

یادداشت

شکست قیمت‌ها

در بازار مسکن ممکن است؟

مهدی سلطان محمدی

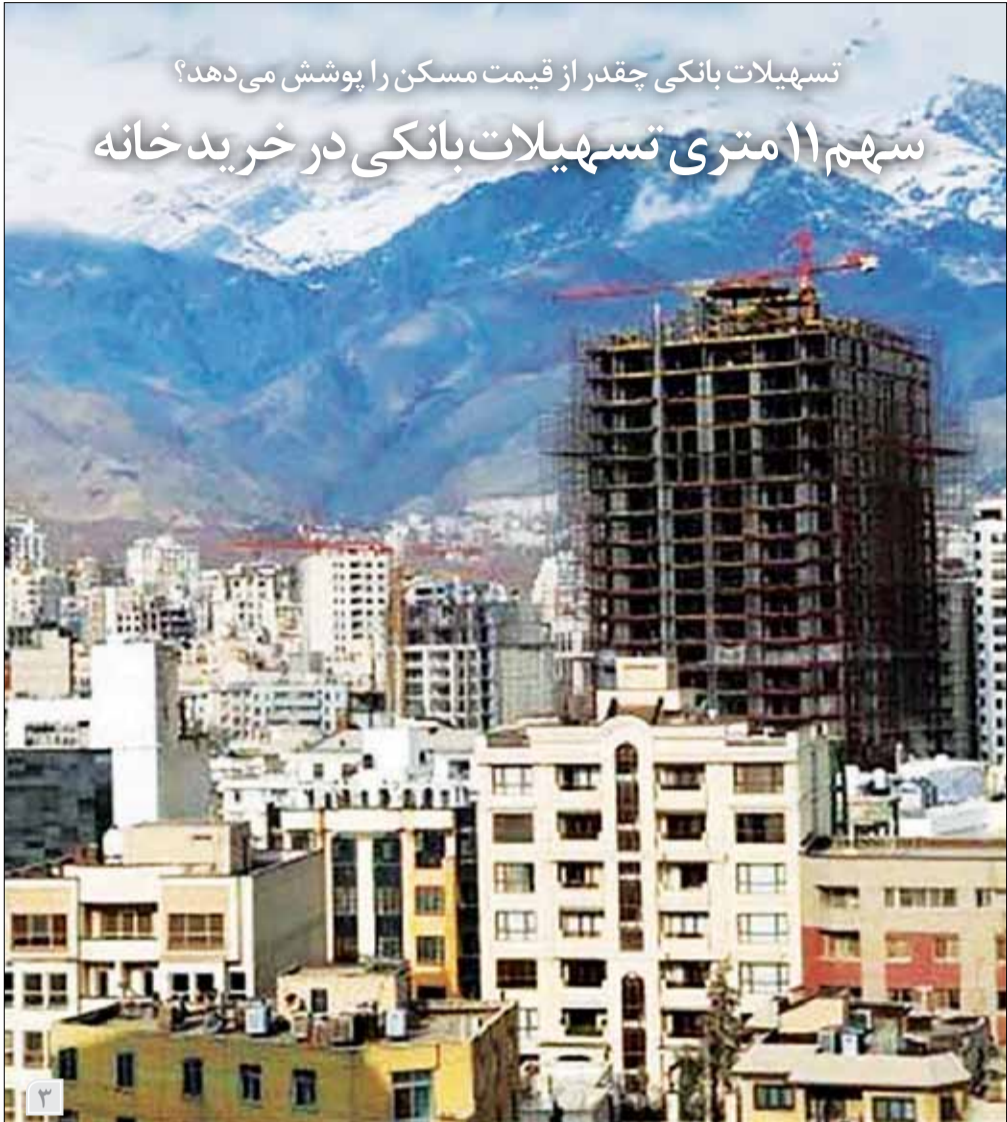
تحلیلگر بازار مسکن

گزارش نهادهای رسمی از وضعیت بازار مسکن در تیرماه امسال گویای کاهش تعداد معاملات است. از سوی دیگر، گزارش‌های میدانی رسانه‌ها از احتمال شکست قیمت در بعضی مناطق تهران خبر می‌دهد. اکنون سوال این است که تا چه اندازه احتمال شکست قیمت‌ها و کاهش قیمت مسکن در بازار خرید و اجاره وجود دارد؟

بهرتر است در توصیف وضعیت بازار مسکن به جای شکست قیمت از چرخش روند بازار استفاده کنیم. بازار مسکن همواره با چرخه‌های منظمی از دوره‌های رونق و رکود رو به رو شده است. پیش‌بینی می‌شد که دوره رونق در نیمه اول سال ۹۸ پایان پیدا کند و به دوره رکود بازار وارد شویم که با کاهش حجم معاملات و توقف رشد قیمت‌ها همراه است. اینکه رشد قیمت‌ها به طور نسبی در دور رکود کاهش پیدا کند، به مفهوم کاهش قیمت‌های اسمی موجود نیست. در واقع این قیمت‌های حقیقی است که کاهش پیدا می‌کند. مسکن در مقایسه با تورم از رشد کمتری برخوردار است، اما ممکن است رشد قیمت‌ها اگر در...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



تسهیلات بانکی چقدر از قیمت مسکن را پوشش می‌دهد؟

سه‌م ۱۱ متری تسهیلات بانکی در خرید خانه

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از اثرات توافق کاهش تولید بر بازار جهانی نفت

قیمت نفت تقویت می‌شود

در ابتدای دسامبر ۲۰۱۸ بود که تولیدکنندگان نفت اوپک و غیراوپک تصمیم گرفتند تا برای ایجاد موازنه در بازار و حذف مازاد عرضه، برای یک دوره شش ماهه ۱.۲ میلیون بشکه در روز از تولید خود بکاهند و این...

گزارش «یورو نیوز» از راه‌اندازی بازار متشکل ارزی در ایران

رویای ۵ ساله ارزی تعبیر می‌شود؟

فرصت امروز: دی‌ماه سال گذشته بود که شورای پول و اعتبار، موضوع «بازار متشکل معاملات ارزی» را تصویب کرد. در حالی که قرار بود این بازار از ابتدای امسال شروع به کار کند، اما چند باری خبر راه‌اندازی آن به تعویق افتاد تا اینکه سرانجام به گفته مسئولان بانک مرکزی، بازار متشکل ارزی از ۲۱ مردادماه با فعالیت بیش از ۱۰۰ صرافی، به‌طور رسمی شروع به کار می‌کند؛ اتفاقی که رسانه رسمی اتحادیه اروپا از آن به عنوان تعبیر رویای پنج ساله ایران نام برده است. «یورو نیوز» در گزارشی به راه‌اندازی بازار متشکل ارزی در ایران اشاره کرده و نوشته است: در حالی که نرخ فروش دلار در سامانه رسمی نظارت ارز (سنا) به ۱۲ هزار و ۵۰ تومان کاهش یافت، معاملات روز دوشنبه بازار آزاد تهران شاهد نوسان اندک قیمت‌ها بود، به طوری که در پایان داد و ستدهای این...

۴

دلال‌ها چگونه مسکن را گران می‌کنند؟

اثرات حذف مسکن از «مالیات بر عائدی سرمایه»

۳

مدیریت و کسب‌وکار

ار تباط دولت با مردم با اپلیکیشن

طریقه پیدا کردن شغل دلخواه از زبان ۱۰ کارآفرین برتر

بزرگترین مشکلات پیش روی کسب و کارهای کوچک

تمرینی برای برانگیختن نوآوری در تیم‌های کاری

بازاریابی محتوایی و دلایل شکست کمپین‌ها

اصول روابط عمومی برای استارت‌آپ‌های نوپا

بازداشت و آزادی جان مک آفی در جمهوری دومینیکن

۱۶ تا ۸

نظر معاون وزارت کشاورزی درباره واگذاری اختیارات به وزارت صنعت

معاون توسعه بازرگانی و صنایع تبدیلی و تکمیلی وزیر جهاد کشاورزی اعلام کرد که فعلا به صلاح نیست که درباره واگذاری وظایف تنظیم بازاری بخش کشاورزی به وزارت صنعت، معدن و تجارت صحبت کنیم و باید متولیان جدید را حمایت کرد، اما باید به این نکته توجه کنیم که واردات به تولید لطمه‌ای نزند. علی‌اکبر مهر فرد در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: اتفاقی که افتاده این است که دولت تصمیمی در این باره گرفته و به سران سه قوه و شورای هماهنگی اقتصادی پیشنهادی در این زمینه داده است و نهایتا مقام معظم رهبری آن را تایید کرده‌اند و بنابراین باید از این به بعد درباره نحوه کار و وظایف جدید و کسانی که مسئولیت جدید پیدا کرده‌اند، صحبت کرد. در این راستا باید به همه کسانی که وظایف جدیدی به آنها محول شده کمک کرد چراکه در حال حاضر مهم رفاه مردم، دور زدن تحریم و اتخاذ سیاست‌ها و تدابیری است که تحریم‌ها کمترین تاثیر را روی این موضوع بگذارد.

صلاح نمی‌دانم حرفی بزنم اما روزی باید آسیب‌شناسی شود

معاون توسعه بازرگانی و صنایع تبدیلی و تکمیلی وزیر جهاد کشاورزی تصریح کرد: بنابراین در شرایط کنونی صلاح نمی‌دانم به گذشته برگردیم و مخالفت یا موافقت خود را در این زمینه اعلام کنیم یا استدلال کارشناسان مختلف را در این باره طرح کنیم هرچند که باید روزی این مسئله آسیب‌شناسی و تحلیل شود تا آیندگان از آن استفاده کنند، اما امروز آن روز نیست و باید به فکر تامین کالا و مایحتاج مردم باشیم‌ و هر تصمیمی که در این زمینه گرفته شده را حمایت کنیم. مهر فرد در پاسخ به این سوال که هم‌اکنون وزارت جهاد کشاورزی چه نقشی در حوزه بازرگانی و تنظیم بازار بخش کشاورزی دارد و چه تدابیری باید در این زمینه اندیشیده شود؟ اظهار داشت: با توجه به مصوبه اخیر سران قوا، وظایف مربوط به واردات، صادرات و تنظیم بازار داخلی به وزارت صنعت، معدن و تجارت سپرده شده است و در این زمینه اگر بخواهیم تصمیمی بگیریم باید به این وزارت‌خانه پیشنهاد بدیم و نکته بعدی اینکه به هر حال هیچ کس نمی‌تواند نسبت به تولیدات داخلی بی‌تفاوت باشد، چراکه ارزش تولیدات داخلی‌مان در بخش کشاورزی ۷۵ میلیارد دلار و ارزش واردات و صادرات به ترتیب ۱۰ و ۶ میلیارد دلار است و سر جمع حدود ۴میلیارد دلار میزان خالص واردات‌مان در هر سال است و بنابراین نمی‌توانیم نسبت به تولیدات با حجم ۱۲۲ میلیون تن غذای مردم بی‌تفاوت باشیم. وی اضافه کرد: البته کالاهایی همچون ذرت، دانه سویا و... هستند که به دلیل محدودیت‌هایی در شرایط اقلیمی و محدودیت‌های منابع آبی نمی‌توانیم آنها را تولید کنیم و وارد می‌شود، اما در همین زمینه‌ها هم در سال‌های گذشته تدابیری اندیشیده شده که می‌توان به کشت پاییزه دانه‌های روغنی همچون کلزا اشاره کرد که در حال توسعه است تا بتوانیم بخشی از نیازهای‌مان را تامین کنیم.

هیچ کس نمی‌تواند به تولید داخلی بی‌تفاوت باشد

معاون توسعه بازرگانی و صنایع تبدیلی و تکمیلی وزیر جهاد کشاورزی تاکید کرد: بنابراین وزارت جهاد کشاورزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و هیچ دستگاه اجرایی نمی‌تواند نسبت به تولید داخلی و ملی کشور بی‌تفاوت باشد، چرا که همواره مقام معظم رهبری بر این مسئله تاکید کرده‌اند و امسال هم سال رونق تولید است. در این راستا باید به صورت دائمی رصد و پایش کنیم تا واردات لطمه‌ای به تولید داخلی نزند. مهر فرد گفت: البته چنین شرایطی پیش نمی‌آید و وزارت صنعت هم باید مواد غذایی را در وهله نخست از تولید داخلی تامین کند به عنوان مثال شیر و لبنیات به صورت ۱۰۰ درصد از منابع لبنی داخلی تامین می‌شود و به صادرات نیز در این زمینه رسیده‌ایم البته مقداری کره وارد می‌شود. یا در واردات گوشت قرمز و برنج میزان نیازمان به واردات ۱۵ و ۳۰درصد است و مابقی آن از طریق بهره‌برداران بخش کشاورزی و تولیدکنندگان داخلی تامین می‌شود. تنها در روغن ذرت و دانه روغنی میزان واردات بالایی داریم و عمده صنعت غذای ما متکی به تولید داخلی است و به همین سبب متولی امر، هر وزارت‌خانه‌ای باشد باید کمترین ارز را صرف واردات کند و ما هم به وزارت صمت کمک خواهیم کرد که به این اهداف برسیم.

