایت از صنعت‌گران و تاجران و باز کردن راه توسعه برای آنان در واقع مقابله با آمریکا است. فرشاد مقیمی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در این آئین با بیان اینکه تامین مواد اولیه در کنار توجه به کالاهای ساخت داخل از سیاست های اصلی وزارتخانه است، گفت: از هفته اول خرداد امسال تاکنون روند تغییرات قیمت ها کاهشی بوده زیرا تمرکز وزارتخانه در این خصوص بوده است. در این مراسم که به مناسبت بیستمین سال تاسیس اولین خانه صنعت، معدن و تجارت کشور در سالن همایش‌های بین‌المللی تبریز برگزار شد، ۵۲ واحد نمونه تولیدی و صنعتی آذربایجان شرقی مورد تجلیل قرار گرفتند.

نداشتن خاموشی هدف عمده دربرنامه های استراتیژیک شرکت توزیع برق اصفهان

مشاور بانوان دستگاه‌های اجرایی میهمان شرکت توزیع برق اصفهان بودند

اصفهان – قاسم اسد: در نشست مشاور بانوان دستگاه های اجرایی استانداری که با حضور شادی فضلی مشاور امور بانوان و خانواده استانداری برگزار شد مهندس مرسل صالحی مدیر دفتر مدیریت مصرف شرکت گفت: در برنامه‌های استراتژیک، یک هدف عمده تعیین می شود و این هدف واقعی در صنعت برق، نداشتن خاموشی است که برای رسیدن به آن برنامه‌ریزی های متعدد در نظر گرفته شده است.

وی در ادامه گفت: با اطمینان خاطر می‌توان گفت در صورتی که از یکسو برنامه‌های شرکت توزیع برق در بخش مدیریت مصرف و از سوی دیگر برنامه‌هایی که شهروندان برای اصلاح الگوی مصرف در نظر گرفته‌اند، عملیاتی شود، همه اینها در قطع نشدن جریان برق تابستان نقش خواهد داشت و امیدواریم با همکاری مناسب همه برنامه ها در بخش خانگی و حتی صنعتی و ادارات اجرایی شوند.

او با اشاره به اینکه با وجود همه تلاش‌ها و تولید برق همچنان با موضوع رشد مصرف و ساعات پیک که برای تابستان امسال هم وجود

دارد، مواجه هستیم، خاطر نشان می‌کند: پیش‌بینی‌ها برای تابستان امسال نشان می‌دهد که در زمان‌های پیک از نیمه خرداد تا نیمه شهریورماه ۶۲ هزار مگاوات مصرف وجود داشته باشد که از این میزان ۵۸ هزار مگاوات تولید می‌شود و حدود چهار هزار مگاوات از طریق مدیریت مصرف باید تامین شود.

صالحی تصریح کرد: چهار هزار مگاوات کمبود برق در کشور وجود دارد، که سهم اصفهان ۲۰۰ مگاوات است و با وجود تولید مناسب در صورت نبود مدیریت مصرف با مشکل روبه‌رو می شویم و در این راستا به منظور رفع کامل خاموشی‌ها باید از طریق مصرف مناسب این فرایند اتفاق بیفتد. امسال علاوه بر وظیفه مدیریت مصرف که اصفهان همانند شهرهای دیگر بر عهده دارد، حدود ۸۰ مگاوات نیز از سوی وزیر نیرو به عنوان برنامه‌های ۹۸ برای مدیریت مصرف اضافه شده است تا درصد خاموشی ها به صفر برسد. وی درباره مدیریت مصرف ۲۰۰ مگاوات برق در اصفهان توضیح می‌دهد: تاکنون حداقل پنج هزار تفاهم‌نامه با بخش‌های صنعتی، کشاورزی، اداری و مولدهای خود تامین امضا و در سامانه بار کشور ثبت شده است و به ازای هر کاری که برای تامین بخشی از این ۲۰۰ مگاوات صورت بگیرد، به همان میزانی که مشارکت داشته‌اند پاداش دریافت می کنند.

صالحی به طرح های تشویقی اشاره کرد و گفت: چهار میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان سال گذشته به بخش هایی که در زمینه تولید برق همکاری داشته‌اند به عنوان تشویق اختصاص یافته است و امسال قرار است این روند ادامه پیدا کند؛ لذا نیاز است همکاری همه‌جانبه بین همه دستگاه‌ها اتفاق بیفتد تا به نتیجه مطلوبی دست پیدا کنیم.

استاندار آذربایجان شرقی:

تدوین استانداردهای بومی در حوزه‌های مختلف ضروری است

تبریز – فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با تأکید بر تدوین استانداردهای بومی در سطح ملی و استانی، گفت: برای تدوین استانداردهای اجباری یا تشویقی باید از صاحب‌نظران حوزه‌های مختلف استفاده شود. دکتر محمدرضا پورمحمدی در جلسه شورای استاندارد استان، افزود: در بخش سلامت و کیفیت محصولات غذایی، می‌توان از استانداردهای بین‌المللی استفاده کرد؛ اما در بخش‌هایی مانند ساخت‌وساز باید استانداردهای بومی تعریف شود. وی با بیان اینکه استاندارد، وسیله‌ای برای تضمین کیفیت و حد واسط وضع موجود و وضع مطلوب است، افزود: استانداردهای جوامع مختلف متناسب با شرایط اقتصادی آنها می‌تواند متفاوت باشد، بنابراین برای تدوین استانداردهای بومی در سطح ملی و استانی باید تلاش شود. استاندار آذربایجان شرقی با تأکید بر نظارت جدی و مستمر اداره کل استاندارد بر محصولات و خدمات تولیدی، گفت: جامعه باید اطمینان خاطر داشته باشد که کالاها و خدمات مورد استفاده از سوی مراجع مسئول کنترل می‌شود.

پورمحمدی با اشاره به بلااستفاده بودن برخی از آزمایشگاه‌های اداره کل استاندارد، تأکید کرد: این آزمایشگاه‌ها می‌توانند در اختیار شرکت‌های دولتی یا خصوصی قرار گیرند که هم موجب بهره‌وری بیشتر امکانات موجود و هم نظارت دقیق‌تر بر استانداردهای مختلف می‌شود. وی، ایجاد پژوهشکده استاندارد در استان را نیز

ضروری دانست و گفت: زمینه‌های نوپدید در حوزه استاندارد در این پژوهشکده مورد توجه قرار گیرد. استاندار آذربایجان شرقی همچنین درخصوص پیشنهاد ایجاد نمایندگی اداره کل استاندارد در شهرستان میانه، گفت: این شهرستان دارای ظرفیت لازم در این زمینه است و پس از تمهید مقدمات، نسبت به ایجاد نمایندگی استاندارد در میانه اقدام شود. معاون هماهنگی امور عمرانی استاندار آذربایجان شرقی نیز در این جلسه گفت: تلقی عمومی بر این است که وقتی اسم استاندارد می آید بیشتر متوجه استاندارد کالا است و در حوزه خدمات که گاهی سلامتی مردم را به خطر می اندازد ورود استاندارد جدی نیست. جواد رحمتی، با تاکید بر استانداردسازی رفتار اداری در دستگاه ها، افزود: این کار در سالم سازی و روان سازی فضای کاری اهمیت ویژه ای داشته و ورود استاندارد به این حوزه مهم است. وی با اشاره به اینکه استاندارد سازی اجباری موجب افزایش قیمت کالا و خدمات می شود، یادآوری کرد: این امر و عدم نظارت در این بخش موجب می شود تا مشتری به استفاده از کالا و خدمات ارزان تر گرایش یابد.

نماینده مردم تبریز، اسکو و آذرشهر در مجلس شورای اسلامی و عضو شورای عالی استاندارد هم در این جلسه با اشاره به اینکه استاندارد دارای یک پژوهش‌گاه در سطح ملی در تهران است و اختیار ایجاد پژوهشکده در استان‌ها را دارد، گفت: با توجه به اینکه آذربایجان شرقی قطب علمی، صنعتی و مرجعیت استاندارد استان نسبت به استان‌های همجوار است، صلاحیت داشتن یک پژوهشکده را دارد. محمدحسین فرهنگی بر پیگیری ایجاد این پژوهش‌کده در استان تاکید کرد و ادامه داد: تصویب ایجاد این پژوهش‌کده در این جلسه می‌تواند مقدمه‌ای برای قطعی شدن و در دستور قرار گرفتن آن در سازمان باشد. مدیرکل استاندارد آذربایجان شرقی نیز در این جلسه با اعلام اینکه هم اکنون بیش از ۳۰ فعالیت در قالب مشخص هر ماه در این اداره کل انجام می شود و از این تعداد تنها حدود ۱۵ فعالیت از سوی سازمان استاندارد مورد ارزیابی قرار می گیرد، گفت: ایجاد پژوهشگده استاندارد در استان آرزوی دیرینه منطقه است. وی اعلام کرد: ایجاد اولین پردیس پژوهشگاهی در شمالغرب کشور به همراه ۳ استان دیگر در آذربایجان شرقی مصوب شده است.

با شعار «همه با هم حامی آب باشیم»؛

مردم قم در حمایت از «آب» راهپیمایی کردند

قم: همایش بزرگ پیاده روی خانوادگی با شعار «همه با هم حامی آب باشیم» امروز با حضور جمعی زیادی از مردم و مسئولان استان قم برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قم، همایش بزرگ پیاده‌روی خانوادگی با شعار «همه با هم حامی آب باشیم» صبح امروز با مشارکت شرکت آب و فاضلاب و اداره کل تربیت‌بدنی‌استان قم و همکاری برخی دیگر از دستگاه‌های استان برگزار شد.

مردم مسیر بین میدان ارتش تا بوستان علوی را در کنار برخی از مسئولان پیاده‌روی کردند و در پایان در مراسمی بر ضرورت استفاده بهینه از آب و صرفه‌جویی در مصرف این مایع حیاتی تأکید کردند.

سرپرست معاونت سیاسی و امنیتی استاندار قم در سخنانی در این همایش که فرماندار قم، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب، مدیرکل تربیت بدنی، نائب رئیس شورای اسلامی شهر قم و جمعی دیگر از

مسئولان استان حضور داشتند از شرکت آب و فاضلاب به عنوان حامی این همایش بزرگ پیاده‌روی در کنار اداره کل ورزش و جوانان قدردانی کرد و گفت: این‌گونه برنامه‌ها شور و نشاط اجتماعی را در شهر و استان فراهم می‌کنند.

دکتر محمدرضا گروسی با اشاره به تأکید استاندار قم مبنی بر برگزاری هفتگی این برنامه در نقاط مختلف استان تأکید کرد: مهم‌ترین رکنی که می‌تواند به نشاط و سلامت اجتماعی منجر شود ورزش همگانی است.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان قم نیز در این همایش در سخنانی با بیان اینکه قم در منطقه‌ای کم آب از کشور واقع شده است، خاطرنشان کرد: عمده آب قم از خارج از مرزهای استان تأمین می‌شود که نشان از کمبود منابع از آب در این استان است.