بند الف فقط واگذار شده نه همه قانون!

وی در پاسخ به سوال دیگری مبنی بر اینکه براساس مصوبه دقیقا چه وظایفی به وزارت صمت منتقل شده و چه وظایفی همچنان برعهده وزارت جهاد کشاورزی است؟ اعلام کرد: در مصوبه اخیر شورای هماهنگی اقتصادی و جلسه سران قوا آمده است که وظایف و اختیارات بند «الف» قانون تمرکز وظایف بازرگانی بخش کشاورزی، از وزارت جهاد کشاورزی به وزارت صنعت، معدن و تجارت واگذار شده است. معنا و مفهوم این این است که مدیریت واردات، صادرات و تنظیم بازار داخلی محصولات کشاورزی برعهده وزارت صنعت است، اما نهادهای کشاورزی کودها، سموم، بذور، داروهای دامی و... که به نظر نمی‌رسد وزارت صنعت، معدن و تجارت هم در این زمینه ادعایی داشته باشد و در مصوبه اخیر هم ذکر نشده است، برعهده وزارت جهاد کشاورزی است، چرا که باید وزارت جهاد کشاورزی آن را مدیریت کند و با تولید گره خورده است. معاون توسعه بازرگانی و صنایع تبدیلی و تکمیلی وزیر جهاد کشاورزی اظهار داشت: در بند «الف» قانون تمرکز وظایف بخش کشاورزی آمده است که «تجارت اعم از صادرات، واردات و تنظیم بازار داخلی محصولات و کالاهای اساسی زراعی، باغی و گیاهان دارویی شامل گندم، برنج، جو، ذرت، پنبه‌وش، روغن و دانه‌های روغنی، چای، سیب‌زمینی، پیاز، حبوبات، سیب، پرتقال، خرما، کشمش، قند، شکر و کنجاله و همچنین محصولات دامی، طیور و آبزیان شامل شیر و فرآورده‌های لبنی، گوشت سفید، گوشت قرمز، تخم‌مرغ و نیز بیله ابریشم به وزارت جهاد کشاورزی واگذار می‌شود.»

چشم‌پوشی بر دستاوردهایی که کشاورزی را احیا کرد

قانون انتزاع در مسلخ

نکته قابل توجه در این میان سکوت مسئولان وزارت جهاد کشاورزی مقابل جریان احیای وزارت بازرگانی است. طی سال‌های اخیر که بحث احیای وزارت بازرگانی و لغو قانون تمرکز مطرح بود و همچنین طی روزهای اخیر که خبرها از مصوبه سران قوا برای توقف دو ساله قانون انتزاع حکایت دارد، وزارت جهاد کشاورزی سکوت سنگین خود را ادامه داده است. بسیاری از کارشناسان و تولیدکنندگان انگشت انتقادشان را به سوی وزیر جهاد کشاورزی و معاونان وی گرفته‌اند و معتقدند آنها چنانکه شایسته بوده برای حفظ قانون تمرکز تلاش نکرده‌اند و نتوانستند آنگونه که باید از فرصتی که قانون انتزاع برای احیای حوزه کشاورزی در اختیار این وزار‌خانه قرار داده بود، به درستی استفاده کنند.

وزیر جهاد از زیر بار مسئولیت شانه خالی کرد

در همین زمینه امید پیرهادی، کارشناس حوزه کشاورزی با اشاره به اینکه وزیر جهاد از زیر بار مسئولیت تنظیم بازار شانه خالی می‌کرد، گفت: وزیر جهاد کشاورزی نمی‌تواند خود را مسئول تامین محصولات کشاورزی بداند ولی از عملی به مدیریت عرضه شانه خالی کند. وی با بیان اینکه با اجرایی‌شدن قانون تمرکز عملا تراز تجاری ایران مثبت شد و در سال ۹۳ حدود ۵ میلیارد دلار کاهش واردات محصولات غذای اساسی اتفاق افتاد، اضافه کرد: به علاوه توفیقاتی از جمله نرخ رشد اقتصادی مثبت بخش کشاورزی، خودکفایی، در تولید گندم، کاهش واردات برنج، کاهش واردات شکر و رسیدن به مرز خودکفایی، مدیریت واردات روغن و دانه‌های روغنی با نفع صنایع داخلی و افزایش صادرات محصولات کشاورزی با اجرای سیاست «بازار در ازای بازار» در حوزه کشاورزی کسب شد که تا پیش از آن سابقه نداشت.

این کارشناس حوزه کشاورزی با اشاره به لغو قانون تمرکز افزود: دولت به دلیل در دست نداشتن ادله کارشناسی محکم برای همراه ساختن نمایندگان برای تأسیس وزارت بازرگانی، تلاش می‌کند قانون را دور زده و یک نهاد مجزا از تولید ذیل وزارت صمت ایجاد کند و سکوت مسئولان وزارت جهاد کشاورزی در این زمینه بی‌تاثیر نبود. سکوتی که به زیان کشاورزان تمام شد.

وی تصریح کرد: مسئولان وزارت جهاد کشاورزی باید در برابر این اقدامات خود (عدم استفاده از فرصتی که قانون انتزاع در اختیار آنها نهاده بود و سکوت در برابر از دست رفتن این فرصت) پاسخگو باشند.

اتفاق بدی برای حوزه کشاورزی رقم خورد

همچنین سید جعفر حسینی، مشاور رئیس نظام صنفی کشاورزی و منابع طبیعی کشاورزی در واکنش به اقدام اخیر دولت و لغو قانون تمرکز برای مدت دو سال افزود: به اعتقاد بنده، دولت و به عبارت بهتر شخص رئیس جمهور که به دنبال احیای وزارت بازرگانی بودند، وقتی به این خواسته خود نرسیدند، یک حرکت فرار به جلو انجام دادند. در واقع می‌توان گفت این اقدام به نوعی مقابله با مثل با مجلس بود.

وی گفت: در واقع دولت وزارت بازرگانی را در درون وزارت صمت تشکیل داد و بنده معتقدم این اتفاق خوبی برای بخش کشاورزی نیست.

این فعال بخش خصوصی تصریح کرد: ما دوباره باید همان مسیر گذشته را طی کنیم. شاهد واردات بی‌رویه باشیم و واردات محصولات نیز به هنگام انجام نشود.

حسینی با اشاره به اینکه وزارت جهاد کشاورزی از فرصتی که در این زمینه در اختیارش گذاشته شد استفاده درست را نکرد، افزود: به هر حال وزارت جهادی‌ها نیز جزو بدنه دولت هستند و به احتمال زیاد کاری در این زمینه از دست‌شان برنیامده است.

سازمان آگهی‌ها



۸۸۹۳۶۶۵۱

نگاه

پای کودکان هم به تخلفات مالی باز شد

بازخوانی پرونده‌های کلاهبرداری پدرانۀ از کودکان

استفاده از کودکان و زنان برای پیشبرد اهداف اقتصادی و در پی آن، فرار از تکالیف و مسئولیت‌های قانونی و مالی، موضوعی است که سال‌هاست خانواده‌ها را درگیر کرده و خلأ قانونی آن حس می‌شود.

به گزارش خبرآنلاین، شاید همه ما حداقل یک‌بار شاهد برخورد قضایی و دستگیری یک زن به دلیل استفاده از چک برای فعالیت‌های اقتصادی همسرش بوده‌ایم. این بار اما ماجرا به‌گونه‌ای دیگر رقم خورده است. ماجرا از راهروهای دادگاه آغاز شد. ۱۰ خانواده که همه برای پیگیری پرونده شکایت از یک دخترتپچه سه‌ساله در دادگاه حضور پیدا کرده بودند. پای صحبت یکی از آنها که بنشینید بعد از همدردی برای از دست دادن مال و دارایی‌شان، هزار سؤال بی‌پاسخ در ذهن خواهید داشت.

مجوز ساخت‌وساز به نام دخترک سه‌ساله، صادر شده و پدر به ولایت از کودک، انجام امور ساخت را به عهده گرفته است. حال با ناتمام ماندن پروژه که ۱۰ خانواده را درگیر خود کرده، بدون اینکه ردی از خود بر جای گذارد، رفته است و خریداران آپارتمان‌ها مانده‌اند و ساختمان نیمه‌تمام و دخترکی کوچک که در راهروی دادگاه و جلوی چشم همه شکات خود در حال دویدن و بازی است.

ماجرای انتقال اموال یا صدور مجوزهای مختلف به نام افراد خانواده در خلأ قانونی و نبود نظارت بر دریافت این مجوزها از مهم‌ترین عوامل افزایش پرونده‌های قضایی پیچیده در قوه قضائیه است. سوءاستفاده از حقوق قانونی کودک از ثبت‌نام خودرو و سکه گرفته تا دریافت مجوز ساخت‌وساز و یا هر فعالیت اقتصادی دیگری این روزها به‌شدت افزایش پیدا کرده است.

بی‌قانونی یا نقص قوانین؟

خلأ قانونی برای اعطای مجوزهایی که در گردش‌های مالی عظیم مورداستفاده قرار می‌گیرند، یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که طی سال‌های اخیر سرمایه‌های بسیاری را به باد داده و افراد زیادی را نیز به سودهای نجومی رسانده است. پروانه یا جواز ساختمان پرونده رسمی است که متقاضی از شهرداری درخواست می‌کند. این مجوز به مالک یا پیمانکار اجازه می‌دهد تا پروژه ساخت‌وساز یا بازسازی را طبق چارچوبی مشخص شروع کرده و ادامه دهد. انجام هرگونه عملیات ساخت‌وساز بدون صدور پروانه ساختمان غیرقانونی بوده و توسط مراجع نظارت بر ساختمان متوقف خواهد شد. جالب است که این استانداردها برای اطمینان از ایمنی صاحبان فعلی یا بعدی ساختمان در نظر گرفته شده است.

اصلی‌ترین هدف اخذ مجوز ساخت، اطمینان از ساخت‌وسازی قانونی مطابق با مشخصات فنی و رعایت اصول شهرسازی مطابق با آیین‌نامه‌ها و ضوابط طرح جامع شهری است. بهره‌مندی از تسهیلات بانکی، بیمه شدن ساختمان و افراد مشغول کار در ساختمان، جلوگیری از بروز حوادث ساختمانی و استفاده از تجارب فنی و مهندسی در ساخت بنا از دیگر دلایل اخذ جواز ساختمان به شمار می‌آیند.

اما افرادی سودجو در فضای ملو از خلأ قانونی، اقدام به اخذ مجوز ساخت‌وساز یا به عبارتی همان پروانه ساخت به نام فرزندان خردسال خود می‌کنند. این اقدام قطعاً برای فرار از مسئولیت‌های قانونی صورت می‌گیرد و هیچ دلیل و علت منطقی پشتوانه آن نیست.

برای گرفتن این مجوز هم باید مدارک لازم را فراهم کنید، از برگ تعهد نظارت تا تکمیل شناسنامه ساختمان توسط شهرداری و اخذ امضای پروانه ... اما در هیچ‌یک از این مراحل، اشراف‌ای به شرایط متقاضی پروانه ساخت نشده است. این شرایط از اعتبار مالی و پولی گرفته تا شرط سنی و یا شروط دیگر همه و همه دست‌به‌دست هم داده‌اند تا پرونده‌های قضایی روزبه‌روز افزایش پیدا کنند. نیم‌گاهی به این پرونده از لحاظ حقوقی و قوانین قضایی، نشان‌دهنده اطلاع افراد برای سوء‌استفاده از این قوانین است

حقوق قانونی این کودکان چیست؟

در این پرونده به لحاظ پاسخگویی مالی و قضایی فرد متخلف ۳ موضوع را باید از یکدیگر تفکیک کرد. نخست، مسئولیت کیفری این اقدام، دوم، مسئولیت مدنی و سوم، مسئولیت در مقابل دولت و تکالیف مالی مانند مالیات و عوارض شهرداری.

مجید سلیمی‌بنی، کارشناس حقوقی در تشریح این موضوع می‌گوید: افراد از چهار ماهگی (حلول روح) تا ۹ سال قمری برای دختران و ۱۵ سال قمری برای پسران تکالیف کامل مسئولیت کیفری هستند.

همچنین در ماده ۸۸ قانون مجازات اسلامی آمده مسئولیت کیفری در جرائم تعزیری (کلاه‌برداری) برای دختران ۹ و برای پسران ۱۵ سال قمری شرط است، اما در جرائم جدی مانند سرقت سن نوجوانی هم در نظر گرفته شده که فارغ از جنسیت بین ۱۲ تا ۱۵ سن نوجوان و ۱۵ تا ۱۸ سالگی سن بعد از نوجوانی تلقی می‌شود. مسئولیت تکالیف دولتی نیز بعد از ۱۸ سالگی قابل‌پیگیری است.

در شرایط مقرر در قانون مجازات اسلامی به نظر می‌رسد کودکان و نوجوانان قبل از ۱۸ سالگی هیچ مسئولیت کیفری دولتی ندارند، اما در شرایطی اشخاص با نیت‌های مختلف اموال یا مسئولیت را به کودکان واگذار می‌کنند. به‌طور مثال مالی به کودکی (پسر یا دختر) واگذار می‌شود. این مال یا عینی و یا دینی است. در این شرایط هر عملیاتی روی این مال انجام شود مسئولیت مدنی در درجه نخست با کودک و در درجه دوم با فردی است که به نیابت یا به ولایت و یا نیابت آن کودک را دارد. کودک به‌طرف معامله بدهکار می‌شود و هرگاه این کودک دارایی یا مالی پیدا کرد طلبکار می‌تواند آن مال را توقیف کند. اما سوء‌استفاده با نیت قبلی مالی از کودک بسیار پیچیده است. افراد با نیت سوء اموال یا دارایی‌هایی را به کودکی خردسال تملیک می‌کنند. در این شرایط هر عملیاتی روی این مال توسط قیم انجام شود مسئولیت مدنی در درجه نخست با کودک و در درجه دوم با فردی است که به نیابت یا به ولایت از آن کودک این عملیات را مرتکب شده است. طبق ماده ۲ قانون اجرای محکومیت‌های مالی نمی‌توان کودک را به دلیل عجز از پرداخت بدهی زندانی کرد. نتیجه این است که طلبکار صبر کند تا کودک دارای مالی شود که بتواند بدهی خود را پرداخت کند یا اینکه صبر کند تا کودک ۱۸ ساله شده و جلب و زندانی کند. این موضوع فارغ از در نظر گرفتن جنسیت است.

اما درخصوص مسئولیت در قبال دولت مانند مالیات و عوارض و... کودک ممنوع‌الخروج و ممنوع‌المعامله شده و تا سنن قانونی که ۱۸ سال است و داشتن مالی برای بازپرداخت تعهدات مالی دولت طلبکار خواهد ماند.

ماجرای حضور کودکان در فهرست هیات‌مدیره شرکت‌ها، دریافت مجوزهای ساخت‌وساز، خریدوفروش سکه، ملک، سکه و ارز، صدور کارت بازرگانی و... موضوعی کهنه اما مغفول است. در شرایطی که هر روز اخبار جدیدی از فرار مالیاتی و بدهی‌های مالیاتی می‌شنویم، شاید بد نباشد نگاهی ناظر و همچنین مجلس با بررسی این‌گونه پرونده‌ها، قوانین را مجدداً بازنویسی کنند.

ایمان‌ولی‌پور | ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

در ابتدای دسامبر ۲۰۱۸ بود که تولیدکنندگان نفت اوپک و غیراوپک تصمیم گرفتند تا برای ایجاد موازنه در بازار و حذف مازاد عرضه، برای یک دوره شش ماهه ۱٫۲ میلیون بشکه در روز از تولید خود بکاهند و این توافق در یکصد و هفتاد و ششمین اجلاس اوپک در یکم ژوئیه ۲۰۱۹ نیز برای یک دوره ۹ ماهه دیگر تمدید شد.

در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به بررسی اثرات توافق کاهش تولید بر بازار جهانی نفت پرداخته و از تقویت قیمت نفت خبر داده است.

به گفته نهاد پژوهشی مجلس، تولیدکنندگان اوپک توافق کردند که از ابتدای ژانویه ۲۰۱۹ روزانه ۸۱۲ هزار بشکه در روز، یعنی معادل ۳درصد از تولید خود را کاهش دهند و تولیدکنندگان غیراوپک هم توافق کردند که روزانه ۲۸۲ هزار بشکه در روز، معادل ۲٫۱درصد از تولید خود را بکاهند. البته کشورهای ایران، ونزوئلا و لیبی از این توافق مستثنا شدند و در ادامه این مهم در یکصد و هفتاد و ششمین اجلاس اوپک برای یک دوره ۹ ماهه دیگر یعنی تا مارس ۲۰۲۰ تمدید شد.

توافق اوپک پلاس در اوایل دسامبر ۲۰۱۹ باعث شد تا روند نزولی قیمت نفت متوقف شود. قیمت نفت برنت در ۴اکتبر ۲۰۱۸ به ۸۶٫۰۶ دلار در بشکه رسید که بالاترین سطح قیمت در سال ۲۰۱۸ بود، اما به دلیل مازاد عرضه تا ۲۸ دسامبر ۲۰۱۸ به ۵۰٫۲۹ دلار در بشکه رسید. با اجرایی شدن توافق اوپک، قیمت‌ها روند صعودی به خود گرفت و در ماه مه ۲۰۱۹ به بیش از ۷۰ دلار در بشکه رسید. اگرچه عوامل مختلفی در تقویت قیمت نفت در شش ماهه نخست سال ۲۰۱۹ نسبت به فصل چهارم ۲۰۱۸ تأثیرگذار بوده‌اند، اما توافق اوپک پلاس و پایبندی بالای تولیدکنندگان به آن، یکی از مهم‌ترین عوامل تقویت قیمت بوده است.

توافق اوپک پلاس، نفت را نجات می‌دهد؟

با توجه به پیش‌بینی‌های انجام‌شده توسط سازمان اوپک از وضعیت عرضه و تقاضا برای سال ۲۰۱۹، برآورد می‌شود که تقاضای جهانی در سال ۲۰۱۹ به مقدار ۱۰۱٫۴ میلیون بشکه در روز رشد داشته و به ۹۹٫۸۷ میلیون بشکه در روز برسد. از طرف دیگر، پیش‌بینی می‌شود عرضه غیراوپک ۲۰۵ میلیون بشکه در روز و عرضه میعانات و مایعات گازی اوپک ۷۰ هزار بشکه در روز افزایش یابد. بر این اساس، تقاضا برای نفت اوپک از ۳۱٫۵۹ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۸ به ۳۰٫۶۱ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۹ خواهد رسید.

توافق اوپک پلاس برای کاهش تولید و پایبندی تولیدکنندگان به آن سبب شده در شش ماهه نخست سال ۲۰۱۹ میزان مازاد عرضه در بازار روند نزولی داشته باشد. میزان مازاد عرضه در بازار در فصل چهارم سال ۲۰۱۸ به مقدار ۱٫۵ میلیون بشکه در روز بود که منجر به افزایش سطح ذخیره‌سازی‌های تجاری شد، اما در فصل اول سال ۲۰۱۹ به ۲۲۰ هزار بشکه در روز کاهش یافت و برآوردهای اولیه از فصل دوم ۲۰۱۹ نشان می‌دهد که بازار با ۸۴۰ هزار بشکه در روز کمبود عرضه مواجه بوده است و براساس برآوردهای اوپک از وضعیت عرضه غیراوپک و تقاضای مساعدرت شده است.

موانع اصلی کسب‌وکار

پایش ملی کسب‌وکار از سوی اتاق ایران با نظرسنجی از فعالان اقتصادی انجام می‌شود. در بهار ۱۳۹۸، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، به ترتیب سه مؤلفه: «غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات»، «بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» و «دشواری تأمین مالی از بانک‌ها» را نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب‌وکار کشور نسبت به سایر مؤلفه‌ها

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از اثرات توافق کاهش تولید بر بازار جهانی نفت

قیمت نفت تقویت می‌شود



جهانی، درصورتی‌که اوپک سطح تولید کنونی خود را حفظ کند، در فصل سوم ۲۰۱۹ بازار با ۱٫۵ میلیون بشکه در روز کمبود عرضه مواجه خواهد بود و همین روند در فصل چهارم ۲۰۱۹ ادامه خواهد یافت. البته مقدار کمبود عرضه کمتر از فصل سوم خواهد بود. ازاین‌رو اگر تولیدکنندگان اوپک پلاس پایبندی خود به توافق را ادامه دهند در نیمه دوم سال ۲۰۱۹ شاهد کاهش سطح ذخیره‌سازی‌ها و تقویت قیمت نفت خواهیم بود.

چین الگوی تجارت نفت را بهم می‌ریزد

بازار جهانی نفت اما درحالی در وضعیت مازاد عرضه قرار دارد که روند تقاضای نفت چین باوجود تلاش برای کاهش رشد آن، رو به فزونی نهاده و در مقابل، تولید داخلی این کشور کاهش داشته است. در نتیجه این امر به‌منزله افزایش تقاضای واردات نفت و طبیعتاً گسترش دغدغه‌های امنیت عرضه انرژی به این کشور است. به گفته بازاری کارشناسی مجلس، دولت چین برای تضمین امنیت عرضه انرژی وارداتی خود، راهبردها و برنامه‌های اقدامی را در دستور کار خود قرار داده که می‌تواند منجر به تغییرات بنیادین در الگوی تجارت جهانی نفت شود. بدیهی است، آثار راهبردهای واردات نفتی چین بر سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌های کشورهای صادرکننده نفت اثر مستقیمی داشته است.

تقاضای نفت چین در بین سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۸ با میانگین رشد سالیانه ۴۸۵ هزار بشکه در روز به ۱۳ میلیون بشکه در روز رسیده که عمده دلیل آن، افزایش تقاضای نفت برای بخش حمل‌ونقل بوده است، اما رشد تقاضای نفتی چین در سال‌های آتی به دلیل سیاست‌های دولت در بخش حمل‌ونقل کاهش خواهد یافت. دستورالعمل تعیین استاندارد برای مصرف سوخت خودروها به میزان پنج لیتر در ۱۰۰ کیلومتر تا سال ۲۰۲۰ و هدف‌گذاری مصرف چهار لیتر در ۱۰۰ کیلومتر تا سال ۲۰۲۵ سبب کاهش تقاضای نفت در این بخش به میزان ۲۷درصد به نسبت سال ۲۰۱۵ خواهد شد. توسعه حمل‌ونقل ریلی به‌ویژه مترو در شهرهای بزرگ نیز در بین سال‌های ۲۰۲۴-۲۰۱۸ از شدت تقاضای نفتی این کشور خواهد کاست. به‌عنوان مثال، شهر پکن دارای ۲۲ خط مترو مجموعاً با طول ۶۰۲ کیلومتر است و به این میزان تا سال ۲۰۲۱ حدود ۳۹۷ کیلومتر دیگر افزوده خواهد شد. به‌طورکلی تقاضای نفتی طی سال‌های آینده با کاهش رشد تقاضا روبه‌رو خواهد شد که رشد آن بین سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۴ به میزان ۱٫۹ میلیون بشکه در روز خواهد بود. این رشد نشان‌دهنده افزایش سالیانه ۳۱۵ هزار بشکه در روز در این سال‌ها بوده که کمتر از رشد سالیانه ۴۸۵ هزار بشکه در روز بین سال‌های ۲۰۱۸-۲۰۰۷ خواهد بود.

راهبرد انرژی چین در عصر فراوانی عرضه

براساس پیش‌بینی آژانس بین‌المللی انرژی، تولید نفت چین در سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۴ به میزان ۶۶۰ هزار بشکه در روز از نقطه اوج تولید خود در سال ۲۰۱۵ (۳٫۹ میلیون بشکه در روز) کاهش خواهد یافت. هرچند شرکت‌های چینی به اقداماتی برای جبران کاهش تولید نفت خود در برخی از پروژه‌های کوچک تولیدی پرداخته‌اند، اما تولید این کشور روند کاهشی خواهد داشت. در حقیقت، تقاضای واردات نفتی چین بین سال‌های ۲۰۲۴-۲۰۱۸ بیش از ۲٫۵ میلیون بشکه در روز افزایش خواهد یافت که به معنای این است که اهمیت راهبردهای انرژی چین برای

نتایج پایش ملی کسب‌وکار نشان می‌دهد

بهبود اندک فضای کسب‌وکار در بهار امسال

ارزیابی کرده‌اند. در چهار دوره نخست اجرای این طرح، «دشواری تأمین مالی از بانک‌ها» همواره به‌عنوان نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار ارزیابی شده بود، اما در هفت دوره پاییز ۱۳۹۶ تا بهار ۱۳۹۸، «غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات»، نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار ارزیابی شده است.

این موضوع نشان می‌دهد که از زمان آغاز تنش‌های ارزی در پاییز ۹۶، فضای کسب‌وکار با مسئله بی‌ثباتی در قیمت مواد اولیه مواجه شده و این موضوع به غیرقابل پیش‌بینی شدن فعالیت اقتصادی دامن زده است. وضعیت کسب‌وکار در استان‌ها

براساس یافته‌های طرح پایش ملی کسب‌وکار در بهار۱۳۹۸، استان‌های کردستان، چهارمحال و بختیاری و سیستان و بلوچستان، دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و در مقابل، استان‌های آذربایجان غربی، مازندران و گیلان دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

همچنین براساس نتایج این پایش در بهار ۱۳۹۸، وضعیت محیط کسب‌وکار در بخش کشاورزی (۶۰٫۵) و بخش صنعت (۶۰٫۴) به ترتیب، مساعدترین و نامساعدترین محیط کسب‌وکار ارزیابی شده‌اند.