وی با اشاره به افزایش دمای هوا و رشد شدید مصرف آب در قم ابراز داشت: در حال حاضر تمام ظرفیت موجود اعم از چاه‌ها، سدها، خطوط انتقال و ایستگاه‌های پمپاژ برای تأمین آب شرب قم به کار گرفته شده‌اند. دکتر علی جان صادق پور خاطرنشان کرد: اگر مصرف آب در قم با همین روند فعلی حرکت کند ممکن است در ساعاتی از شبانه‌روز در بخش‌هایی از شهر مجبور به جیره‌بندی شویم.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان:

پنجمین نشست کارگروه عبور از پیک بار ۹۸ در بوشهر برگزار شد

بوشهر: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر گفت: پنجمین نشست مشترک کارگروه عبور از پیک بار ۹۸ با حضور مدیران عامل محترم شرکت برق منطقه ای فارس و شرکت های توزیع نیروی برق شیراز و استان فارس در بوشهر برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر، اردشیر مذکوری در این نشست با تقدیر از حضور مسئولانه مدیرعامل محترم شرکت برق منطقه ای فارس و مدیران عامل محترم شرکت های توزیع نیروی برق استان فارس و شیراز اظهار داشت: تاکنون در موفقیت استان بوشهر در گذر از پیک بار سال ۹۸ چهار محور اصلی مدیریت انشعابات دولتی، آگاه سازی مشترکان و دینفعان، ظرفیت های هوشمند سازی شبکه و توسعه طرح ذخیره سازی عملیاتی نقش قابل توجهی ایفا کردند. وی بیان کرد: با توجه به رشد مصرف بار در استان بوشهر که در ۲۲ تیرماه جاری به یکهزار و ۶۰۳ مگاوات و در

وضعیت قرمز قرار گرفت که با تلاش کارکنان شرکت توزیع نیروی برق استان این میزان به یکهزار و ۵۴۷ مگاوات کاهش یافت. مذکوری اظهار داشت: با توجه به سهمیه مجاز ابلاغ شده توسط شرکت محترم توانیر در صورت کاهش نیافتن مصرف احتمال وقوع خاموشی بسیار بالا بود.

وی عنوان کرد: در این راستا حمایت های استاندار محترم بوشهرو برخورد مسئولانه مشترکان محترم هم استانی همراه با مزیت استفاده از کنتورهای هوشمند در مدیریت بار استان بوشهر بسیار تاثیرگذار واقع شد. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای فارس نیز گفت: رضایتمندی مردم از اولویت های اصلی این شرکت است و تمامی اهداف کلان شرکت نیز با هدف تحقق این مهم ترسیم می شود. عبدالعزیز کریمی افزود: شرکت های توزیع با اعمال مدیریت مصرف، نهادینه کردن زمانبندی در برنامه کاری و توسعه ارتباط با صنایع را به طور جد دنبال کنند.

وی ادامه داد: پیگیری عقد قرار داد با دیزل ژنراتورها، استقرار مدیریت دانش، شناسایی پتانسیل ها ی جدید در زمینه مدیریت مصرف از دیگر مواردی است که باید در دستور کار شرکت های توزیع نیروی برق قرار گیرد.

کسب و کارهای کوچک چطور می‌توانند با تقویت محتوا به بازگشت سرمایه بهتر برسند؟

چطور می‌توان مطمئن شد که زمان و سرمایه‌گذاری روی تولید و بازاریابی محتوا ارزشمند خواهد بود؟ محتوای عالی و ترافیک بالای حساب‌های کاربری شما می‌تواند حساب‌های بانکی‌تان را تغذیه کند. حسابرسی بازگشت سرمایه پست‌های بلاگ و دیگر محتواهای آنلاینی که منتشر می‌شود، یکی از ساده‌ترین گام‌ها به سمت سودآوری بیشتر شرکت‌ها به شمار می‌رود. در ادامه چند ترفند برای افزایش سودآوری محتوایی که تولید کرده‌اید را معرفی می‌کنیم.

۱. درک درست از تجزیه و تحلیل ترافیک

اگر می‌خواهید در بالاترین حالت بازگشت سرمایه قرار بگیرید، به داده‌های قابل اطمینان برای اندازه‌گیری ترافیک و نتایج نیاز دارید. گوگل آنالیتیک، یک منبع قدرتمند از اطلاعات است که می‌تواند به شما بگوید که مشتریان شما دقیقا از کجا می‌آیند، با این حال قابلیت‌های فراوان این ابزار قدرتمند می‌تواند کاربران خود را سردرگم کرده و آنها را از استفاده موثر باز دارد.

خوشبختانه گوگل، آموزش رایگان این ابزار را ارائه کرده و به شما کمک می‌کند تا اهداف خود را تعیین کنید، در آزمون‌های جانبی شرکت کنید، به درک درست از قیف فروش برسید و نتایج تلاش‌های خود را پیگیری کنید. این پروسه، ارزش زمانی که برای آن صرف می‌کنید را دارد و اندازه‌گیری دقیقی از نتایج را در اختیار شما قرار می‌دهد.

۲. روی تلاش‌های مربوط به شبکه‌های اجتماعی تمرکز کنید

مدیریت تمامی کانال‌های شبکه‌های اجتماعی، انرژی و زمان زیادی را طلب می‌کند. این کار شرایطی را فراهم می‌کند تا محتوای خود را در انواع مختلفی از اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها منتشر کنید، اما در عین حال می‌تواند زمان را به طور کل تلف کند. انواع مختلف شبکه‌های اجتماعی، جمعیت کاربران و نتایج مخصوص به خود را دارد، بنابراین باید بدانید که از کدام مسیر به فروش بیشتر دست پیدا می‌کنید، نه اینکه تنها بازدیدکننده‌های خود را افزایش دهید.

برای مقایسه بازگشت سرمایه در هر کدام از این شبکه‌ها، باید در واقع میزان فروش جمع‌آوری شده آنها را با ارزش زمان و سایر منابعی که روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌اید، مقایسه کنید. تلاش‌هایی که در آینده به کار می‌گیرید را روی یک یا دو کانالی متمرکز کنید که بیشترین بازگشت را داشته‌اند. علاوه بر این، می‌توانید از زمانی که ذخیره کرده‌اید برای یادگیری بیشتر جدول‌های زمانبندی موثر و بهترین انواع پست برای موثرترین کانال‌ها استفاده کنید.

۳. بهترین محتوای خود را به صورت مستمر به‌روز رسانی کنید

شما زمان زیادی را اختصاص می‌دهید تا بهترین محتوا با قدرت فوق‌العاده برای تبدیل شدن به فروش را تولید کنید، پس اجازه ندهید که این محتوا بی‌فایده بماند و یا منقضی شود. باید تشخیص دهید که کدام پست‌ها بالاترین نتیجه را داشته‌اند و زمان خود را به گونه‌ای تقسیم بندی کنید که هر ۳ تا ۶ ماه آنها را به روز رسانی کنید. محتوای خود را بخوانید و بررسی کنید که آیا به آپدیت منابع نیاز دارد و یا اینکه باید تازه‌های صنعت را به آن اضافه کرد یا خیر.

این به روز رسانی به شما اجازه می‌دهد تا محتوای خود را بار دیگر در سراسر شبکه‌های اجتماعی و خبرنامه ایمیلی خود منتشر کنید. آپدیت محتوا باعث می‌شود که همچنان مرتبط باقی بماند و در نتایج موتورهای جست‌وجو نیز عملکرد بهتری خواهد داشت.

۴. تصاویر را به گونه موثری به کار بگیرید

استفاده موثر و درست از تصاویر یکی از بهترین روش‌ها برای کسب و کارهای کوچک است تا محتوای خود را بهینه‌سازی کنند. اولین کاری که باید انجام دهید این است که محتوای شما، حداقل باید از یک تصویر مناسب و مربوط برخوردار باشد؛ با توجه به برآوردهای انجام‌شده، مطالبی که در آنها از تصویر استفاده شده، تا ۹۴درصد بازدید بیشتری دارند و احتمال اشتراک‌گذاری آنها در شبکه‌های اجتماعی، ۴۰ برابر بیشتر است. علاوه بر این، تنها گذاشتن یک عکس مهم نیست، بلکه باید تنظیمات درستی را برای تصاویر انتخاب کنید. به بیان دیگر، نسبت‌های درست تصویر، اندازه‌های طول و عرض تصویر و اضافه کردن المان‌های سئو مثل ALT و عنوان متن را نیز به درستی در نظر بگیرید.

۵. ترویج و ترفیع تعاملی

اگر بخواهید که محتوای خود را در زمان مناسب، در مقابل دید مردم قرار دهید و آنها را به خرید کردن ترغیب کنید، باید تلاش‌هایی را در این زمینه به کار بگیرید. استفاده از سئو و تاکتیک‌های تبلیغاتی که باعث می‌شود در زمان جست‌وجوی مخاطب در گوگل، به عنوان یکی از ریزالت‌های خوب به نمایش گذاشته شوید، تمرین خوبی است. با این حال، برخی به روابط انسانی‌تر علاقه دارند و زمانی که با مشکلی مواجه می‌شوند، علاقه‌ای به جست‌وجو کردن در اینترنت ندارند. این افراد اغلب ترجیح می‌دهند که به فیس‌بوک یا وب سایت پرسش و پاسخ Quora مراجعه کنند.

اگر در گروه‌های این پلتفرم‌ها و وب‌سایت‌هایی که مخاطبان‌تان در آنها به دنبال پاسخ هستند، خود را به عنوان یک متخصص صمیمی معرفی کنید، افراد نیز از اینکه پست‌هایی را منتشر کرده و به سوالات آنها پاسخ دهید، خوشحال خواهند شد. اگر به طور دائم در بحث‌ها شرکت کنید، لینک‌ها و پست‌های شما با استقبال روبه‌رو خواهد شد.

۶. محتوای خود را طراحی کنید

همانطور که در بحث‌ها شرکت می‌کنید و موضوعات مختلف در عرصه فعالیتی خود را بررسی می‌کنید، متوجه می‌شوید که کدام پرسش‌ها بیشتر از همه مطرح می‌شوند. محتوای خود را به گونه‌ای بنویسید که پاسخی به این پرسش‌ها باشد و زمانی که سوالات مشابه بار دیگر مطرح شد، آنها را با یک یادداشت صمیمانه و دوستانه به اشتراک بگذارید.

زمانی که در حال نوشتن این محتواها هستید، بازگشت سرمایه را به خاطر داشته باشید. لینک‌های خرید مرتبط را نیز در آنها بگنجانید تا بتوانید ترافیک ناشی از آنها را به فروش تبدیل کنید؛ علاوه بر این، باید به گونه‌ای بنویسید که خواننده‌های جدید را برای دنبال کردن صفحات شما ترغیب کند.

۷. عنوان یا تیترهای خوبی را انتخاب کنید

اگر محتوای فوق‌العاده شما از یک عنوان عالی و قانع‌کننده برخوردار نباشد، تمامی تلاش‌های شما در زمینه محتوای خوب، جایگاه بالا در موتور جست‌وجو، اشتراک‌گذاری تعاملی و استراتژی‌های پرقدرت شبکه‌های اجتماعی، بی‌فایده خواهد بود. عنوان‌های خوب مردم را جذب می‌کنند که محتوا را بخوانند و آن را به اشتراک بگذارند. آنها گاهی اوقات بدون اینکه محتوا را بخوانند، عنوان تاثیرگذار شما را به اشتراک می‌گذارند. نوشتن تیترهایی که علاقه مردم را جلب کند و در عین حال از واقعیت دور نباشد، یک مهارت است که باید آن را فرا گرفت.