اما در بین رشته فعالیت‌های اقتصادی، رشته‌های ۱- آب‌رسانی، مدیریت

تأمین امنیت انرژی خود بیش‌ازپیش برجسته می‌شود. در این شرایط، این سؤال مطرح می‌شود که چین با چه راهبردهایی به دنبال امنیت عرضه برای واردات نفتی خود خواهد بود؟

دولت چین به‌موازات افزایش وابستگی واردات نفتی خود متناسب با وضعیت بازار جهانی نفت، استراتژی‌هایی را برای تضمین امنیت عرضه انرژی خود تدوین کرده است. راهبردهایی که براساس نقش فعالانه دولت چین برای تأمین امنیت انرژی این کشور همراه بوده و متفاوت از سیاست منفعلانه «بازارمحور» و تأمین واردات خود از بازار جهانی نفت است، بنابراین با توجه به الف) وضعیت فراوانی و مازاد عرضه در بازار جهانی نفت، ب) تکثیرپذیری منابع عرضه جهانی نفت به‌ویژه با ورود بازیگران جدید عرضه‌کننده نظیر نفت نامتعارف ایالات‌متحده، ج) محوریت سیاست‌گذاری فعالانه این کشور در تأمین امنیت انرژی خود.

استراتژی ایران برای کسب سهم بیشتر از بازار نفتی چین

وضعیت بازار جهانی نفت درحالی در وضعیت مازاد عرضه قرار داشته که این امر منجر به تقویت امنیت انرژی مصرف‌کنندگان و به ضرر امنیت انرژی عرضه‌کنندگان نفتی شده است. پیش‌بینی می‌شود که این روند در سال‌های آتی نیز با توجه به افزایش روند عرضه نفت نامتعارف ادامه یابد.

در وضعیت مازاد عرضه، امنیت تقاضا برای صادرکنندگان منوط به «سیاست‌های بازارسازی» است. درصورتی‌که ایران به دنبال کسب سهم بیشتر از بازار نفتی چین است، لازم است که با پیوند هرچه بیشتر با ابعاد مختلف راهبردهای چین در تأمین امنیت عرضه نفت وارداتی این کشور اقدام کند.

دولت چین تلاش دارد تا در شرایط تکثر عرضه و منابع عرضه نفت، در چارچوب راهبردهای انرژی خود گرایش بیشتری به واردات نفتی کشورهای اوراسیا و قاره آمریکا داشته باشد. طبیعتاً از نظر ژئوپلیتیکی، سهم نفت دیگر مناطق جهانی به نسبت سهم نفت خاورمیانه در بازار نفتی چین افزایش می‌یابد.

علاوه بر افزایش سهم روسیه از ۲۵۰ هزار بشکه در روز در سال‌های اولیه قرن ۲۱ به بیش از ۱٫۵ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۸، به نظر می‌رسد که سهم نفت کشور ایالات‌متحده نیز در سال‌های آتی در بازار چین افزایش یابد. به‌ویژه به دلیل اینکه دولت ترامپ سعی دارد از ابزار تهدید تعرفه‌های تجاری بر واردات کالای چینی به‌منظور کاهش کسری تراز تجاری ایالات‌متحده استفاده کند. پیش‌بینی‌های جهانی نیز حاکی از افزایش قابل‌توجه صادرات نفت ایالات‌متحده و کشورهای عضو شورای سابق به آسیا حکایت دارد که بخش عمده‌ای از آن به چین و هند خواهد بود. این در حالی است که سهم نفت خاورمیانه به آسیا در چند سال آینده با تغییرات کمی روبه‌رو است.

به‌رغم اهمیت سیاست‌های انرژی چین در تغییر ژئوپلیتیک تجارت نفت از طریق افزایش سهم نفت مناطق مختلف دیگر به‌ویژه ایالات‌متحده در واردات خود به ضرر سهم نفت خاورمیانه، آن چیزی که در تغییر الگوی تجارت جهانی اهمیت بیشتری دارد، عرضه نفت نامتعارف ایالات‌متحده است؛ عرضه‌ای که با سیاست‌های کاهشی اوپک پلاس برای افزایش قیمت نفت، روزبه‌روز به‌عنوان تهدیدی برای سهم بازاری اوپک و تغییر الگوی تجارت جهانی نفت بدل می‌شود.

وضعیت بنگاه‌های اقتصادی

براساس نتایج به‌دست‌آمده از طرح پایش ملی کسب‌وکار، بنگاه‌های با ۱۰ تا ۲۰۰ نفر کارکن (۵٫۶۸) دارای بهترین وضعیت و بنگاه‌های با تعداد ۶ تا ۱۰ کارکن (۶٫۲۱) دارای بدتری وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر بنگاه‌ها ارزیابی شده‌اند. این موضوع نشان می‌دهد وضعیت برای بنگاه‌های کوچک دشوارتر از بنگاه‌های نسبتاً بزرگ اقتصادی است. همچنین براساس نظریه عمومی کارآفرینی شین، شاخص ملی محیط کسب‌وکار ایران در بهار ۱۳۹۸، عدد ۶٫۲۹ (عدد ۱۰ بدترین ارزیابی است) را نشان می‌دهد به‌طوری‌که میانگین ارزیابی محیط نهادی عدد ۶٫۱۸ و میانگین ارزیابی محیط اقتصادی عدد ۶٫۴۴ است. نگاه اجمالی نشان می‌دهد همانند فصل گذشته محیط جغرافیایی با عدد ۵٫۳۱ و محیط مالی با عدد ۸٫۷۳ به ترتیب مساعدترین و نامساعدترین محیط‌ها براساس نظر به عمومی کارآفرینی شین بوده‌اند.

یادداشت

شکست قیمت‌ها

در بازار مسکن ممکن است؟

مهدی سلطان محمدی
<div>تخلیگر بازار مسکن</div>

گزارش نهادهای رسمی از وضعیت بازار مسکن در تیرماه اسمال گویای کاهش تعداد معاملات است. از سوی دیگر، گزارش‌های میدانی رسانه‌ها از احتمال شکست قیمت در بعضی مناطق تهران خبر می‌دهد. اکنون سوال این است که تا چه اندازه احتمال شکست قیمت‌ها و کاهش قیمت مسکن در بازار خرید و اجاره وجود دارد؟

بهتر است در توصیف وضعیت بازار مسکن به جای شکست قیمت از چرخش روند بازار استفاده کنیم. بازار مسکن همواره با چرخه‌های منظمی از دوره‌های رونق و رکود رو به رو شده است. پیش‌بینی می‌شد که دوره رونق در نیمه اول سال ۹۸ پایان پیدا کند و به دوره رکود بازار وارد شویم که با کاهش حجم معاملات و توقف رشد قیمت‌ها همراه است. اینکه رشد قیمت‌ها به طور نسبی در دور رکود کاهش پیدا کند، به مفهوم کاهش قیمت‌های اسمی موجود نیست. در واقع این قیمت‌های حقیقی است که کاهش پیدا می‌کند. مسکن در مقایسه با تورم از رشد کمتری برخوردار است، اما ممکن است رشد قیمت‌ها اگر در سال گذشته ۱۰۰ درصد بوده، به ۲۰ درصد یا صفر یا ۱۰- درصد برسد. میزان رشد قیمت مسکن به عوامل متعدد بستگی دارد و قابل پیش‌بینی نیست و علاوه بر تورم به دیگر پارامترهای موثر در بازار هم بستگی دارد. نکاتی که باید به آن توجه کرد این است که به ندرت شاهد کاهش قیمت‌های اسمی مسکن بوده‌ایم. قیمت‌ها به وضعیت سابق باز نمی‌گردد. روند بازار اجاره مسکن را باید مجزا از بازار خرید و فروش تحلیل کرد. طی دو سال گذشته قیمت مسکن به طرز چشمگیری افزایش یافته و شاید سه برابر شده است، اما در شهر تهران، اجاره مسکن به نسبت رشد قیمت، رشد نکرده است. هرچند اجاره در درازمدت از قیمت مسکن اثر می‌پذیرد و در نهایت با آن هماهنگ می‌شود، اما اکنون این عدم افزایش توان خرید خانوار است که باعث شده اجاره در کوتاه مدت هماهنگ با رشد قیمت مسکن، رشد نکند. به طور معمول بازار اجاره با تأخیر هماهنگی خود با رشد قیمت مسکن را نشان می‌دهد و با توجه به این بعید است که میزان اجاره کاهش پیدا کند اما نکته مهم، قیمت‌های هیجانی است که مالکان طی یکی دوماه اخیر برای اجاره مطرح کرده‌اند و به طور حتم، این هیجان‌زدگی از بازار رخت بر بسته و اجاره‌های هیجانی کاهش پیدا می‌کند.

وزیر راه و شهرسازی خیر داد

امکان پیش‌فروش مسکن اقدام ملی در قالب قرارداد مشارکتی

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه امکان پیش‌فروش ۴۰۰ هزار واحد مسکونی در قالب قراردادهای مشارکتی وجود دارد، گفت دامنه قیمتی ۶۰ هزار واحد مسکونی از ۴۰۰ هزار واحدی که در برنامه اقدام ملی عرضه و تولید مسکن در شهرهای اقماری تهران ساخته می‌شود براساس مفروضات فعلی ما ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان است. محمد اسلامی در گفت‌وگو با ایلنا، در پاسخ به این سوال که چه ضمانتی وجود دارد ۶۰ هزار واحد مسکونی در برنامه اقدام ملی عرضه و تولید مسکن در شهرهای اقماری اطراف تهران با برآورد قیمتی ۳۰۰ الی ۴۰۰ میلیون تومان امروز در سال ۱۴۰۰ به مردم عرضه شود، گفت: هنوز برای این واحدها قیمت‌گذاری نکرده‌ایم و قصد هم نداریم که از امروز قیمتی را تعیین، نهایی و اعلام کنیم چراکه قطعاً این اقدام عاقلانه، منطقی و شش‌دینی نیست. وی با بیان اینکه تمهیداتی را پیش‌بینی کرده‌ایم که قیمت تمام شده این واحدها به حداقل برسد، افزود: برنامه ما این است که با تمهیداتی مانند عرضه زمین، جبران سود از محل سایر مزایایی که برای سازنده می‌تواند به وجود بیاید تا بتواند بخشی از هزینه‌هایش را پوشش دهد و مهم‌تر از همه سرعت‌بخشی به اجرای پروژه برای جلوگیری از افزایش هزینه‌ها، قیمت تمام شده ساخت این واحدهای مسکونی را به حداقل برسانیم. وزیر راه و شهرسازی افزود: تمهیداتی را تعیین کرده‌ایم که در این تسهیلات سعی شده هزینه‌های مالی با توجه به مقدوراتی که نظام بانکی کشور دارد، در حداقل‌های زمانه خودش باشد.

اسلامی با بیان اینکه این تمهیدات تدابیری هستند که قیمت عرضه در برنامه اقدام ملی منطبق با توان جامعه هدف باشد، ادامه داد: برنامه‌های وزارت راه و شهرسازی برای عرضه و تولید مسکن با این مفروضات سیاسی تعیین و انتخاب شده است. وی تأکید کرد: پروژه‌ها در شهرها و مناطق مختلف متفاوت است و قیمت‌ها هم متفاوت خواهد بود، اما برنامه ما این است که جامعه هدف صاحبخانه شود و اصل توجه در این برنامه به جامعه هدف است. کسانی هستند که واقعاً نمی‌توانند با منابعی که در اختیار دارند صاحبخانه شوند، بنابراین باید تسهیلمگری دولت به این سمت و سو به صورت دقیق و هدایت شده باشد. وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: البته ما به این موضوع هم توجه داریم که باید قیمتی برآورد شود تا متقاضیان برای پس‌انداز خود برنامه‌ای داشته باشند. دامنه قیمتی ۶۰ هزار واحد مسکونی از ۴۰۰ هزار واحدی که در برنامه اقدام ملی عرضه و تولید مسکن در شهرهای اقماری تهران ساخته می‌شود براساس مفروضات فعلی ما ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان است. این قیمت‌گذاری فرض درستی است برای شهرهای جدیدی که در اطراف تهران هستند. اسلامی در پاسخ به این سوال که آیا امکان پیش‌فروش این واحدها وجود دارد تا متقاضیان بتوانند طی دو سال پس‌انداز خود را به سازنده ارائه دهند، گفت: قانون پیش‌فروش و پیش‌خرید مسکن در حال حاضر قابلیت اجرا ندارد و فرآیند اصلاح را طی می‌کند اما در قالب پروژه‌های مسکنتی این اقدام قابل اجرا است. وی ادامه داد: در ۲۱ استان فراخوان داده شد که اراضی را هم معرفی کردیم. یکی از مهم‌ترین پایه‌های این پروژه‌ها بانک‌ها هستند که وارد مشارکت می‌شوند و براساس مصوبه شورای پول و اعتبار ۸۰ منابع پروژه را تأمین می‌کنند، بنابراین در قالب قراردادهای مشارکت، در سیستم واگذاری خود به خود این قراردادها تبدیل به قرارداد فروش اقساطی می‌شوند که فرآیند آن ثبت نام و دادن پیش‌قسط است که به نوعی پیش‌فروش محسوب می‌شود.

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه باید توجه داشته باشیم که این فرآیند در قالب قانون پیش‌فروش نیست بلکه در قالب قرارداد مشارکت است، گفت: در اینجا قانون پیش‌فروش حاکم نیست بلکه از طریق قانون مشارکت این قراردادها به اجرا می‌رسد.