۸. از ابزارهای مناسب شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

برخی از ابزارهای اشتراک‌گذاری شبکه‌های اجتماعی از لحاظ دریافت بازخورد بهتر از سایرین هستند. شما باید بتوانید که بازخوردهای مخاطبان خود را دریافت کنید تا آنها را در زمینه بازگشت سرمایه به کار بگیرید. ابزارهایی مثل Hootsuite،SproutSocial و Buffer، با جمع‌آوری اطلاعات درباره بهترین زمان‌ها برای پست گذاشتن و نوشتن محتوا در زمان‌هایی که بیشترین تعامل را با کاربر دارد، به شما کمک می‌کند تا استراتژی‌های دقیق‌تری را تعیین کنید. بدین ترتیب می‌توانید کتابخانه‌ای از محتوای فوق‌العاده را تهیه کنید و آنها را هر چند وقت یکبار به اشتراک بگذارید.

۹. مراقب هزینه‌هایی که پرداخت می‌کنید باشید

تولید و اشتراک‌گذاری محتوای تعاملی می‌تواند پرهزینه باشد. تصاویر شخصی‌سازی شده، الگوهای رفتاری، گرافیک‌های باارزش و بازاریابی گسترده، پرهزینه است. تصاویر باکیفیت را نمی‌توان در کتابخانه محتوا نادیده گرفت، اما بیشتر بودن آن، به منزله بهتر بودن نیست. گاهی اوقات اضافه کردن یک تصویر فوق‌العاده با کیفیت و بزرگ، هیچ تاثیری را در میزان درآمد شما نخواهد داشت.

مراقب هزینه‌های‌تان باشید و اگر در حال نزدیک شدن به میزان درآمد اصلی هستید و یا متوجه شدید که بازگشتی ندارد، متوقف شوید.

۱۰. قیف فروش خود را بهینه‌سازی کنید

همیشه راه‌هایی برای بهتر شدن بازگشت سرمایه در تمامی مراحل پروسه خرید وجود دارد. در بالاترین قسمت قیف، به مخاطبان بالقوه نگاهی بیندازید، کسانی که در واقع در حال تلاش برای جذب آنها هستید و مطمئن شوید که توانایی خرید محصولات شما را دارند. ترافیک زیادی که آن را افرادی ایجاد کرده‌اند که قصد خرید ندارند، بی‌فایده خواهد بود.

در بخش میانی قیف، محتوا قرار دارد. آیا می‌تواند تعامل برقرار کند؟ اعتماد مخاطب را جلب می‌کند؟ آیا حس اضطرار را به وجود می‌آورد، به گونه‌ای که افراد همین حالا برای خرید اقدام کنند؟ با مطرح کردن سوالات به فراخور مرحله‌ای از قیف که در آن حضور دارید، باید مطمئن شوید که در حال ترغیب و تشویق مشتریان هستید. پیشرفت و بهتر کردن بازگشت سرمایه، همیشه به معنای کار کردن بیشتر نیست. موضوع این است که باید روی کاری که انجام می‌دهید، متمرکز شوید تا تلاش‌های شما به سمت یک هدف مشخص حرکت کند.

منبع: Entrepreneur/ucan

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرائی کلاسه ۹۳۰۰۹۵۹

ششدانگ یکدستگاه آپارتمان واقع در طبقه سوم شمالی بمساحت ۱۲۵/۷۰ متر مربع که مقدار ۹/۴۸ متر مربع آن پیشرفتگی به فضای خیابان است. قطعه ۵ تفکیکی بشماره پلاک ثبتی ۴۵۱۵۸ فرعی از ۳۵۲۶ اصلی واقع در بخش ۳ تهران به انضمام ششدانگ انباری قطعه ۵ تفکیکی بمساحت ۳/۷۰متر در شمال طبقه زیرزمین و ششدانگ پارکینگ قطعه ۵ بمساحت ۱۲ متر مربع واقع در سمت جنوبی زیرزمین ۱ با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان ها و آیین نامه اجرایی آن به مالکیت آقای کامبیز شکوهی آذر ثبت و سند مالکیت صادر شده است. ششدانگ عرصه و اعیان ذیل شماره ثبت ملک ۱۶۲۷۸۰ شماره صفحه ۴۹۷ و شماره دفتر املاک ۱۰۶۳ به نام وی ثبت و دفترچه سند مالکیت تحت شماره چاپی ۰۴۴۹۳۰ صادر و تسلیم گردیده است. حدود آپارتمان شمالا دیوار و پنجره به فضای خیابان بصورت پیشرفتگی است. شرقا دیوار به درز انقطاع ماوراء آن پلاک ۲۴۹۴ فرعی از ۳۵۲۶ اصلی جنوبا اول در پنج قسمت اول درب و دیوار به راه پله دوم و سوم و چهارم دیوار به آسانسور، دوم در چهار قسمت اول دیوار و پنجره به داکت دوم دیوار مشترک با آپارتمان مجاور سوم و چهارم دیوار و پنجره به فضای نورگیر غربا دیوار به درز انقطاع که ماورا آن دیوار پلاک ۲۴۹۰ فرعی از ۳۵۲۶ اصلی است. کف و سقف مشترک است. حدود پارکینگ قطعه ۵: شمالا و شرقا و جنوبا و غربا به محوطه مشاعی فواصل خط مستقیم مفروض است. حدود انباری شماره ۵: شمالا دیوار به بر خیابان شرقا و غربا درب و دیوار به محوطه مشاعی جنوبا دیوار مشترک با انباری مجاور و به موجب چک شماره ۱۱۵۶۶۲۱۳ بانک پارسیان شعبه سید جمال الدین اسدآبادی بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور گواهی عدم پرداخت چک مذکور شده است. و برابر بازداشت شماره ۱۰۴۹۰۰۱۹۰۰ - ۱۳۹۳/۰۶/۰۲ اداره ثبت ولیعصر و صورت وضعیت ثبتی ۱۰۴۹۰۰۷۱۸۸ - ۱۳۹۸/۰۳/۰۵ صادره از ثبت ولیعصر و برابر نظریه مورخ ۱۳۹۸/۰۴/۰۸ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد بازداشتی عبارت است از: ملک مورد تعرفه بنشانی تهران میدان فاطمی خیابان چهلستون خیابان بوعلی سینا شرقی پ ۴۴ طبقه سوم شمالی طبق بازدید اپارتمانی است جنوبی شامل ۵ طبقه مسکونی هر طبقه ۲ واحد جمعا ۱۰ واحد روی همکف و زیرزمین که طبقات مذکور اختصاص به مشاعات از جمله پارکینگ و انباری ها دارد. نمای ساختمان از سنگ بوده و دارای یکدستگاه آسانسور وزنی تعادلی ۴ نفره می باشد دیوارهای داخلی همکف و زیرزمین تا حدود یک متراژ سنگ و الباقی دارای پوشش سلولزی است سن بنا حدود ۱۶ سال بوده و واحد مورد نظر در طبقه سوم شمالی شامل آشپزخانه اوپن با کابینت چوبی در بدو ورود با نورگیری از پاسیو و در ادامه یک سالن پذیرائی با شومینه گازسوز داخل سالن و دو اتاق خواب با کمد دیواری داخل اتاقها. همگی دارای امکان نورگیری از معبر شمالی ملک می باشند و نیز دارای سرویس های بهداشتی مجزاست با دیوارهای داخلی کاشی کاری شده سرویس ها کفپوش فضاها بجز آشپزخانه از پارکت و دیوارهای داخلی ترکیبی از رنگ روغن و کاغذ دیواری است. پنجره ها فلزی با شیشه معمولی و دربهای داخلی چوبی است. با توجه به متراژ واحد در مقایسه با واحد مجاور که امکان نورگیری مستقیم جنوب را دارد و کوچکتر از این واحد اعلام گردید. وضعیت نورگیری طبیعی واحد هم بدلیل شمالی بودن واحد و نیز نوع طراحی معماری نامناسب دارای نور طبیعی ضعیفی می باشد. سیستم سرمایش رواحد کولر آبی و گرمایش یکیج و رادیاتور بوده واحد دارای انشعابات عمومی از جمله برق مجزا و آب و گاز مشترک با سایر واحدهاست. ضمنا طبق گزارش مامور اداره چهارم ملک مزبور در اختیار مستاجر می باشد، لیکن از شرایط اجاره اطلاعی در دست نیست. شش دانگ پلاک مذکور بانضمام شش دانگ پارکینگ شماره ۵ و شش دانگ انباری شماره ۵ طبق نظر کارشناس رسمی دادگستری به مبلغ ۱۴/۰۷۰/۰۰۰/۰۰۰ — چهارده میلیارد و هفتاد میلیون ریال ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار پرونده کلاسه ۹۳۰۰۹۵۹ آقای ناصر هاشمی و نیز حقوق دولتی کلاسه های فوق الذکر در روز سه شنبه مورخ ۹۸/۰۵/۱۵ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل معاونت اجرای اسناد رسمی واقع در چهارراه جهان کودک معاونت اجرای اسناد رسمی پ ۳۴ در اتاق مزایده از طریق مزایده حضوری بفروش می رسد و مزایده از مبلغ مذکور شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش با ارائه چک تضمین شده بانک ملی در وجه خریدار است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر در ساعات اداری به اداره چهارم اجرای اسناد رسمی به نشانی بالا مراجعه و جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی های مربوط به آب، برق گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده بعهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حسابهای دارایی و شهرداری و... خواهد بود.

طبق نامه شماره ۱۴۰۱۵۰۴۳- ۹۸/۰۴/۱۸ بستانکار مورد مزایده بیمه می باشد.

تاریخ انتشار آگهی: ۹۸/۰۴/۳۰

۱۳۵۴۳ م الف — رییس اداره چهارم اجرای اسناد رسمی--شبیبی

شناسه آگهی ۵۳۳۳۶۲

آگهی مزایده

به موجب رای شماره ۹۷۰۰۰۴۴۲ مورخه ۹۷/۳/۲۷ شعبه پنجم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان و کلاسه پرونده ۹۷۲۸۴۷م اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان بهارستان محکوم له منیره عبدی فرزند قاسم علی با وکالت مریم محمدخانلو اقدام به معرفی مال محکوم علیه یوسف طاهرخانی فرزند حیرالله محکوم است به پرداخت مبلغ ریال برابر اجرائیه در حق محکوم له 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 ۹۸/۵/۱۴ روز دوشنبه ساعت ۱۰ - ۱۱ 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 از یک دستگاه ماشین سواری هاچ بک ام وی ام به شماره انتظامی ۲۱ - ۶۳۳ ب ۸۸ رنگ سفید شماره شاسی ۰۰۰۸۶۰ مدل ۸۷ تصادفی و شیشه های جلو و ابزیک راننده شکسته و عمل کرده ، گلگیر جلو و موتور و سپر و مبل تعادل و چراغ جلوها و جلو پنجره و سینی و فن و شاسی و قسمت جلوی موتور و لاستیک ها وجلو و چپ شده و کیسه سمت چپ شکسته تصادفی است حسب نظریه کارشناسی مورد مزایده به مبلغ ۲،۶۰۰،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 توذیع نماید در غیر اینصورت ده درصد وصول شده به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد متقاضیان می توانند ۵ روز قبل از موعد مزایده به این اجرا مراجعه نمایند تا ترتیب بازدید آنان از محل مزایده داده شود.

مدیر / دادورز اجرای احکام مدنی شهرستان بهارستان

آگهی مزایده فروش اموال غیر منقول

حسب پرونده کلاسه ۹۷۰۴۴۰ اجرای احکام مدنی دادگستری ماسال به موجب دادنامه شماره ۹۵۰۹۹۷۱۸۳۰۱۰۱۷۹۷ صادره از شعبه اول دادگاه حقوقی ماسال دعوی آقای حمید دولتی بطرفیت آقای قنبر علی دوستی و ابراهیم قلی زاده دایر بر مطالبه مبلغ ۱۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و علاوه برآن محکوم علیه ردیف اول محکوم به پرداخت مبالغ هزینه دادرسی وتاخیرتادیه وحق الوکاله وکیل در حق محکوم له و به پرداخت نیم عشر در حق صندوق دولت که در همین راستا اموال غیر منقولی از محکوم علیه قنبر دوستی تعرفه و در حیطه توقیف درآمده و توسط کارشناس رسمی دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توصیف اجمالی گردیده است: ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۷۲۴ متر مربع به کسر حریم رودخانه بدونه سند ثبتی متعلق به محکوم علیه واقع در شاندرمن روستای پائنکم خیابان شهید ثانی کوچه روبروی استخر ماهی رحیمی با حدود اربعه شمالا و شرقا به حریم رودخانه مشهور به سیاه رودبار و جنوبا به کوچه فرضی وباقیمانده پلاک غربا به باقیمانده پلاک که با توجه به موقعیت ملک وکسر حریم رودخانه به مبلغ ۶۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال برآورده میگردد بنابراین مقرر شده املاک موصوف از طریق مزایده حضوری در روز سه شنبه مورخه ۱۳۹۸/۰۵/۱۵ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری ماسال بفروش برسد. قبل از موعد مقرر هریک از شرکت کنندگان به دفتر اجرا مراجعه و مبلغ ده درصد قیمت پایه را واریز و رسید دریافت نموده و رسید مربوطه را به همراه قیمت پیشنهادی بصورت مکتوب در وقت مقرر به دفتر اجرا ارائه نمایند و درخواست افراد بدون پیوست فیش فاقد اعتبار می باشد. برنده مزایده مجموعا می تواند ده درصد قیمت پیشنهادی خود را تودیع و نسبت به الباقی ظرف مدت یک ماه اقدام نماید و چنانچه برنده مزایده ظرف مدت یک ماه نتواند باقیمانده را پرداخت نماید ده درصد واریزی پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد و وجوه واریزی کلیه شرکت کنندگان که در مزایده برنده نشده اند نیز به آنها مسترد خواهد شد و همچنین کسانی که تمایل برای شرکت در مزایده را دارند می توانند ۵ روز قبل از برگزاری مزایده به دفتر اجرا مراجعه تا مقدمات بازدید فراهم آید.

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۴/۳۰

سید رحیم مهرجوی - مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری ماسال

آگهی رونوشت حصر وراثت

خانم پریسا رحیمی دارای شماره شناسنامه ۵۳۱ فرزند محمود متولد۱۳۶۴/۴/۲۴ صادره از ابهر بشرح دادخواست و به کلاسه۴۲۰/۹۸/۴ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان هادی دهقانی فرزند محرم به شماره شناسنامه ۱۴۱۶۶ در تاریخ ۹۸/۴/۱۰ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به : ۱- مینا دهقانی نام پدر هادی ش ش ۶۱۵۰۱۶۱۷۳۰ دختر متوفی ۲- رویا دهقانی نام پدر هادی ش ش ۶۱۵۰۲۴۵۳۷۲ دختر متوفی ۳- پریسا رحیمی نام پدر محمود ش ش ۵۳۱ همسر متوفی ۴- نوش آفرین نوری نام پدر نوروزعلی ش ش ۳۳۹ مادر متوفی اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را 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 شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

رئیس شعبه چهارم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی دعوت به افراز

نظر به اینکه آقای یحیی فیضی برابر درخواست وارده به شماره ۱۸۷۵/۹۸/۱/۱۱۶ — ۱۳۹۸/۴/۹ مبنی بر افراز یک قطعه زمین بمقدار ۳۴۱۸ متر مربع از پلاک ۲۷۵۷ اصلی بخش ۳ قریه فرجه را به علت معلوم نبودن اقامتگاه سایر شرکا از طریق صدور آگهی نموده لذا بدینوسیله به کلیه اشخاصی که در پلاک مزبور ذینفع هستند اعلام میدارد که افراز سهمی خواهان که ۰۱۸۲ ۰شعیر از مشاع از ششدانگ پلاک مرقوم می باشد در مورخه ۹۸/۵/۷ روز دوشنبه راس ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع ملک مزبور بعمل خواهد آمد کلیه افراد ذینفع می توانند در تاریخ ذکر شده در محل حضور بهم رسانند عدم حضور آنان مانع از انجام عملیات افراز نخواهد بود این آگهی مطابق ماده ۱۸ آیین نامه اجرایی مفاد اسناد رسمی لازم اجرا به کلیه افراد ذینفع در آن محل ابلاغ وفقط در یک نوبت انتشار می یابد.

رئیس ثبت منطقه یک سنندج -قباد م الف ۹۹۳۹

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقای کیوان زند کریمی دارای شناسنامه شماره ۳۷۳۲۹۳۸۸۲۴/۸۹۵۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۸/۹۸۰۰۵۶۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان جعفر زند کریمی به شناسنامه ۳۷۳۰۴۱۷۹۹۱/۵۱۹ در تاریخ ۱۳۹۸/۴/۹ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به افراد مشروحه زیر ۱- شوکت زند کریمی ش ش ۷۶۵ ت ت ت ۱۳۴۰/۱۲/۲۵ شماره ملی ۳۳۱۳۶۰۸۹۶ همسر متوفی ۲- امید زند کریمی ش ش ۴۶ ت ت ۱۳۶۴/۱/۶ شماره ملی ۳۷۳۲۲۱۹۵۱۸ پسر متوفی ۳- کیوان زند کریمی ش ش ۸۹۵۲ ت ت ۱۳۶۷/۲/۸ شماره ملی ۳۷۳۲۹۳۸۸۲۴ پسر متوفی به غیر ازنامبردگان وارث دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت پی در پی ماهی یک مرتبه آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یکماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف سنندج م الف ۹۹۴۰

آگهی تحدید حدود اختصاصی

چون تحدید حدود ششدانگ یک قطعه زمین به پلاک ۶۱ فرعی از ۸۵- اصلی واقع در بخش ۱۲ قزوین به علت عدم حضور مالک به عمل نیامده و عمل تبصره ذیل ماده ۱۵ قانون ثبت نیز میسور نیست لذا بنا به تقاضای وراث مرحوم علی محمد سردبوند جگینی تحدید حدود پلاک فوق در روز چهارشنبه وپنجشنبه مورخ ۹۸/۵/۲۳ و ۹۸/۵/۲۴ ساعت ۱۱ صبح به وسیله نماینده و نقشه بردار این اداره در محل وقوع ملک به عمل خواهد آمدبدین وسیله به مالکین مجاور اخطار می شود که در روز و ساعت مقرر در آگهی در محل حضور به هم رسانند مجاورین معترض که در محل حضور نداشته باشند می توانند طبق ماده ۲۰ قانون ثبت از تاریخ تنظیم صورت جلسه تحدیدی لغایت سی روز اعتراض کتبی خود را به این اداره تسلیم و ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تنظیم نماید در غیر اینصورت متقاضی ثبت یا نماینده قانونی وی می تواند به دادگاه مربوطه مراجعه و گواهی عدم تقدیم دادخواست را دریافت و به این اداره تسلیم نماید. با ارائه گواهی مزبور این اداره بدون توجه به اعتراض عملیات ثبتی را با رعایت مقررات ادامه خواهد داد. تاریخ انتشار: ۹۸/۴/۳۰

حسن غلامحسینی - رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه یک قزوین --- شماره ردیف: ۴۲۹/ م الف

تاسیس شرکت سهامی خاص ایفا فرداد ایرانیان در تاریخ ۱۳۹۸،۰۴،۱۱ به شماره ثبت ۵۴۳۳۳۵ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۴۳۵۶۷۶ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد

موضوع فعالیت : فعالیت بازار یابی غیر هرمی و غیر شبکه ای موضوعات مربوط به تجارت الکترونیک مهندسی مجدد و خدمات مشاوره ی مدیریتی کارگزاری خدمات بازرگانی، بازاریابی، توسعه ی فروش و مهندسی مجدد و تبادل فناوری درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران ، شهرستان تهران ، بخش مرکزی ، شهر تهران، شکوفه جنوبی ، خیابان مطهری جنوبی ، کوچه دوازدهم ، پلاک ۵ ، طبقه دوم کدپستی ۱۸۹۷۶۹۶۳۹۴ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰۰ سهم ۲۰۰۰۰۰ ریالی تعداد ۱۰۰ سهم آن با نام عادی مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰ ریال توسط موسسین طی گواهی بانکی شماره ۱۵۰،۰۵۳۰۷۸ مورخ ۱۳۹۸،۰۱،۱۹ نزد بانک بانک پاسارگاد شعبه ولی عصر با کد ۲۱۷ پرداخت گردیده است والباقی در تعهد صاحبان سهام می باشد اعضا هیئت مدیره آقای سید پوریا موسوی زاده به شماره ملی ۰۰۱۶۳۷۶۹۴۳ و به سمت عضو هیئت مدیره به مدت ۲ سال و به سمت نایب رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال آقای سید جواد موسوی زاده به شماره ملی ۰۰۳۴۸۵۰۱۸۱ و به سمت رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال خانم مریم صادقی به شماره ملی ۰۰۸۱۱۲۷۳۴۰ و به سمت مدیرعامل به مدت ۲ سال دارندگان حق امضا : کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک ، سفته ، بروات ، قراردادها عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه های عادی و اداری بامضاء مدیر عامل به همراه رئیس هیئت مدیره همراه با مهر شرکت معتبر می باشد. اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه بازرسان آقای فرهاد خواجه منصوری به شماره ملی ۰۰۶۹۳۴۲۵۲۰ به سمت بازرس علی البدل به مدت یک سال مالی خانم بهناز مویدی به شماره ملی ۰۰۸۱۴۹۹۷۷۹ به سمت بازرس اصلی به مدت یک سال مالی روزنامه کثیر الانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۳۷۵۷۵)