تسهیلات بانکی چقدر از قیمت مسکن را پوشش می‌دهد؟

سه‌م ۱۱ متری تسهیلات بانکی در خرید خانه



البته بانک مسکن در برنامه جدید خود افزایش سقف تسهیلات مسکن مهر را گنجانده است. مصوبه اخیر شورای پول و اعتبار برای افزایش سقف تسهیلات مسکن مهر از ۴۰ میلیون به ۵۰میلیون تومان به عنوان مأموریت جدید بانک مسکن برای تکمیل پروژه‌های مسکن مهر است که به دلیل تسری قیمت‌ها از پایتخت به شهرک‌های اطراف تهران باز هم معلوم نیست که می‌تواند متقاضیان بی‌پول مسکن مهر را خانه‌دار کند یا نه؟

در همین خصوص، رحیمی انارکی، مدیرعامل بانک مسکن اخیراً از تأثیر تکمیل واحدهای مسکن مهر بر ساماندهی بازار مسکن و به خصوص اجاره سخن گفته است. او با بیان اینکه عمده مالکان واحدهای باقیمانده مسکن مهر مستاجر هستند، گفته است: تکمیل هرچه سریع‌تر مسکن مهر و تحویل این پروژه‌ها می‌تواند به کنترل بازار کمک کند. با این حال، وضعیت بازار فعلی حاکی از این است که تسهیلات مسکن به تنهایی فاکتور بزرگ و برجسته‌ای در عرصه خرید مسکن نیست و نمی‌تواند از تقاضای انباشته شده در بخش مسکن بکاهد. این وضعیت در شهرهای بزرگ جدی‌تر می‌شود.

براساس آخرین گزارش مرکز پژوهش‌ها، راهاندازی صندوق یکم بانک مسکن در زمانی که معاملات مسکن در رکود داشت با استقبال بسیار خوبی روبه‌رو شد، اما در سه سال اخیر دو اتفاق مهم در این صندوق رخ داد که یکی حجم بالای استقبال بسیار بیشتر از پیش‌بینی‌ها و بالا بردن انباشت تقاضا در صندوق یکم است و دیگری جهش قیمت در بازار ارز و مسکن است که باعث کاهش قدرت خرید مسکن شد.

البته سیاست‌های دولت تا قبل از تحولات اقتصادی به وجود آمده در سال گذشته در جهت تأمین مالی خرید مسکن خانه اولی‌ها از محل

دلال‌ها چگونه مسکن را گران می‌کنند؟

اثرات حذف مسکن از «مالیات بر عائدی سرمایه»

نام آن را لایحه مالیات بر عائدی سرمایه گذاشت، چرا که از بخش عمده‌ای از سرمایه‌های کشور در بخش مسکن که اتفاقاً از گردش مالی بالایی هم برخوردار است صرف‌نظر می‌شود.

این کارشناس حوزه سیاست‌گذاری با بیان اینکه درصد زیادی از گرانی‌ها در بازار مسکن به دلایل‌بازی‌ها در این حوزه برمی‌گردد، ادامه داد: با اتخاذ سازوکارهای دقیق مالیاتی می‌توان این معاملات کاذب را در بازار مسکن به گونهای هدف قرار داد که معاملات مسکن فقط به منظور مصرف شخصی و نه کسب سود انجام شود. او با اشاره به سازوکارهای دلالی در بازار مسکن و نحوه تأثیرگذاری آن بر قیمت‌ها، بیان کرد: تصور کنید یک شخص دلالت یک واحد آپارتمانی را به قصد سود به مبلغ ۵۰۰میلیون تومان خریداری می‌کند؛ او این خانه را به مدت چند ماه بلااستفاده نگه می‌دارد تا بتواند آن را به مبلغی بیشتر به فروش برساند و در نهایت موفق می‌شود با استفاده از ششگردهای خاص، آن خانه را به مبلغی بسیار بیشتر از آنچه که خریده

در حالی که میانگین قیمت مسکن در تهران به گواه بانک مرکزی به رقم ۱۳ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان در هر مترمربع رسیده است، تسهیلات بانکی صندوق پس‌انداز یکم بانک مسکن برای زوجین با رقم ۱۶۰میلیون تومان، تنها به ۱۱ متر خرید خانه در شهر تهران کمک می‌کند.

به گزارش ایرنا، تسهیلات بانکی برای خرید خانه به خصوص در شهرهای بزرگ آنقدر کم است که با اذعان مرکز پژوهش‌های مجلس فقط ۲۰درصد قیمت خانه را شامل می‌شود. اکنون تسهیلات ۸۰ میلیون تومانی مسکن به صورت انفرادی و تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی بانک مسکن برای زوجین در شهر تهران از منابع صندوق یکم، برنامه بانک مسکن برای خانه‌دار کردن متقاضیان است. این ارقام را در کنار گزارش‌های بانک مرکزی و وزارت راه و شهرسازی در خصوص میانگین قیمت مسکن در شهر تهران طی تیرماه که می‌گذاریم، کاهش کارایی تسهیلات بانکی برای خانه‌دار شدن متقاضیان کاملاً آشکار می‌شود. براساس گزارش اخیر بانک مرکزی، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۱۳ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۴ و ۹۱.۵درصد افزایش نشان می‌دهد. با احتساب رقم میانگین قیمت مسکن و رقم وام اعطایی بانک مسکن از طریق صندوق یکم به زوج‌های جوان در صورت اخذ این وام (۱۶۰ میلیون تومان) فقط می‌توان ۱۱ متر خانه در تهران خریداری کرد، بنابراین متقاضی خرید مسکن باید پس‌انداز کلانی در اختیار داشته باشد تا بتواند با دریافت این نوع تسهیلات خانه خود را خریداری کند و خود این تسهیلات هیچ متقاضی را نمی‌تواند صاحب مسکن کند.

بازگشت لایحه «مالیات بر عائدی سرمایه» به سازمان امور مالیاتی و همزمان مطرح شدن لایحه‌ای دیگر با عنوان «مالیات بر فعالیت‌های اختلال‌زا» برخی گمانه‌زنی‌ها درباره احتمال حذف بخش مسکن از طرح مالیاتی دولت را تقویت کرده است. برخی از نمایندگان مجلس نیز در روزهای گذشته واکنش‌هایی به این تغییر و تحولات داشته و درباره احتمال حذف مسکن از لویح مالیاتی دولت هشدار داده‌اند. در همین زمینه، یک کارشناس حوزه سیاست‌گذاری با بیان اینکه بخش عمده‌ای از گرانی‌ها در بازار مسکن به دلایل‌بازی‌ها در این حوزه برمی‌گردد، گفت که اگر قرار باشد لایحه مالیات بر عائدی سرمایه بدون در نظر گرفتن مسکن به مجلس تقدیم شود دیگر نمی‌توان نام آن را مالیات بر عائدی سرمایه گذاشت چرا که از بخش عمده‌ای از سرمایه‌ها صرف‌نظر می‌شود.

محمود نقدی پور در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه مالیات بر عائدی سرمایه، یکی از مهم‌ترین لویح اقتصادی در سال‌های اخیر بوده است، اظهار داشت: اگر این لایحه بدون درنظر گرفتن بخش مسکن تقدیم مجلس شود عملاً دیگر نمی‌توان

شهرهای مختلف جهان برای مقابله با بحران مسکن چه می‌کنند؟

در حالی که افزایش تراکم و ساختمان‌های عمودی در برخی از نقاط آسیا منجر به بهبود در موضوع بحران مسکن شده است، اما متخصصان در زمینه مسکن در بسیاری از کشورهای آفریقایی با این موضوع مخالف هستند.

مسئولان قبل از اینکه شهرها به نقطه اوج خود برسند و مجبور به مقابله با پیامدهای فرسودگی شهری شوند، باید اجرای تراکم هوشمندانه را تشویق کنند. ساختمان‌های چند طبقه مسکونی و تجاری در کنار هم می‌توانند فرصت‌های اقتصادی ایجاد کنند. دولت رواندا (کشوری در آفریقا) در حال توسعه سیاست‌هایی است که زندگی در ساختمان‌های عمودی را جذاب‌تر و ارزان‌تر کند که این روش را از طریق معافیت‌های منطقه‌ای و یارانه برای توسعه‌دهندگان ارائه می‌دهد.

✳️ آلمان و دانمارک: تأمین مالی در هامبورگ و کپنهاگ به عنوان یک ابتکار عمل پروژه‌ها، موضوع مسکن را تا اندازه‌ای حل کرده‌اند. اشتراک‌گذاری مضرات و منافع می‌تواند ذی‌نفعان را متقاعد کند تا در توسعه زیرساخت‌ها، برنامه‌ریزی و مقررات استفاده از زمین شرکت داشته باشند.

✳️ طرح ابتکار بام سبز در دنور (شهری در ایالت کلرادو آمریکا): این طرح نیاز به

بانک نامه



رئیس کل بانک مرکزی از عرضه ۲۷,۵ میلیارد دلار در سامانه نیما خبر داد

گزارش مهم همتی از عملکرد ارزی نیما

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی گفت در یک سال گذشته ۲۷,۵ میلیارد دلار ارز در سامانه نیما عرضه شده است. عبدالناصر همتی به تعمیق تدریجی سامانه نیما اشاره کرد و افزود: ۳ میلیارد دلار از ارز عرضه شده در سامانه نیما، مربوط به واردات در مقابل صادرات خود و غیر بوده است. به گفته وی، این حجم از عرضه ارز با ۷۴ هزار مورد عرضه در سامانه تحقق یافته است.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: این حجم از عرضه ارز عمدتاً توسط صادرکنندگان، موجب ۱۰۸ هزار مورد تأمین واردات به میزان حدود ۲۲میلیارد دلار شده است و بقیه نیز صرف تسویه تعهدات بانک‌ها شده یا در جریان اقدام برای تأمین است.

همتی تأکید کرد: بیش از ۴۶میلیارد دلار مبادله در سال اول فعالیت سامانه نیما نقش مهمی به این سامانه در مبادلات تجارت خارجی کشور داده است.

در ۴ ماه نخست سال صورت گرفت

فروش ۱۳.۵ میلیارد تومان سفته و برات

در تهران

براساس آمار بانک مرکزی حدود ۱۳ میلیارد و ۵۵۰ میلیون تومان سفته و برات در چهار ماه نخست سال در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۳۳.۵درصد افزایش نشان می‌دهد.

به گزارش ایبنا، براساس تازه‌ترین آمار بانک مرکزی حدود ۴ میلیارد و ۸۲۰ میلیون تومان سفته و برات در خردادماه ۱۳۹۸ در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۲۶.۲درصد کاهش و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۲۱.۷درصد افزایش داشته است. همچنین در سه ماه اول سال ۱۳۹۸ حدود ۱۳ میلیارد و ۵۵۰ میلیون تومان سفته و برات در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۳۳.۵درصد افزایش نشان می‌دهد.

همچنین طبق آمار شعبه واخواست دادگستری استان تهران در خردادماه ۱۳۹۸ معادل ۷۰۰ برگ سفته و برات به مبلغی معادل ۱۱ میلیارد و ۳۴۰ میلیون تومان در شهر تهران واخواست شد. در این ماه شاخص‌های تعداد و مبلغ سفته و برات واخواست شده به ترتیب به اعداد ۸۶.۵ و ۶۱.۵ رسید که در مقایسه با ماه قبل از لحاظ تعداد ۵۳.۶درصد افزایش و از لحاظ مبلغ ۹۱.۱درصد کاهش و نسبت به ماه مشابه سال قبل شاخص تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۳.۴درصد و ۸۳درصد کاهش داشته است.

شاخص متوسط مبلغ یک برگ سفته و برات واخواست‌شده در خردادماه ۱۳۹۸ به عدد ۷۱.۱ رسید. عدد شاخص مذکور در خردادماه ۱۳۹۷ معادل ۳۶۱.۸ بوده است. در سه ماه اول سال ۱۳۹۸ معادل یک هزار و ۷۰۰ برگ سفته و برات به مبلغی معادل ۳۲ میلیارد و ۵۳۰ میلیون تومان در شهر تهران واخواست شد.

در این دوره متوسط شاخص‌های تعداد و مبلغ سفته و برات واخواست‌شده به اعداد ۷۲.۴ و ۵۸.۸ رسید که نسبت به دوره مشابه سال قبل به ترتیب ۵.۷درصد و ۶۳.۳درصد کاهش نشان می‌دهد. شاخص متوسط مبلغ یک برگ سفته و برات واخواست‌شده در سه ماه اول سال ۱۳۹۸ به عدد ۸۱.۵ رسید. عدد شاخص مذکور در سه ماه اول سال ۱۳۹۷ معادل ۱۷۹.۳ بوده است.

فرصت امروز: دی‌ماه سال گذشته بود که شورای پول و اعتبار، موضوع «بازار متشکل معاملات ارزی» را تصویب کرد. درحالی که قرار بود این بازار از ابتدای امسال شروع به کار کند، اما چند باری خبر راهاندازی آن به تعویق افتاد تا اینکه سرانجام به گفته مسئولان بانک مرکزی، بازار متشکل ارزی از ۲۱ مردادماه با فعالیت بیش از ۱۰۰ صرافی، به‌طور رسمی شروع به کار می‌کند؛ اتفاقی که رسانه رسمی اتحادیه اروپا از آن به عنوان تغییر رویای پنج ساله ایران نام برده است.