آگهی تغییرات شرکت عمران خطوط سهند با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۹۶۲۰۱ و شناسه ملی ۱۴۰۰۶۰۵۵۷۳۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۸،۰۲،۱۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای حمیدرضا زبردست به شماره ملی ۰۰۷۰۰۳۱۱۴۲ با پرداخت مبلغ ۹۸۰۰۰۰۰ ریال به صندوق شرکت درردیف شرکاء قرارگرفت. خانم زهرا کربی به شماره ملی ۰۵۵۹۷۵۱۹۶۶ با پرداخت مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰ ریال به صندوق شرکت درردیف شرکاء قرارگرفت. درنتیجه سرمایه شرکت ازمبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت وماده مربوطه دراساسنامه اصلاح گردید. لیست پس ازافزایش سرمایه ومیزان سهم الشرکه هریک ازشرکاء بشرح زیرمی باشد: ۱- آقای نوید امینی خسرفی به شماره ملی ۱۳۸۱۹۴۹۷۴۶ دارنده ۹۸۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ۲- خانم پروانه کولیوند به شماره ملی ۰۳۲۳۵۶۷۵۲۵ دارنده ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ۳- آقای رضا حاتمی سعدآباد به شماره ملی ۰۰۷۹۵۵۷۱۱۲ دارنده ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ۴- آقای حمید رضا زبردست به شماره ملی ۰۰۷۰۰۳۱۱۴۲ دارنده ۹۸۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ۵- خانم زهرا کربی به شماره ملی ۰۵۵۹۷۵۱۹۶۶ دارنده ۲۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۳۷۵۸۶)

آگهی تغییرات شرکت عمران خطوط سهند با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۹۶۲۰۱ و شناسه ملی ۱۴۰۰۶۰۵۵۷۳۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۸،۰۲،۱۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای نوید امینی خسرفی به شماره ملی ۱۳۸۱۹۴۹۷۴۶ با دریافت مبلغ ۹۸۰۰۰۰۰ ریال از صندوق شرکت از ردیف شرکا خارج شد. خانم پروانه کولیوند به شماره ملی ۰۳۲۳۵۶۷۵۲۵ با دریافت مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال از صندوق شرکت از ردیف شرکا خارج شد. آقای رضا حاتمی سعدآباد به شماره ملی ۰۰۷۹۵۵۷۱۱۲ با دریافت مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال از صندوق شرکت از ردیف شرکا خارج شد. درنتیجه سرمایه شرکت ازمبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال کاهش یافت . بدین ترتیب ماده مربوطه دراساسنامه اصلاح گردید. لیست پس ازکاهش سرمایه میزان سهم الشرکه هریک ازشرکاء بشرح زیرمی باشد: آقای حمید رضا زبردست به شماره ملی ۰۰۷۰۰۳۱۱۴۲ دارنده ۹۸۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم زهرا کربی به شماره ملی ۰۵۵۹۷۵۱۹۶۶ دارنده ۲۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس استان تهران ، شهرستان تهران ، بخش مرکزی ، شهر تهران، نارمک ، خیابان شهید دکتر آیت ، خیابان شهید برادران نصراله زاده ، پلاک ۱۲ ، طبقه دوم ، واحد ۱۵ به کد پستی ۱۶۴۷۹۳۳۵۵۹ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۳۷۵۸۷)

آگهی تغییرات شرکت عمران خطوط سهند با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۹۶۲۰۱ و شناسه ملی ۱۴۰۰۶۰۵۵۷۳۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۸،۰۲،۱۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : مواردی به موضوع شرکت الحاق و موضوع به قرار زیر اصلاح گردید: صادرات و واردات انواع مواد غذایی، تولید و توزیع و بسته بندی انواع فرآورده های غذایی ، تولید و توزیع و بسته بندی انواع مکمل های غذایی ، تهیه و توزیع مواد غذایی و حبوبات و بسته بندی و خرید و فروش انواع محصولات غذایی به صورت کنسروجات و صادرات انواع مواد و مکمل های غذایی ، خرید و فروش واردات و صادرات کلیه فراورده های پروتئینی گوشت و مرغ از کشور های مجاز، خرید و فروش کلیه محصولات غذایی ، تولید و نصب و راه اندازی صنایع و ماشین آلات بسته بندی مواد غذایی،تولید محصولات غذایی، احداث کارخانجات موضوع فعالیت ، تولید انواع نخ و پارچه و تولید صنایع چوبی و وابسته ، طرح و اجرا و راه اندازی خطوط بسته بندی ، نصب و نگهداری ماشین آلات بسته بندی و صنایع غذایی، انجام هرگونه اقدام در جهت تهیه و طبخ سرویس و توزیع غذا ، ایجاد رستوران ،هتل،فست فود ، خدمات پذیرائی مجالس و سمینار ها و همایش ها ،تولید، نصب، خرید، فروش و توزیع هرگونه قطعات و اجزاء هر نوع خودروبارایه کلیه فعالیتها در زمینه طراحی، ساخت ، تولید و مونتاژ کلیه قطعات و لوازم یدکی انواع خودرو های داخلی و خارجی،فروش و خدمات پس از فروش محصولات تولیدی خودرو،تعویض، تعمیر و نگهداری فنی خودرو همچنین ارایه خدمات فنی در محل توقف خودرو در داخل و خارج از شهر ، تولید،نصب،خرید،فروش و توزیع هرگونه قطعات و لوازم یدکی برقی و هر نوع تجهیزات برقی دیگر،واردات و صادرات و خرید وفروش شیر آلات صنعتی و غیر صنعتی و ساختمانی و لوله های گازی و فنس و توری تیرآهن و قطعات و اتصالات صنعتی و لوازم ایمنی و قطعات و لوازم لاستیکی و پلاستیکی و برنزی و مسی و لوازم آشپزخانه های صنعتی و مواد شیمیایی – قیر نوار زیر و نوار رو و پرایمر و لو له و اتصالات آبی و گازی ،واردات و صادرات کلیه تجهیزات پزشکی- پیراپزشکی- آزمایشگاهی- ارائه کلیه خدمات اینترنتی از قبیل طراحی- اجرا و مشاوره در امور سایت- بازاریابی غیر شبکه ای و غیر هرمی تولید و طراحی و پشتیبانی نرم افزارهای غیر هنری و غیر فرهنگی. واردات و صادرات کالاهای الکتریکی، الکترونیکی ، تاسیسات گرمایش و سرمایش و نصب و راه اندازی و نگهداری آنها ، تجهیزات پزشکی ، محصولات بهداشتی ، آرایشی ، مواد غذایی ، محصولات کشاورزی و پتروشیمی و لوازم خودرویی و تولید قطعات خودرو،اجرای کلیه پروژه های الکتریکی و نیروگاهی اعم از تولید و انتقال نیرو ، تامین تجهیزات و قطعات ، ارائه خدمات فنی و پشتیبانی فنی و مشاوره و طراحی و نگهداری فنی و نظارت فنی در امر پروژه های تاسیسات پالایشگاهی و برقی و مکانیکی و الکتریکی و اتوماسیون ، طراحی و نصب و اجرای انواع پست های فشار قوی و فشار ضعیف و نیروگاه و خطوط قوی طراحی و ساخت تابلو های برق و فرمان و میکرو کنترلر ، خرید و فروش و واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی ، اخذ و اعطای نمایندگی شرکت های داخلی و خارجی ، شرکت در کلیه همایش ها ،سمینارها و نمایشگاه های داخلی و خارجی - اخذ وام ،اعتبارات بانکی و تسهیلات به صورت ریالی و ارزی ،گشایش اعتبارات LC و اعتبارات ارزی خارجی، در داخل و خارج ازکشور، شرکت درکلیه مناقصات،پیمان ها،مزایدات دولتی و خصوصی اعم از داخلی و بین المللی،درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط. ثبت موضوع فعالیت به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمیباشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۳۷۵۸۵)

آگهی رونوشت حصر وراثت

آقای خسرو قاسمی دارای شماره شناسنامه ۴ فرزند نعمت اله متولد۱۳۳۹/۱/۱ صادره از زرندیه بشرح دادخواست و به کلاسه۹۸/ ۴۱۹/۴ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان میرزارحیم رحیمی فرزند رضا به شماره شناسنامه ۵۵۹ در تاریخ۷۱/۹/۲۴ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به :
۱- عباس رحیمی نام پدر میرزارحیم ش ش۱۳ پسر متوفی ۲- جعفر رحیمی نام پدر رحیم ش ش ۲۱ پسر متوفی ۳- محمد رحیمی نام پدر رحیم ش ش۱۰۱۹ پسر متوفی ۴- امه کلثوم رحمی نام پدر رحیم ش ش ۱۰۸۴ دختر متوفی ۵- زرین تاج رحمی نام پدر رحیم ش ش ۱۵ دختر متوفی ۶- مریم رحمی نام پدر رحیم ش ش ۸۵۷ دختر متوفی ۷- نرگس رحمی نام پدر رحیم ش ش ۹۵۴ دختر متوفی ۸- کبری رحمی نام پدر رحیم ش ش ۱۰۹۹ دختر متوفی ۹- سکینه قاسمی نام پدر حسن ش ش ۵۸۶ همسر متوفی اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را 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 شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

رئیس شعبه چهارم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی رونوشت حصر وراثت

آقای محمدرضا رحیمی دارای شماره شناسنامه ۱۷ فرزند علی اصغر متولد۱۳۳۳/۸/۲ صادره از زرند ساوه بشرح دادخواست و به کلاسه۹۸/ ۴۱۹/۴ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سکینه قاسمی فرزند حسن به شماره شناسنامه ۵۸۶ در تاریخ۱۳۷۹/۱۰/۱۹ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به :
۱- عباس رحیمی نام پدر میرزارحیم ش ش۱۳ پسر متوفی ۲- جعفر رحیمی نام پدر رحیم ش ش ۲۱ پسر متوفی ۳- محمد رحیمی نام پدر رحیم ش ش۱۰۱۹ پسر متوفی ۴- امه کلثوم رحمی نام پدر رحیم ش ش ۱۰۸۴ دختر متوفی ۵- زرین تاج رحمی نام پدر رحیم ش ش ۱۵ دختر متوفی ۶- مریم رحمی نام پدر رحیم ش ش ۸۵۷ دختر متوفی ۷- نرگس رحمی نام پدر رحیم ش ش ۹۵۴ دختر متوفی ۸- کبری رحمی نام پدر رحیم ش ش ۱۰۹۹ دختر متوفی اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را 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 شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

رئیس شعبه چهارم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

مزایده مال منقول

جواد یوسفی بموجب وکالتنامه شماره ۱۹۵۹۵ مورخ ۹۴/۴/۱۸ دفترخانه ۴ شهریار از طرف رقیه یوسفی ملوی که دفترخانه مربوطه طبق نامه ۱۳۹۵۸۵۶۵۴۴۰۳۰۰۰۴۱۵ مورخ ۹۸/۴/۲۵ وکالتنامه را تائید نموده است باستناد دو برگ استشهادیه مصدق شده که امضا شهود آن ذیل شناسه یکتا به شماره ۱۳۹۸۰۲۱۵۴۴۰۳۰۰۰۲۱۲ و ۱۳۹۸۰۲۱۵۴۴۰۳۰۰۰۲۱۳ و ۱۳۹۸۰۲۱۵۴۵۱۴۰۰۰۵۵۸ و رمز تصدیق ۶۳۲۲۱۰ و ۲۰۲۹۴۳ مورخ ۹۸/۲/۱۲ دفترخانه ۴ شهریار رسیده است مدعی فقدان سند مالکیت ۶دانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در طبقه همکف بمساحت ۸۸/۲۰ متر مربع که مقدار ۱/۳۰ متر مربع آن بالکن است قطعه سوم تفکیکی شماره ۱۱۳۷۴ فرعی از ۴۹ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۷۸۱۸ فرعی از اصلی مذکور واقع در علیشاه عوض شهریار بانضمام انباری قطعه ۳ تفکیکی بمساحت ۲/۰۴ متر مربع ذیل ثبت ۱۹۸۴۹۲ صفحه ۲۸۶ دفتر ۱۳۰۶ بنام رقیه یوسفی ملوی ثبت و سند مالکیت به شماره چاپی ۶۷۶۰۱۰ الف / ۸۵ صادر وتسلیم شده است سپس بموجب سند ۱۶۴۲۱ مورخ ۸۵/۱۱/۱۴ دفترخانه ۱شهریار در رهن بانک مسکن می باشد بعلت بی احتیاطی مفقود گردیده است لذا مراتب به استناد تبصره ذیل ماده ۱۲۰ قانون ثبت در یک نوبت آگهی میگردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق یا وجودسند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نماید و در غیر اینصورت این اداره پس از انقضای مدت مذکورو نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند المثنی طبق مقررات اقدام خواهد نمود.

رئیس اداره ثبت و املاک شهریار – سید مرتضی موسوی | ۶۳۳۳

آگهی رونوشت حصر وراثت

مجید خلج دارای شماره شناسنامه ۲ فرزند عزت اله متولد ۱۳۵۴ صادره از شهریار بشرح دادخواست و به کلاسه۹۸/۶/۳۱۱ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان عزت اله خلج فرزند غلامحسن به شماره شناسنامه ۲ در تاریخ ۸۸/۴/۱۴ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به :
۱- مجید خلج نام پدر عزت اله ش ش ۲ پسر متوفی ۲- حسین خلج نام پدر عزت اله ش ش ۹ پسر متوفی ۳- مصطفی خلج نام پدر عزت اله ش ش ۸ پسر متوفی ۴- احمد علی نام پدر عزت اله ش ش ۳۹۱ پسر متوفی ۵- معصومه خلج نام پدر عزت اله شماره شناسنامه ۳ دختر متوفی ۶- عزیزاله خلج نام پدر عزت اله شماره شناسنامه ۴۴۶ پسر متوفی ۷- ملوس خانم بهارلو نام پدر حسنعلی شماره شناسنامه۵ همسر متوفی
اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را 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 شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ششم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
حوزه ثبت ملک ناحیه دو رشت

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره۱۳۹۸۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۰۶۰۲ مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۰۳ و هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه ۲ رشت تصرفات مالکانه بلامعارض آقای غلامحسن بشری گوراب زرمیخی فرزند غلامحسن بشماره شناسنامه ۱۰ صادره از صومعه سرا در قریه شالکو در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۴۸ متر مربع پلاک فرعی ۳۸۰۷۱ از اصلی ۷۷ مفروز و مجزی از پلاک ۳۱۷۰ از اصلی ۷۷ واقع دربخش جهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای اسماعیل یعقوب زاده شالکوهی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۸/۰۴/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۸/۰۴/۳۰

حسین اسلامی کجیدی – مدیر واحد ثبتی ملک ناحیه دو رشت

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
حوزه ثبت ملک ناحیه دو رشت

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره۱۳۹۸۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۰۶۰۳ مورخ ۱۳۹۸/۰۳/۰۲ و هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه ۲ رشت تصرفات مالکانه بلامعارض آقای غلامعلی مقصودی قرنلو فرزند محمدتقی بشماره شناسنامه ۶۰۰ در قریه شالکو در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۴۸ متر مربع پلاک فرعی ۳۸۰۷۱ از اصلی ۷۷ مفروز و مجزی از پلاک ۳۱۷۰ از اصلی ۷۷ واقع دربخش جهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای اسماعیل یعقوب زاده شالکوهی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۸/۰۴/۱۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۸/۰۴/۳۰

حسین اسلامی کجیدی – مدیر واحد ثبتی ملک ناحیه دو رشت

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

برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۷۰۰۴۰۰۰۰۸۰ مورخ ۱۳۹۸/۰۴/۰۹ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ایجرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای احد رحمانی زیرجد فرزند اصغر بشماره ملی ۴۲۸۴۲۰۵۹۶۱ و شناسنامه ۲۶۳ صادره از زنجان در ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری زراعی و باغی به مساحت ۳۳ ۴۰۴۴۲ متر مربع در پلاک ۳۸ اصلی بخش ۵ زنجان روستای خلجین از محل مالکیت مالک رسمی خود متقاضی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود، درصورتی 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: ۹۸/۴/۱۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۴/۳۰

رئیس ثبت اسناد و املاک – سعید غریبی
۶۶۴

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

برابررای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۰۵۹۷ مورخ ۹۸/۳/۱۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین موضوع پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۲۷۷ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای کیومرث بدری فرزند علی به شماره شناسنامه ۶۹۲ صادره از اسلام آباد غرب درچهاردانگ مشاع از ششدانگ یک باب خانه بمساحت ۴۸۲،۶۰ مترمربع پلاک از۳۹ اصلی واقع درقریه میانبر بخش چهارده قزوین محرز گردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۸/۰۴/۱۲ تاریخ انتشاردوم : ۹۸/۰۴/۳۰

حسن غلامحسینی - رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۱ قزوین -۳۵۱ م الف

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده ی اموال غیرمنقول پرونده اجرایی ۹۳۰۰۱۴۶ ورامین

به موجب پرونده اجرائی کلاسه فوق له بانک تجارت علیه شرکت یاسمین شهد، ششدانگ یک باب کارخانه به مساحت سه هزار و هفتصد و پنجاه متر مربع به پلاک ثبتی شماره دو هزار و هشتصد و هشتاد و چهار فرعی از هفت اصلی واقع در بخش بهنام پازوکی ورامین که سند مالکیت آن ذیل شماره ۱۳۱۹۱۳ صفحه ۳۸۴ دفتر ۳۷۷ به نام آقای ذبیح اله شیرگوند ثبت و صادر گردیده است و طبق سند قطعی ۱۳۰۷۷۶ دفتر اسناد رسمی شماره ۲۰۸ تهران به شرکت تولیدی بازرگانی یاسمین شهد منتقل شده است * مازاد ملک بازداشت می باشد و محدود است به حدود: شمالا به طول پنجاه متر دیواریست به باقی مانده ۷/۸۶۲ شرقا به طول هفتاد و پنج متر دیواریست به قطعه پنجاه و هشت تفکیکی جنوبا به طول پنجاه متر درب و دیواریست به کوچه غربا به طول هفتاد و پنج متر دیواریست به باقی مانده مذکور. * توصیف اجمالی ملک طبق نظر کارشناس رسمی: ملک مذکور در ورامین- خ دانشسرا – قشلاق عمرآباد- انتهای کوچه مسجد صاحب الزمان عج- پلاک ۹۷ کارخانه مواد غذایی یاسمین شهد واقع می باشد. براساس گواهی پایان کار شماره ۱۴/۴۳۲۹ مورخ ۱۳۸۰/۰۷/۰۸ صادره از فرمانداری شهرستان ورامین ملک مزبور دارای کاربری صنعتی بوده که در مجموع دارای یکهزار و چهارصد و سی و چهار متر و چهل سانتی متر مربع تاسیسات و ابنیه مشتمل بر چهارصد و هفتاد و هشت متر و چهل سانتی متر مربع انبار نگهداری مواد و محصولات – یکصد و هفتاد و هشت متر و پنجاه سانتی متر مربع بنای کارگری و اداری- بیست و نه متر و شصت متر مربع سرویس بهداشتی و چهارصد و هفتاد و یک متر مربع سالن تولید- هشتاد و یک متر و نود سانتی متر مربع تاسیسات- یکصد و نود و پنج متر مربع سردخانه و آزمایشگاه در زمینی به مساحت سه هزار و هفتصد و پنجاه متر مربع با دیوارکشی کامل و روکار دو طرف سیمان و درب فلزی بزرگ می باشد همچنین محوطه سازی با بتون- فضای سبز احداثی و نمای تمامی تاسیسات و ابنیه ساخته شده نیز سیمان اندود بوده و نوع اسکلت به کار رفته فلزی و آجری و در یک طبقه است ضمنا دارای چاه آب نیمه عمیق با منبع هوایی و تاسیسات مربوطه انشعابات برق سه فاز نود کیلو وات به شماره ۴۳۱۳۲۷/۱۴۲/۹ و گاز صنعتی و قدمت ابنیه حدودا پانزده سال می باشد که طبق گزارش کارشناس رسمی ششدانگ ملک موصوف و تاسیسات احداثی و گذر و با در نظر گرفتن تمامی جهات به مبلغ بیست میلیارد و دویست و هشتاد میلیون ریال ارزیابی گردیده است * مالک ملک خود را طبق سند رهنی ۶۳۱۶۴ مورخ ۱۳۸۶/۱۲/۱۶ در قبال مبلغ ۶/۶۰۰/۷۸۰/۰۰۰ ریال بابت اصل وام به انضمام سود روزشمار در رهن بانک تجارت قرار داده ولیکن نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننموده است لذا به درخواست بستانکار بانک تجارت عملیات اجرایی ادامه و ملک مورد وثیقه به پلاک ثبتی فوق الذکر توسط کارشناس رسمی به شرح فوق ارزیابی و پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ مورخ بیست و سوم مرداد ماه سال هزار و سیصد و نود و هشت در اداره اجرای اسناد رسمی ورامین واقع در ورامین- خیابان سینما- اداره ثبت اسناد و املاک ورامین واحد اجرا از طریق مزایده به فروش می رسد. مزایده از مبلغ ارزیابی به مبلغ بیست میلیارد و دویست و هشتاد میلیون ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود. لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب، برق، گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد، وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد.ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد، مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد. همچنین ملک مورد مزایده تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۴/۲۸ بیمه تجارت نو می باشد که طبق اظهار نماینده بستانکار هر سال تمدید می گردد.
تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۴/۳۰

۲۴۷ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ورامین - محمد رحیم پور
۲۸۳

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

برابررای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۰۵۹۸ مورخ ۹۸/۳/۱۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین موضوع پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۳۶۹ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم راضیه دهقانی فرزند احمد به شماره شناسنامه ۲۱۳ صادره از آباده در دو دانگ مشاع از ششدانگ یک باب خانه بمساحت ۴۸۲،۶۰ مترمربع پلاک از۳۹ اصلی واقع درقریه میانبر بخش چهارده قزوین محرز گردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۸/۰۴/۱۲ تاریخ انتشاردوم : ۹۸/۰۴/۳۰

حسن غلامحسینی - رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۱ قزوین -۳۵۰ م الف

آگهی اعلام ثبت طلاق

جناب آقای رضا رحیمی فرزند علی اصغر به شماره شناسنامه ۴ و کد ملی ۴۹۱۱۴۷۹۴۴۶ متولد ۱۳۶۳/۰۶/۱۵ صادره از رباط کریم بدینوسیله به اطلاع می رساند که در اجرای دادنامه شماره ۹۷۰۹۹۷۲۴۴۶۳۰۱۲۸۱ مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۱۲ موضوع پرونده ۹۷۰۲۲۹ صادره از شعبه اول دادگاه خانواده زنجان، طلاق خلعی نوبت اول فیمابین جنابعالی و خانم رویا عزیزی فرزند ابوالفضل جاری تحت شماره ۲۱۸۳ مورخ ۱۳۹۸/۰۴/۲۵ این دفتر به ثبت رسیده است.