«یورو نیوز» در گزارشی به راهاندازی بازار متشکل ارزی در ایران اشاره کرده و نوشته است: در حالی که نرخ فروش دلار در سامانه رسمی نظارت ارز (سنا) به ۱۲ هزار و ۵۰ تومان کاهش یافت، معاملات روز دوشنبه بازار آزاد تهران شاهد نوسان اندک قیمت‌ها بود، به طوری که در پایان داد و ستدهای این روز، بهای عرضه دلار همانند روز یکشنبه، ۱۲ هزار و ۱۰۰ تومان بود.

همچنین در بازار جهانی نیز هر یورو در مقابل ۱,۱۱۲۵ دلار مبادله شد که نشان از تقویت دلار داشت. با این وجود، در سامانه رسمی سنا هر یورو به ارزش ۱,۱۳۶۹ دلار و به نرخ ۱۳ هزار و ۷۰۰ تومان عرضه شد. این در حالی است که بر پایه دلار ۱۲ هزار و ۵۰ تومانی و نرخ برابری جهانی، هر یورو معادل ۱۳ هزار و ۴۰۵ تومان ارزش دارد.

موانع ۵ ساله افتتاح بورس ارز

رسانه رسمی اتحادیه اروپا در گزارش خود از موانع پنج ساله افتتاح بورس ارز در ایران خبر داده و افزوده است: همزمان با برقراری آرامش نسبی در بازار ارز ایران، بانک مرکزی این کشور بار دیگر از راهاندازی زودهنگام بازار متشکل ارز خبر داده است. بنا بر اعلام نهاد ناظر بازار پول ایران، بازار متشکل ارز تا دو هفته دیگر و تا روز ۲۱ مردادماه آتی افتتاح خواهد شد.

مطالعات اولیه در مورد راهاندازی بورس ارز ایران اوایل دهه ۹۰ خورشیدی از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار و شرکت بورس کالای ایران آغاز شد. طرح راهاندازی این بازار متشکل بر پایه تجربه‌های جهانی و نیز بازار آتی سکه طلا در سال ۱۳۹۳ نهایی شد، اما به دو دلیل، راهاندازی آن در پنج سال گذشته مدام به دست‌اندا‌زهای پیاپی افتاده است. اختلاف نظر در مورد تعیین نهاد ناظر بر این بازار میان سازمان بورس و بانک مرکزی از یک سو و نگرانی از دمیدن بورس ارز بر تنور رشد قیمت‌ها از نسوی دیگر موجب شد تا راهاندازی بازار متشکل ارز حداقل تا تثبیت حاکمیت بانک مرکزی بر آن به تعویق بیفتد.

گزارش «یورو نیوز» از راه‌اندازی بازار متشکل ارزی در ایران

رویای ۵ ساله ارزی تعبیر می‌شود؟

بازار متشکل ارزی چیست؟

به گزارش ایبنا، بازار متشکل ارز در پی برقراری ساز و کار مبادله ارز مشابه آن چیزی است که در بورس‌های کالایی رایج است. بدین صورت که حجم بالایی از ارز بر پایه نرخ پایه پیشنهادی در سیستم معاملاتی برخط (آنلاین) بازار متشکل عرضه می‌شود. این نرخ پایه می‌تواند براساس دستورالعمل نهاد ناظر بازار به صورت نسبی از نرخ‌های پایانی معاملات روز گذشته تعیین شود.



در مقابل، خریداران نیز میزان تقاضای مورد نیاز و قیمت مدنظر خود را در سیستم معاملاتی بازار ثبت می‌کنند. بدین ترتیب در پایان حراج‌های پیوسته یا ناپیوسته که از نسوی نهاد ناظر بازار مدیریت می‌شود، در صورت تطبیق حجم و قیمت دو طرف، معامله انجام می‌شود، اما اگر قیمت پیشنهادی خریداران پایین‌تر از بهای مدنظر فروشنده باشد، یا فروشنده باید قیمت عرضه را کاهش دهد یا خریداران قیمت مدنظرشان را افزایش دهند و یا دو طرف از انجام معامله انصراف دهند.

همچنین در صورتی که حجم ارز متقاضی از حجم عرضه کمتر باشد ولی قیمت مدنظر او یا نرخ مدنظر فروشنده همسان باشد، ابتدا به میزان مورد خواست متقاضی اول، معامله انجام می‌شود و سپس برای خرید ارز باقیمانده، سایر متقاضیان با

خصوصی‌ها خواستار حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی شدند

از دولت اصرار، از بخش خصوصی انکار

این در حالی است که با پرداخت ارز دولتی به کالاهای اساسی، هزینه زیادی به دولت تحمیل می‌شود که این هزینه را می‌توان با پرداخت پاره‌ها مستقیم به کالاهای واردشده یا مردم مورد بهره‌برداری بهتری قرار داد. با وجود اینکه ارز دولتی قرار است تنها به کالاهای اساسی تخصیص داده شود، به نظر می‌رسد که نظارت دقیقی بر فرآیند واردات کالا از این طریق وجود ندارد و به رغم تلاش دولت برای جلوگیری از کاهش نرخ تورم در کالاهای اساسی، این سیاست نه تنها انطور که باید موفق نبوده، بلکه سبب بدگمانی بخشی از مردم به سلامت مالی افراد دریافت‌کننده این ارز شده است، موضعی که حتی رئیس کل بانک مرکزی، تخلفاتی درباره آن را نزد رئیس‌جمهور پررنگ تا موضوع را از طریق دولت حل کند؛ به عبارت دیگر، برخی از شرکت‌هایی که ارز دولتی دریافت کرده بودند، با وجود اتمام مهلت قانونی آنها،

تخصیص ارز دولتی به واردات کالاهای اساسی که نتوانسته نتیجه مطلوبی در میزان نرخ تورم این کالاها ایجاد کند، اکنون مخالفان زیادی پیدا کرده و اتاق بازرگانی ایران نیز خواستار حذف این ارز شده است و این در حالی است که دولت به تازگی در جلسه‌ای با این موضوع، بر روند تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی تأکید کرده است.

به گزارش ایسنا، هرچند که برخی کارشناسان بارها درباره مشکلات ایجادشده توسط ارز ۴۲۰۰ تومانی هشدار داده و خواستار حذف تخصیص این ارز در فرآیند واردات شدند، اما این بار اتاق بازرگانی ایران هم به صورت رسمی از دولت خواسته که نسبت به حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی از روند واردات اقدام کند.

این در حالی است که براساس آخرین آماري که بانک مرکزی ایران از روند تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی اعلام کرده، از ابتدای سال جاری تا ششم تیرماه بیش از ۱۱ هزار و ۲۰۰ شرکت با ارز دولتی تأمین ارز شده‌اند.

البته دلار ۴۲۰۰ تومانی را دولت در سال گذشته برای جلوگیری از فشار تورمی ناشی از افزایش نرخ ارز به بازار ایجاد کرد و این در حالی است که پس از مدتی این ارز تنها به واردات کالاهای اساسی تقلیل یافت، با این حال بررسی روند نرخ تورم کالاهای اساسی با سایر کالاها نشان می‌دهد که تخصیص ارز به این کالاها چندان تأثیرگذار نبوده و با وجود اختلاف قابل توجه قیمت ارز دولتی با ارز نیمايي و آزاد، نرخ تورم در میان این کالاها تفاوت محسوسی با سایر کالاها ندارد.

یکدیگر رقابت قیمتی خواهند کرد.

بازیگران فعال بازار متشکل ارزی

مطابق اعلام بانک مرکزی، صرافای‌های مجاز، بانک‌ها و صرافای بانک‌ها نهادهای فعال در این بازار خواهند بود. لذا متقاضیان خُرد و صرافای‌های کوچک، واسطه‌های بازار آزاد ارز جایی در معاملات کلان بازار متشکل ارز ندارند. همچنین تمام بازیگران این بازار باید حساب ارزی و ریالی به بانک مرکزی معرفی کنند و ضمانت‌های لازم را ارائه کنند تا پس از انجام هر معامله بلافاصله تسویه نقدی معاملات از طریق حساب‌های آنها انجام شود و در صورت نَکول هر یک از طرفین از معامله‌ای ضمانت‌های لازم برای ایفای تعهدات و اخذ جرایم در اختیار نهاد ناظر قرار داشته باشد.

در واقع، نرخ معاملات ارز که بر پایه مبادلات عمده ارز تعیین می‌شود، به اصطلاح «کشف نرخ» گفته می‌شود. دولت و بانک مرکزی ایران امیدوارند که با راهاندازی این بازار تهران به مرکز کشف نرخ برابری دلار آمریکا و ریال ایران بدل شود و این نرخ از اولین دقائق شروع روز کاری اقتصاد ایران مشخص باشد.

انتقال پایتخت ارزی به ایران با تشکیل بورس ارز

در حال حاضر، این کشف نرخ در بازارهای منطقه از جمله دوبي، سلیمانیه و استانبول صورت می‌گیرد و اعمال آن در بازار ایران تا حدود ۱۱ صبح به طول می‌انجامد. به گفته یورو نیوز، اما نگرانی متولیان این بازار از تغییرات قیمت در آن و آسانه تحمل پایین آنها در قبال نمودار شدن تأثیر واقعی شوک‌های اقتصادی و سیاسی بر روند معاملات این بازار مسئله‌ای است که بدل شدن بازار متشکل ارز به یک بورس شفاف، رقابتی و کارآمد را تهدید خواهد کرد. آنگونه در پی شوک محدودسازی معاملات به سمت بورس سکه طلا نشانه رفتند؛ بورسی که یکی از الگوهای طراحی بازار متشکل ارز بوده است.

البته متولیان این بازار امیدوارند با اعمال دامنه محدود نوسان روزانه نرخ در بازار متشکل، بتوانند از بروز شوک‌های قیمتی در آن جلوگیری کنند. اما گذشته از اینکه نرخ‌گذاری مصنوعی در این بازار می‌تواند بازار آزاد ارز را پررنگ‌تر از گذشته نگاه دارد، کارایی بالای بورس‌های ارز توانایی آنها در پوشش ریسک از طریق عرضه و معامله ابزارهای مدرن مالی همچون معاملات اوراق آتی و اختیار معامله است که فعلا جای آنها در بازار متشکل ارز ایران خالی خواهد بود.

نه تنها نسبت به ایفای تعهدات ارزی خود اقدام نکرده‌اند، بلکه گفته می‌شود که بخشی از کالاهای موردنظر آنها به کشور وارد نشده است. اتاق بازرگانی ایران معتقد است که این سیاست‌گذاری نامطلوب، نتوانسته توقعات را برآورده کند و مضاف بر آن سبب تضعیف برخی واحدهای تولیدکننده کالاهای اساسی داخلی نیز شده است. البته بانک مرکزی با دستور رئیس‌جمهور، ارز دولتی پرداختی به شرکت‌ها را به تفکیک و با جزئیات کامل در هر ماه منتشر می‌کند، اما نکته مبهم در این فهرست این است که مشخص نشده، ارزی‌ها تخصیص یافته، صرف واردات چه کالایی می‌شود؟ حال باید دید که با ایجاد یک‌سدایی در میان نمایندگان تولید و صادرات ایران، دولت و بانک مرکزی سیاست ارز ۴۲۰۰ تومانی را از دستور کار خارج می‌کنند یا آن را ادامه خواهند داد؟

مصوبات مجمع

صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان اندیش

به شماره ثبت ۳۰۰۰۲ و شماره ملی ۱۰۳۳۰۸۱۳۹۱۲

به اطلاع سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان اندیش می‌رساند مجمع صندوق مبنی بر افزودن نماد صندوق سرمایه‌گذاری آرمان آتی کوثر (آکوثر) به موضوع بند شماره ۲-۱-۱ امیندانه و تعهدات بازارگردانی برگزار گردید. برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی <https://armanandishfund.com> مراجعه فرمایید.

مصوبات مجمع

صندوق سرمایه‌گذاری آرمان آتی کوثر

به شماره ثبت ۳۳۲۸ و شماره ملی ۱۴۰۰۵۵۴۷۴۲۰

به اطلاع سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری آرمان آتی کوثر می‌رساند مجمع صندوق در خصوص:

- 1 تغییر رکن بازارگردان 2 تغییر نصاب سرمایه‌گذاری ها 3 تغییر کارمزد مدیر
- 4 تغییر کارمزد حسابرس 5 سایر موارد

برگزار گردید. برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی <https://www.aakett.com> مراجعه فرمایید.