سردفتر ثبت طلاق شماره شش زنجان - علی بیات
۳۱۰

آگهی مزایده نوبت اول فروش اموال غیرمنقول نوبت مزایده: نوبت اول

بشرح کلاسه پرونده ۹۶۱۵۳۲ اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهرستان تاکستان به موجب اجرائیه صادره از این دادگاه محکوم علیه آقای ابوالفضل رحمانی فرزند محرمعلی محکوم است به پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و تاخیر تادیه در حق محکوم له آقای مرتضی شافعی فرزند ولی نظر باینکه محکوم به توسط محکوم علیه در حق محکوم له کارسازی نگردیده است و با استناد به توقیف پلاک ثبتی شماره ۱۷۸۸۱ فرعی از یک اصلی مفروزی ۷۰۵۰ قطعه ۲ بخش ۸ قزوین مساحت و مشخصات عرصه مطابق سند مالکیت ۲۸۲ متر مربع از قرار هر متر مربعی ۱۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال مجموعا ۴۲۳/۰۰۰/۰۰۰ تومان احداث اعیانی مجموعا ۳۰۰ متر از قرار هر متر ۱۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال مجموعا ۳۶۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان برآورد شده امتیازات آب و برق و گاز و تلفن مجموعا ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان- جمع کل ارزش شش دانگ ملک فوق اعم از عرصه و اعیانی های احداثی و امتیازات مجموعا ۷۹۳/۰۰۰/۰۰۰ تومان ارزیابی شده که سهم آقای علیرضا طاهرخانی (۱/۵ دانگ) مشاع از آن به مبلغ ۱۹۸/۲۵۰/۰۰۰ تومان می باشد. آدرس ملک تاکستان خ امام بعد از فرمانداری سمت راست جنب فروشگاه حلیم داخل کوچه قطعه دوم متعلق به محکوم شخص ثالث علیرضا طاهرخانی در راستای استیفاء محکوم به و با توجه به ارزیابی کارشناسی به قیمت معادل ۱۹۸/۲۵۰/۰۰۰ ریال از طریق مزایده در تاریخ مزایده ۱۳۹۸/۰۵/۱۵ ساعت ۱۱ الی ۱۲ از ماخذ کارشناس بفروش می رسد که هر کس بالاترین قیمت از ماخذ کارشناسی را اعلام نماید برنده مزایده شناخته شده و فی المجلس باید ۱۰ درصد پیشنهادی را نزد صندوق سپرده دادگستری تودیع و مابقی را ظرف دو هفته تا نسبت به انتقال سند به نام خریدار اقدام شود لازم به ذکر است در صورت انصراف خریدار ۱۰ درصد مذکور به نفع دولت ضبط خواهد شد طرفین نیز می توانند در مزایده شرکت نمایند محل مزایده نیز دفتر اجرای احکام مدنی تاکستان خواهد بود.

حسنی – دفتر اجرای احکام مدنی شورای شهرستان تاکستان
۳۰۹

مفقودی

سند برگ سبز وسیله نقلیه نوع:تاکسی سیستم:پراید تیپ GLXI برنگ زرد خورشیدی مدل ۱۳۸۸ شماره موتور ۳۱۹۶۱۰۹ شماره شاسی S1412288080875 به شماره پلاک خودرو۹۷۱ ت ۲۸ ایران ۷۹ بنام مهدی محمد قلیها مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

۴ اقدام ضروری برای نجات از وضعیتی دشوار

راهکارهای تعامل با مشتریان سختگیر

به قلم: جیسون آتن نویسنده و مربی کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

اگر برای مدت زمان نسبتا زیادی در عرصه کسب و کار فعالیت داشته باشید، به احتمال زیاد دست‌کم یک مشـــتری همیشه ناراضی خواهید داشت. این مشـــتری صرف نظر از هر اقدامی از سوی شرکت شما همیشـــه ناراضی خواهد بود. شاید شما پیش از این تجربه مواجهه با چنین مشتریانی را داشته باشید. به طور معمول این دســـته از مشتریان خواسته‌های غیرمنطقی دارند. همچنین احترام چندانی برای زمان و مهارت اعضای شـــرکت‌تان نیز قائل نیســـتند. به این ترتیب شیوه رفتار آنها شما را کلافه خواهد کرد. در چنین شرایطی اغلب کارمندان از کارشان خسته می‌شوند. به این ترتیب علاقه‌شان به ترک محیط کار و بازگشت به خانه چند برابر خواهد شد.

پیش از بررسی بیشتر موضوع قصد من بیان یک نکته مهم است. حتی اگر مشتریان ما بسیار سختگیر و غیرمنطقی باشند، باز هم این مشکل برند ما خواهد بود.

پرسشی که هر کارآفرینی در مواجهه با این نوع مشتریان باید مطرح کند، بسیار واضح است: به منظور تعامل با آنها چه باید کرد؟ همچنین در صورت ادامه روند نارضایتی مشـــتری موردنظر چه زمانی باید با وی قطع ارتباط کرد؟ در این مقاله هدف اصلی من پاسخگویی به این دو پرسش است.

۱. شناخت تفاوت میان مشتریان سختگیر و مشتریان دارای دشواری

در این بخش قصد من اشـــاره به تفاوتی بســـیار مهم و تاثیرگذار اســـت. بدون تردید همه مشـــتریان ما انســـان‌های عادی هســـتند. با این حال در برخی از موارد برند ما در زمینه پاسخگویی درست به انتظارات آنها با مشکل مواجه می‌شود. به این ترتیب ما موجب ایجاد دشواری برای آنها می‌شویم. بدون تردید این دســـته از افراد مشتریان سختگیر محسوب نمی‌شوند. فقط سطح انتظارات‌شان با تجربه خرید از برندمان فاصله دارد. شـــکل موردنظر هرچه باشـــد، تلاش برند ما برای رفع آن موجب خوشـــحالی و رضایت آنها خواهد شد.

در سوی دیگر، مشتریان سختگیر به هیچ شیوه‌ای خوشحال و راضی نمی‌شوند. در این مورد سرچشمه نارضایتی در آنها قرار دارد. به همین دلیل هر کاری هم که انجام دهیم، امکان جلب رضایت‌شـــان وجود نخواهد داشت. در چنین شرایطی ایراد اصلی از برند ما نیست. کاری هم از دست ما بر نمی‌آید. به احتمال زیاد آنها به همین شیوه با دیگر برندها نیز برخورد می‌کنند.

۲. قطع رابطه با مشتریان سختگیر

وقتی شـــما نسبت به وجود مشتریان سختگیر اطراف برندتان آگاه شدید، اقدام به قطع همکاری با آنها کنید. هیچ تردید در این میان وجود ندارد.

به طور معمول برندها وقت و انرژی زیاد برای مشـــتریان ســـختگیر می‌گذارند. در نهایت نیز اغلب این تلاش‌ها بدون کمترین دســـتاوردی خواهد بود. دلیل اصلی این امر ذهنیت ما در مورد امکان تبدیل آنها به مشتریان خوشحال و همچنین ترس از قطع رابطه با آنهاست.

نکتـــه مهـــم در اینجا عدم تمایل آنها به برند ماســـت. به ایـــن ترتیب تمام اقدامات ما در این راســـتا با بی‌توجهی و عدم تغییر وضعیت آنها رو به رو خواهد شـــد. بی‌تردید چنین امری زندگی را برای ما دشـــوار خواهد کرد. اگر شـــما توانایی انجام هیچ کاری برای مشـــتریان ســـختگیر را ندارید، پس چرا باید آنها را تحمل کنید؟ به احتمال زیاد شما در راستای فعالیت حرفه‌ای‌تان تمام تلاش خود را کرده‌اید، با این حال از یکجایی به بعد دیگر وظیفه‌ای متوجه برند ما نیســـت. در مورد مشـــتریان سختگیر مرز مسئولیت‌های برند ما رد می‌شود بنابراین باید اقدام به قطع رابطه با آنها کرد.

۳. انتظارات همه چیز است

به طور معمول برندها با اختصاص زمان مناسب به مشتریان‌شان اقدام به ساماندهی معامله‌ای برد- برد می‌کنند. این امر با توجه مناسب به سطح انتظارات مشتریان به خوبی انجام می‌شود.

از همان برخورد نخســـت با مشتریان وظیفه اصلی ما ســـاماندهی و مدیریت انتظارات‌شان است. وقتی برندها چنین کاری انجام ندهند، مشـــتریان خود اقدام به تعریف انتظارات‌شـــان می‌کنند. به این ترتیب شـــانس عدم رابطه مطلوب میان برند ما و مشـــتریان افزایش خواهد یافت. با ارائه اطلاعات مهم در زمینه نحوه تولید محصول و رســـیدگی به امور امکان ایجاد انتظارات مناســـب در مشـــتریان وجود دارد. به این ترتیب دیگر خبری از سختگیری‌های بی‌دلیل آنها نخواهد بود (دست‌کم این سختگیری‌ها کمتر می‌شود).