«خاموش نمودن لامپ‌های اضافی نشانه رشد فرهنگی است»

نوبت دوم

شرکت مدیریت
تولید برق شهید رجایی

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

۱- نام مناقصه گزار: شرکت مدیریت تولید برق شهیدرجایی-سهامی خاص (نیروگاه شهیدرجایی)

۲- شرایط و عناوین مناقصه:

ردیف	شماره مناقصه	موضوع مناقصه	میزان سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۱	ت ۱۵-۵/۹۸	واگذاری رنگ آمیزی دیواره توربین هال نیروگاه بخار شهید رجایی	۱۵۳,۰۰۰,۰۰۰

۳- محل دریافت اسناد مناقصه: کیلومتر ۲۵ اتوبان قزوین-کرج، امور قراردادهای و توسعه بازار، اداره قراردادهای، تلفن ۳-۸۸۷۹۶۶۸۱-۰۲۱ و ۱۲-۳۲۸۴۹۲۱۱-۰۲۸-داخلی ۶۰۷۳

۴- سپرده شرکت در مناقصه: به شرح مبلغ جدول فوق الذکر بصورت ارائه یک فقره ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه به حساب جام ۶۸۰۴۴۶۶۰۸۱ بانک ملت شعبه اسدآبادی قزوین (باجه نیروگاه با کد شعبه ۲۱۰۹/۷ به نام مناقصه گزار).

۵- تاریخ فروش اسناد مناقصه: پنج روز کاری از تاریخ آخرین چاپ نوبت دوم آگهی.

۶- تاریخ تحویل اسناد مناقصه به دبیرخانه نیروگاه: تا ساعت ۱۵ عصر روز پنج شنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۳۱.

۷- مبلغ فروش اسناد مناقصه: مبلغ ۵۴۵,۰۰۰ ریال با احتساب ۹٪ ارزش افزوده به صورت واریز وجه به حساب جام ۶۸۰۴۴۶۶۱۸۸ بانک ملت شعبه اسدآبادی قزوین (باجه نیروگاه با کد شعبه ۲۱۰۹/۷ به نام مناقصه گزار).

۸- زمان و محل قرائت پیشنهادات مناقصه: زمان بازگشایی پاکات روز شنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۶/۰۲ رأس ساعت ۱۰ صبح در محل مناقصه گزار انجام خواهد شد.

۹- تاریخ جلسه توضیح و تشریح اسناد: رأس ساعت ۱۴ عصر روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۳.

این آگهی را می‌توانید در سایت اینترنتی ذیل مشاهده کنید.

سایت ملی اطلاع رسانی: <http://iets.mporg.ir>

سایت شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی: <http://tender.tpph.ir>

سایت نیروگاه شهید رجایی: <http://www.rpgm.ir>

روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهیدرجایی

کم‌آبی دیگر شعار نیست

تمدید فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه‌گزار در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات به شماره ۱۳۰۸۹۰ مورخ ۸۳/۱۱/۱۷ مناقصه با موضوع: بهره‌برداری، نگهداری و تعمیرات (رفع حوادث) کلیه تاسیسات و تجهیزات شامل ایستگاههای پمپاژ، مخازن ذخیره، خطوط انتقال، شبکه توزیع و انشعابات و خدمات تعویض، قطع، وصل و جمع‌آوری انشعابات آب مناطق تحت پوشش امور آب و فاضلاب شهرهای غرب استان هرمزگان با مبلغ برآورد ۶۸۰,۶۳۱,۹۲۱,۳۱۵ ریال (ششصد و هشتاد میلیارد و ششصد و سی و یک میلیون و نهصد و بیست و یک هزار و سیصد و پانزده ریال) برای مدت پنج سال و ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار به مبلغ ۱۵,۵۸۱,۰۰۰,۰۰۰ (پانزده میلیارد و پانصد و هشتاد و یک میلیون ریال) به پیمانکار دارای رتبه ۵ آب از سازمان برنامه و بودجه و رتبه ۶ صلاحیت بهره‌برداری در یکی از رسته‌های مخازن، شبکه توزیع و انشعابات آب شرب، خط انتقال یا چاه‌ها و ایستگاه‌های پمپاژ از شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و گواهینامه صلاحیت ایمنی از اداره کار و رفاه اجتماعی واگذار نماید. از کلیه شرکت‌های صلاحیت‌دار که متقاضی شرکت در مناقصه مذکور هستند دعوت می‌شود از تاریخ درج آگهی به مدت هفت روز با ارائه معرفی‌نامه کتبی و فیش واریزی به مبلغ ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر بابت خرید اسناد مناقصه در ساعات اداری به امور قراردادهای این شرکت به نشانی بندرعباس- بلوار ناصر - جنب بیمارستان شرعیتهی مراجعه و اسناد مربوطه را دریافت نمایند. و متقاضی می‌تواند مبلغ ضمانتنامه را به یکی از صور پیش‌بینی شده در آئین‌نامه تضمین در معاملات دولتی که در اسناد مناقصه درج می‌باشد، ارائه نماید. مناقصه‌گران پس از دریافت و مطالعه اسناد مناقصه، اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان تحویل نمایند، مهلت ارائه پیشنهاد تا ساعت ۱۳ مورخ ۹۸/۶/۳ می‌باشد و پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۷۰) در ساعت ۱۰ مورخ ۹۸/۶/۶ در کمیسیون مناقصه بازگشایی خواهد شد و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادات آزاد است. در ضمن علاقمندان می‌توانند به سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب هرمزگان به نشانی WWW.Abfa.Hormozgan.Com مراجعه نمایند.

هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

نماگر بازار سهام



درخواست کنندگان و مشمولان سهام عدالت بخوانند

برای ثبت شماره شبای بانکی
هنوز فرصت باقیست

مشاور رئیس سازمان خصوصی سازی با اشاره به پرداخت سود سهام عدالت به مشمولان این سهام، گفت: کسانی که در سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۸۷ صرفاً ثبت نام اولیه کرده اند ولی به دلایل مختلف برگه های سهام عدالت را به تعاونی شهرستانی یا ادارات مربوطه ارائه نکردند مشمول سهام عدالت شناخته نمی شوند و طبیعتاً به این عده سود سهام عدالت تعلق نمی گیرد، اما به تمام مشمولان سهام عدالت که شماره شبا اعلام کرده اند سود سال ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ پرداخت شده است. باقی مشمولان باید شماره شبای خود را در سامانه سهام عدالت وارد کنند تا سود بگیرند.

مشاور رئیس سازمان خصوصی سازی در گفت و گو با ایسنا، درباره پرداخت سود سهام عدالت مربوط به سال های مالی ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶، اظهار داشت: تمام کسانی که شماره شبای بانکی خود را در سامانه سهام عدالت ثبت کردند و این شماره شبا به تایید رسیده است سود سال ۹۶ - ۹۵ را دریافت کرده اند.

مشاور رئیس سازمان خصوصی سازی اظهار داشت: یک عده در سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۸۷ ثبت نام اولیه انجام دادند اما به دلایل مختلف برگه های سهام عدالت را به تعاونی شهرستانی یا ادارات یا نهادهای مربوطه ارائه نکردند این افراد ثبت نام شده قطعی سهام عدالت نبودند.

وی ادامه داد: طبیعتاً این افراد صرفاً ثبت نام اولیه انجام دادند و مشمول سهام عدالت نمی شوند. در نتیجه طبیعی است که به این افراد سود سهام عدالت تعلق نگیرد.

وی توضیح داد: اگر احیاناً بخواهیم ثبت نام جدید در سهام عدالت داشته باشیم این عده در اولویت خواهند بود.

سبحانی درباره پرداخت سود سهام عدالت به مشمولان، گفت: کسانی که شماره شبای بانکی خود را در موعد مقرر اعلام کردند بدون هیچ استثنایی سود سهام عدالت مربوط به سال ۹۶ - ۹۵ را دریافت کرده اند. وی توضیح داد: احتمال دارد عده ای ظرف دو ماه گذشته شماره شبای خود را در سامانه سهام عدالت ثبت کرده باشند طبیعی است که شماره شبای این عده باید راستی آزمایی شود و پس از راستی آزمایی سود سهام به حساب آنها واریز شود. سازمان خصوصی سازی پس از تایید شماره شباهای مبلغ سود سهام آنها را پرداخت خواهد کرد.

سبحانی ادامه داد: حدود ۴.۵ الی ۵ میلیون نفر از مشمولان سهام عدالت که در قید حیات هستند شماره شبا به سامانه سهام عدالت ندادند و اگر این افراد شمارش شبای خود را اعلام کنند پس از راستی آزمایی سود سهام عدالت به حسابشان پرداخت می شود.

بورس کالای مشترک، گامی برای توسعه تجارت ایران و عراق

مدیرعامل بورس کالای ایران در دیدار با رئیس کمیسیون اوراق بهادار عراق تاکید کرد

قوانین متحول کنیم.

الساعدی افزود: در ادامه این تحول ما مشتاق ارتباط با بورس کالای ایران هستیم تا از تجربیات این بورس در زمینه تجارت کالاها بهره ببریم. در این میان در شرایطی که تجار عراقی با تجار و تولیدکنندگان ایرانی در ارتباط هستند باید تلاش کنیم تا تجار عراقی با سازوکار بورس کالای ایران و مزایای معامله از این مسیر آشنا شوند. وی اظهار داشت: همانطور که ذکر شد استانداردهای محمولات و تحول وجه



و کالا، استمرار عرضه ها و هزینه به مراتب کمتر معامله در بورس به نسبت معامله آزادانه حتماً برای تجار عراقی جذاب خواهند بود که در این حوزه و به منظور راه اندازی بورس کالای مشترک به زودی دیدگاه نهادهای بالادستی تصمیم گیر عراق را جویا خواهیم شد.

عراق در این دیدار، چالش های موجود بر سر راه تجارت بین ایران و عراق مورد بحث و بررسی دو طرف قرار گرفت که در این رابطه، مباحث مربوط به قوانین و مقررات گمرکات کشور عراق، انتخاب نوع ارز ریال یا دینار و با سایر ارزها برای

مدیرعامل بورس کالای ایران گفت تأسیس بورس کالای مشترک ایران و عراق از راهکارهایی است که می تواند به توسعه تجارت و رفع مشکلات کمک شایانی کند. به گزارش «فرصت امروز»، در نشست ریاست کمیسیون اوراق بهادار عراق و هیات همراه با مدیرعامل و مدیران ارشد بورس کالای ایران که روز گذشته در محل بورس کالای ایران برگزار شد، درخصوص راهکارهای موجود بر سر توسعه همکاری های تجاری و بازرگانی میان دو کشور ایران و عراق به منظور تسهیل مبادلات تجاری دو کشور و ایجاد بازاری شفاف، مطمئن و کاهش ریسک و هزینه های مبادلاتی ایران و عراق، بحث و تبادل نظر شد.

در ابتدای این نشست، ساختار کلی بازار سرمایه و بورس ها در ایران برای ریاست کمیسیون اوراق بهادار عراق و هیات همراه تشریح شد و سپس ضمن معرفی مزایای تأمین مالی از بستر بورس کالا، انواع بازارهای معاملاتی و محصولات قابل معامله در آن معرفی شد.

حامد سلطانی نژاد در این نشست با خوشامدگویی به رئیس کمیسیون اوراق بهادار عراق و هیات همراه به پتانسیل های بالای ایران و بورس کالا در زمینه توسعه تجارت با عراق اشاره کرد و گفت: بورس کالای ایران طی چند سال اخیر بررسی های زیادی در زمینه توسعه تجارت با عراق انجام داده است که در این حوزه مواردی همچون توسعه وجه، استمرار معامله و تحویل و استاندارد کالاها از اصلی ترین مشکلات تجار عراقی شناسایی شدند.

مدیرعامل بورس کالای ایران افزود: ما معتقدیم که از طریق بورس های کالا می توان مشکلات را مرتفع کرد و به تجار و خریداران عراقی که مشتری محصولات ایرانی هستند این اطمینان داده شود که به دلیل وجود اتاق تسویه و پایایی و همچنین تحویل پول و کالا به شکل تضمین شده در بورس کالا، دیگر مشکلات گذشت را در تجارت با ایران نخواهند داشت.

وی اظهار داشت: البته ما به دنبال یک ارتباط یکطرفه و تنها صادرات کالاها ایرانی به عراق نیستیم بلکه واردات محصولات مورد نیاز ایران نیز می تواند در بستر بورس کالا انجام شود تا دادوستد به شکل شفاف و نظام مند رقم بخورد.

به گفته سلطانی نژاد، تأسیس بورس کالای مشترک ایران و عراق در عراق از راهکارهایی است که می تواند به توسعه تجارت و رفع مشکلات ذکر شده کمک شایانی کند. وی افزود بر موضوع راه اندازی بورس کالای مشترک ایران و عراق در کشور عراق، پیشنهاد امکان تبادل اطلاعات و استفاده از تجربیات بورس کالای ایران برای راه اندازی بورس کالای عراق را مطرح کرد.