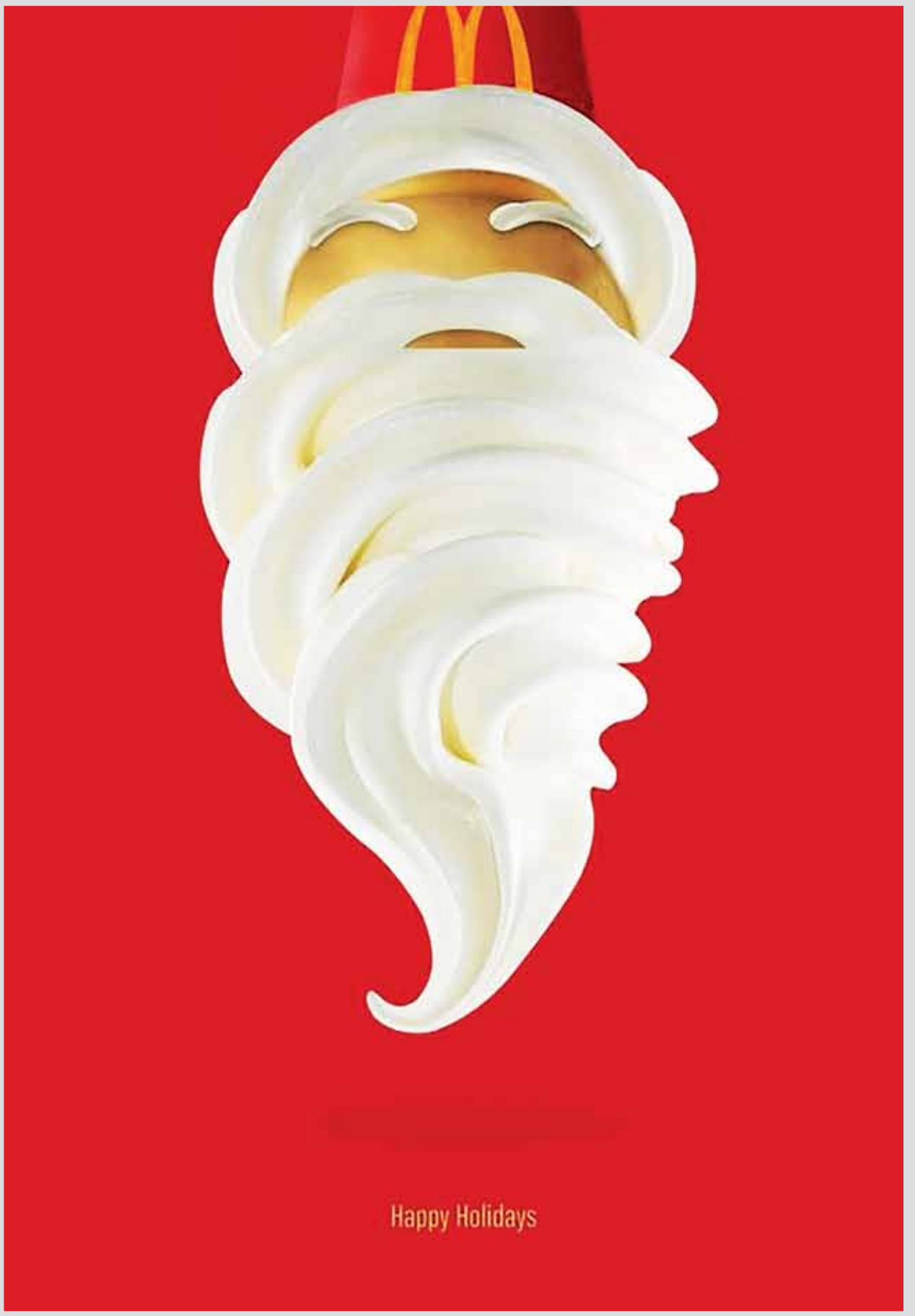
نکتـــه مهم در این میان ناکارآمدی بیان محدودیت‌های برندمان پس از طرح خواســـته‌ای ناهماهنگ با برندمان از سوی مشتریان است. در چنین زمانی مشتریان دیگر به ادعاهای برندمان اعتماد نخواهند کرد.

۴. مسئولیت همیشه متوجه برند ماست

اغلب مواقع برندها در مواجهه با مشـــکلات مشـــتریان حالت تدافعی به خـــود می‌گیرند. به این ترتیب گاهی اوقات برندها در عمل مشـــتریان را ســـرزنش می‌کنند. حتی اگر ما تمام کارهای موجود در حیطه وظیفه‌مان را درســـت انجام دهیم، باز هم ناتوانی در زمینه جلب رضایت مشـــتریان مشکل ما خواهد بود. دلیل اصلی این امر تلاش ما برای کســـب ســـود از فرآیند کســـب و کار است بنابراین مشتریان مشکلی با مراجعه به یکی از رقبای ما نخواهند داشت.

در بســـیاری از موارد اقدام مناســـب از ســـوی برندها تلاش برای یافتن پاســـخی برای ایجاد رضایت و خوشـــحالی در مشتریان است. خوشـــبختانه در اغلب موارد پاسخ مورد انتظار بســـیار ساده‌تر از تصورات پیچیده ما خواهد بود. من این امر را هنگام عذرخواهی از یک مشـــتری به شـــدت سختگیر متوجه شدم. در عین ناباوری مشـــتری مورد نظر پس از عذرخواهی من حالت دوســـتانه‌ای به خود گرفت. البته منظور من امکان حل مشـــکل تمام مشتریان سختگیر نیست، با این حال میزانی از تلاش در این زمینه ضروری است. در صورت عدم نتیجه‌بخشی تلاش‌مان راهکار نهایی قطع همکاری با مشتری سختگیر خواهد بود.

منبع: inc



۱۰۱ اقدامی که شما را به محبوب‌ترین کارمند شرکت تبدیل خواهد کرد(۱)

مترجم: امیر آل‌علی

بـــدون تردید بـــرای هر فردی قـــرار گرفتن در جایـــگاه برترین کارمند، یک خواســـته جدی خواهد بود، با این حال به علت عدم آگاهـــی در رابطه بـــا اقدامات لازم در این زمینـــه، عملا با ناکامی مواجه شـــده و پس از مدتی کاملا نسبت به این قضیه ناامید می‌شوند. به همین خاطر در این مقاله قصد معرفی تمامی اقداماتی را داریم که انجام تمامی آنها شـــما را به این هدف خواهد رساند. در همین راســـتا و در ادامه به بررسی ۱۰۱ موردی خواهیم پرداخت که حاصل نظرات افراد خبره در این زمینه است.

۱-همـــواره در تلاش برای بهبود مهارت‌ها و ســـطح دانش خود باشـــید. در ایـــن رابطـــه حتی بهترین بودن در مقایســـه با ســـایر همکاران نیز نباید به بهانه‌ای برای شما تبدیل شود.

۲-توانایـــی اعمال تغییرات در محیط اطراف خود را به دســـت آوریـــد. درواقـــع این امر که حتی با ســـخت‌ترین شـــرایط کاری نیز کنـــار بیایید، بهترین تصمیم ممکن نخواهد بود. بدون شـــک تلاش‌های شما برای بهبود اوضاع، مورد توجه جدی مدیر شرکت نیز قرار خواهد گرفت.

۳-تنهـــا خود را مورد نقد قرار دهید. بدون شـــک برای موفقیت شما به ارتباط خوب با همکاران خود نیاز خواهید داشت. به همین خاطر نیز لازم است تا از تخریب آنها جلوگیری کرده و در صورت نیاز پشـــتیبان آنها باشـــید. این امر تنها شـــامل کارمندان نشده و مدیر شرکت نیز باید از این حمایت‌ها خصوصا در شرایط حساس بهره‌مند شود.

۴-در شرکت فردی مفید باشید و از به اشتراک‌گذاری اطلاعات و کمک به دیگران، طفره نروید.

۵-یک لیســـت از اقدامات روزانه خود تهیه کنید. این امر باعث خواهد شد تا انجام کارها بهتر صورت گیرد.

۶-بـــه کاهش هزینه‌های شـــرکت کمک کنید. بـــرای مثال در صورتی که قادر به پوشـــش فعالیتی دیگر هســـتید، از اســـتخدام فـــردی جدید جلوگیـــری کنیـــد. بدون شـــک این امـــر نیازمند علاقه‌مندی شما به شرکت و تیم آن خواهد بود.

۷-برای شـــرکت خود مشـــتری پیدا کنیـــد. درواقع هیچ دلیلی وجود ندارد که شـــما خود را تنها محدود به وظایف اصلی بدانید. بدون شـــک این اقدامات باعث خواهد شـــد تا مدیریت شما را به عنوان فردی فعال و آماده برای پستی بالاتر تلقی کند.

۸-همواره لبخند بر لب داشـــته و تا حد امکان از گله و شکایت خودداری کنید. درواقع شـــما باید ابتدا خود برای رفع مشـــکلات کاری تـــلاش کنیـــد و مراجعه بـــه دفتر مدیریـــت، آخرین گزینه موجود باشد.

۹- از بیان ایده‌های مناسب خود واهمه‌ای نداشته باشید، با این حال لازم اســـت تا در ابتدا ایده خود را مورد بررسی قرار دهید تا به عنوان فردی که ذهن ایده‌پرداز و خلاقی ندارد، شناخته نشوید.

۱۰-نسبت به نقاط ضعف و قوت خود آگاهی کاملی را داشته و در مسیر بهبودی همیشگی گام بردارید.

۱۱-اولویت خوبی را داشـــته باشید. این امر باعث خواهد شد تا کارها به ترتیب درست انجام شده و هیچ‌گاه با معضل عقب افتادن کارهـــا مواجه نشـــوید. در این رابطه یادگیری اصـــول این امر نیز می‌تواند کمک بسیار خوبی محسوب شود.

۱۲-بـــرای آینده خود برنامه‌ریزی داشـــته باشـــید. این امر که همگام با وظایف فعلی، برای ارتقای شـــغل نیز برنامه‌ریزی کرده و خود را برای آن آماده کنید، از اقدامات مهمی است که شما را به عنوان فردی آینده‌نگر معرفی خواهد کرد.

۱۳-اقدامـــات غیرضـــروری خود را حذف کنیـــد. این امر باعث خواهد شد تا زمان بیشتری را برای پرداختن به کارهای دیگر و یا اقدامات جدید پیدا کنید.

۱۴-نســـبت به مســـئولیت‌های خود متعهد باشید. درواقع هیچ مدیـــری تمایل ندارد تـــا با کارمنـــدی که همواره بدقول اســـت، همکاری بلندمدتی را داشته باشد.

۱۵-در قالـــب یـــک تیم فعالیت کنیـــد. این امر نـــه تنها باعث سرعت‌بخشـــی به انجام کارهای‌تان خواهد شـــد، بلکه توجه مدیر شرکت را نیز به همراه دارد.

۱۶-دســـتاوردهای روزانه خود را مورد بررســـی قرار دهید. این امر که بدانید فعالیت روزانه شـــما با چه نتایجی همراه بوده است، باعث خواهد شـــد تا بتوانید نسبت به درستی مسیر خود اطمینان حاصل کنید. در نهایت این اطلاعات کمک خواهد کرد تا بتوانید با مقایسه آنها با یکدیگر، مشکلات موجود را شناسایی کنید.

۱۷-ادب و تشـــکر را فرامـــوش نکنید. نوع ادبیات شـــما با مدیر شرکت باید کاملا متفاوت با همکاران باشد. درواقع مودب بودن و تشکر از اقدامات هرچند کوچک از جانب آنها، تصویر ذهنی خوبی را ایجاد خواهد کرد.

۱۸-از مشـــورت گرفتـــن با مدیـــران غافل نشـــوید. این امر که نشـــان دهید نظر مدیریت برای شما بسیار مهم است، بدون شک تاثیرگـــذار خواهد بود، با این حال نبایـــد در این رابطه زیاده‌روی کنیـــد. این اقدام صرفا برای جلب توجه نبـــوده و مدیران به علت تجربه و دانش بالاتری که دارند، بهترین مشاوران موجود محسوب می‌شوند.

۱۹- از نقد سازنده غافل نشوید، با این حال نحوه بیان آن باید به صورتی باشد که خشم مدیران را به همراه نداشته باشد. در این رابطه آگاهی از خصوصیـــات مدیران، به یافتن بهترین روش بیان این امر کمک خواهد کرد.

ادامه دارد ...

منبع: onecentatatime

فرصت امروز
روزنامـــه مدیریتـــی - اقتصـــادی
| یکشنبه | ۳۰ تیر ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۵۵ | 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