بهره گیری از تجربیات بورس کالای ایران

علاء عبدالحمین الساعدی، رئیس کمیسیون اوراق بهادار عراق نیز ضمن تشکر از میزبانی بورس کالای ایران برای برگزاری این نشست، گفت: ما در بین سال های ۱۹۹۲ تا ۲۰۰۲ تحت فشار برخی تحریم ها بودیم و در این بازه زمانی نتوانستیم بازار سرمایه فعالی را داشته باشیم، اما از این زمان به بعد در تلاش هستیم تا کمیسیون اوراق بهادار و بازار سهام عراق را با تقویت زیرساختها و تغییر برخی

مدیر کارخانه کشت و صنعت خزل نهبوند:

۳۲۰ نفر نیروی کار مستقیماً
در کارخانه های برادران خزائی کار میکنند

ولی امسال این استقبال افزایش چشم گیری داشته است. وی گفت: مانع اصلی که دولت مردان بر سر راه تولید گذاشته اند، یکسان نبودن ارز برای همه کشاورزان است و این باعث شده که اقتصاد کشور به صورت واقعی رشد پیدا نکند و همه مردم به صورت یکسان از اقتصاد و درآمد بهره مند نباشند. به عنوان مثال اگر ارز آزاد باشد کلبزا برای کشاورز ۵۵۰۰۰ ریال میشود

و گندم از ۱۸۷۰۰ ریال به ۳۵۰۰۰ ریال افزایش می یابد.

خزائی در خصوص دغدغه های عنوان کرد: دغدغه ام ابتدا برای کشاورزان است زیرا حرف اول را کشاورزان میزنند، بعد تولید و دیگر خدمات و خواربار رونق کشاورزی شد چرا که که خدمت به مردم عشق دیگری است. مدیر عامل کشت و صنعت خزل نهبوند با بیان اینکه با میزان مشارکت بانکی ۷۰ درصدی و سرمایه ۳۰ درصدی آورده شخصی در حال راه اندازی کارخانه «اسید سلفریک» است که میزان اشتغال مستقیم نیروی های کاری که مستقیماً با کارخانه فعالیت کنند ۲۲۰ نفر است.

خزائی در مورد اینکه آیا کارخانه های گروه برادران خزائی برای محیط زیست آلودگی ایجاد میکنند گفت: این کارخانه با تمام استانداردهای محیط زیست هماهنگ است و هیچ آلودگی زیست محیط ندارد.

مدیر شرکت کشت و صنعت خزل در پاسخ به این سوال که چرا در مرکز استان اقدام به تأسیس کارخانه نمیکند تصریح کرد: با توجه به ارق خاصی که به زادگاه خود دارم همه فعالیت ها را در نهبوند انجام میدهم و نیروهای مشغول به کار در مجموعه از سراسر استان به شهرستان می آیند، مهم خدمت به مردم است و در هر جگه که باشد فرقی نمیکند.

همدان فاطمه صنیعی وحید: مدیر کارخانه کشت و صنعت خزل نهبوند در گفتگوی اختصاصی با خبرنگار روزنامه فرصت امروز گفت: در سال ۱۳۹۶ مجوز کارخانه آرد نهبوند را با سرمایه خانوادگی و اتحاد اعضای خانواده گرفتیم و کار تولید را با سختی ها و مشکلات زیادی شروع کردیم.

در سال ۱۳۸۶ مجوز کارخانه کشت و صنعت خزل اخذ شد و در سال ۱۳۸۹ رسماً به بهره برداری رسید.

مساحت کارخانه ۱۴ هکتار زمین است که ۸۰۰۰ متر سوله دارد در سال اول ۳۰ نفر نیرو مشغول به کار بودند که اکنون به ۱۸۰ نفر کارگر رسیده است.

ظرفیت تولید کارخانه کشت و صنعت نهبوند با برند نگین نهبوند در سه بخش روغن کنسی از دانه های روغنی کلبزا، سویا و آفتابگردان در روزهای ابتدایی ۷۰۰ تن در روز روغن کنسی داشت که امروز به ۱۲۰۰ تن در ۲۴ ساعت رسیده است، ۵۰۰ تن تصویه روغن و ۲۵۰ تن روغن بسته بندی میشود.

البته گروه کارخانه های برادران خزائی در مجموع مستقیماً ۳۲۰ نفر نیروی کار

دارد. مومن علی خزائی بیان کرد: با توجه به بیانات مقام معظم رهبری و ذکر عنوان سال ۹۸ به عنوان سال رونق تولید و همچنین تأکید چندین ساله در خصوص تولید مناسفانه آن گونه که مقام معظم رهبری می خواستند از تولید حمایت نشده است و تولیدکنندگان همچنان با بی مهری دولت مردان مواجه هستند اما ناگفته نماند که با توجه به تأکید رهبری در مصرف کالای داخلی و فرهنگ سازی رسانه ها در این زمینه فروش محصولات ما بیشتر شده است. لازم به ذکر است قبل از این هم در بازار با استقبال زیادی روبرو بودیم

شماره ۱۳۸۰
شماره ۱۳۹۰
شماره ۱۴۰۰

قبل از آنکه دیر شود اقدام کنید

با استفاده بهینه از منابع آب، آنرا برای نسل های آینده حفظ کنیم!

کمبود آب جدی است

کاهش مصرف آب
ضرورتی برای گذر از کم آبی

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

اخبار

با ابلاغ گمرک

صادرات مواد معدنی مشروط به اخذ مجوز شد

گمرک ایران در بخشنامه‌ای موضوع لزوم اخذ مجوز جهت صادرات مواد معدنی (سنگ آهن، کنسانتره و گندله آهن) را ابلاغ کرد.

به گزارش خبرنگار مهر، در پی نامه وزیر صنعت، معدن و تجارت با رئیس کل گمرک ایران درخصوص ساماندهی صادرات مواد معدنی، علی‌کبر شسامانی مدیرکل دفتر صادرات گمرک در بخشنامه‌ای به کلیه گمرکات اجرایی موضوع «لزوم اخذ مجوز جهت صادرات مواد معدنی» را ابلاغ کرد.

در نامه رحمانی که در تاریخ هفتم خردادماه صادر شده، آمده بود: احتراماً به منظور ساماندهی صادرات بخش معدن و حصول اطمینان از برگشت ارز حاصل از صادرات و جلوگیری از تضییع حقوق دولت با استفاده از کارت‌های بازرگانی غیر، از تاریخ ۹۸/۰۳/۱۵ صادرات محصولات سنگ آهن با کد تعرفه‌ای چهار رقمی ۲۶۰۱ صرفاً از طریق واحدهای تولیدکننده سنگ آهن، کنسانتره و گندله آهن و یا نماینده رسمی آنان و مطابق با روال جاری برای محصولات فولادی پس از تایید دفتر صنایع معدنی این وزار تخانه در سامانه فرامرزی گمرک امکانپذیر خواهد بود. مقتضی است مشابه محصولات فولادی تعرفه‌های مذکور نیز در سامانه فرامرزی گمرک لحاظ شود.

یک مقام مسئول خبر داد

وزارت صنعت مسئول اعطای مجوز فعالیت استخراج رمزارز

مدیرکل دفتر توسعه و کاربرد فناوری اطلاعات وزارت صنعت گفت با توجه به تصویب مصوبه استخراج رمزارز در هیأت دولت اعطای مجوز فعالیت استخراج رمزارز به وزارت صنعت واگذار شد.

به گزارش خبرنگاری مهر به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، فرزاد اسماعیل‌زاده اظهار داشت: بنا توجه به نیاز این کسب و کارها به برق و پهنای باند مناسب، باید تاییدیه‌های لازم از وزارت نیرو و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات دریافت شود. وی تصریح کرد: لازم است تجهیزات مورد نیاز دارای برچسب انرژی و از تجهیزات به روز در این زمینه باشند. همچنین از جمله شرایط دریافت این مجوز، فعالیت شخصیت حقوقی با موضوع مرتبط در زمینه فناوری اطلاعات و جذب متخصصین این حوزه است.

مدیرکل دفتر توسعه و کاربرد فناوری اطلاعات وزارت صنعت، معدن و تجارت بیان کرد: در حال حاضر دستورالعمل اعطای مجوز فعالیت در این حوزه در حال تدوین است که پس از تکمیل و تصویب اطلاع‌رسانی خواهد شد.

واکنش تولیدکنندگان به فساد میوه‌های تنظیم بازاری

رئیس اتحادیه محصولات کشاورزی با بیان اینکه این اولین باری نیست که محصولات تنظیم بازاری دچار فساد می‌شوند، گفت دولت باید از حوزه تنظیم بازار میوه بیرون برود و کار را به بخش خصوصی واگذار کند.

سید رضا نورانی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، در واکنش به فاسد شدن بیش از یک هزارتن سیب درختی تنظیم بازاری در برخی از سردخانه‌های کشور اظهار داشت: چه کسی می‌خواهد در این زمینه پاسخگو باشد؟

وی اضافه کرد: اگر سیب برای تنظیم بازار ذخیره‌سازی شده بود که توزیع آن برای ایام شب عید بوده چرا آنقدر نگه داشتند که دور بریزند، در گذشته نیز این اتفاقات افتاده و این بار اول و دوم نیست که با چنین مسائلی مواجه می‌شویم.

رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی ادامه داد: در گذشته نیز محصولاتی مانند پرتقال و سیب تنظیم بازاری دور ریخته شده بود.

نورانی درباره اینکه چرا این محصولات به موقع وارد بازار نشدند تا دچار فساد نشوند؟ افزود: مسئولان مربوطه باید به این پرسش پاسخ دهند.

وی درباره اینکه گفته می‌شود ممنوعیت صادرات باعث شده این سیب‌ها در سردخانه‌ها بمانند و چنین شرایطی ایجاد شود، گفت: مطرح کردن چنین مباحثی بهانه‌تراشی است؛ کار آنها صادرات نیست که بخواهند برای صادرات ذخیره‌سازی انجام دهند. اقلام مذکور برای تنظیم بازار و توزیع داخلی بوده است.

نورانی تصریح کرد: باید به موقع این محصولات را وارد بازار می‌کردند که مصرف‌کنندگان سیب گران نخرند. این سیب‌های تنظیم بازاری باید در زمان عید نوروز توزیع می‌شد و البته تا آخر فروردین نیز مسئولان می‌توانند آنها را توزیع کنند.

وی اضافه کرد: اگر محموله متعلق به بخش خصوصی بود و با ممنوعیت صادرات وزارت صنعت، صادرات آنها دچار مشکل می‌شد، می‌توانستیم بگوییم که این مساله درست است اما دولت این‌ا قلام را برای صادرات ذخیره‌سازی نمی‌کند بلکه برای ایام اضطرار ذخیره‌سازی می‌کند تا در مواقع لازم بتواند بازار را تنظیم کند.

نورانی تصریح کرد: تا زمانی که دولت بخواهد در تنظیم بازار میوه که محصولی فسادپذیر است دخالت کند این اتفاقات ادامه پیدا می‌کند. دولت باید این کارها را به بخش خصوصی واگذار کرده و خودش فقط نظارت کند.

به گزارش خبرنگار مهر، اخیرا بیش از هزار تن سیب درختی تنظیم بازاری در برخی از سردخانه‌های کشور از جمله در دماوند و آذربایجان غربی از بین رفته‌اند.

صنعت، معدن، تجارت

معاون وزیر اقتصاد:

دستگاه‌ها در بهبود فضای کسب‌و کار کم کاری کنند، بر خورد می‌کنیم



معاون وزیر اقتصاد گفت اگر دستگاهی بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت اقتصاد آغاز کرد با آن همکاری می‌کنیم و اگر این‌ کار را نکرد، برخورد می‌کنیم.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی

وزارت امور اقتصادی و دارایی در برنامه گفت و گوی ویژه خبری درباره رتبه کشورمان در فضای کسب و کار در جهان، اظهار داشت: این رتبه، شاخص بین‌المللی بوده و ممکن است برخی از قسمت‌های آن درباره کشورمان درست باشد و برخی هم درست نباشد اما در مجموع، شاخص‌های قابل اتکایی هستند.

این مقام مسئول با بیان اینکه از نظر امتیاز در شاخص‌ها پیشرفت داشتیم، ادامه داد: از پارسال تا امسال حدود ۲ نمره به نمره کشورمان افزوده شده، اما رتبه ما چهار پله کاهش یافته است یعنی بهبود و سرعت فضای کسب و کار ما خوب نبوده و این نقص است. وی با اشاره به اینکه بهبودهای حاصل‌شده در فضای کسب و کار ریشه در قوانین دارد، گفت: قانون ابزاری برای بهبود فضای کسب و کار است.

دهقان با اشاره به اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی اضافه کرد: مهلت تعامل با وزارت امور اقتصادی و دارایی تا پایان تابستان امسال است و اگر دستگاهی کار بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت امور اقتصادی و دارایی آغاز کرد با او همکاری می‌کنیم و اگر این کار را نکرد از ابزارهای قانونی هیات مقررات‌زدایی استفاده و با او برخورد می‌کنیم.

دهقان با بیان اینکه یکی از زیرسامانه‌هایی که در سامانه پیشخوان ملی

معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی

وزارت امور اقتصادی و دارایی تا پایان تابستان امسال است و اگر دستگاهی کار بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت امور اقتصادی و دارایی آغاز کرد با او همکاری می‌کنیم و اگر این کار را نکرد از ابزارهای قانونی هیات مقررات‌زدایی استفاده و با او برخورد می‌کنیم.

دهقان با اشاره به اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی تا پایان تابستان امسال است و اگر دستگاهی کار بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت امور اقتصادی و دارایی آغاز کرد با او همکاری می‌کنیم و اگر این کار را نکرد از ابزارهای قانونی هیات مقررات‌زدایی استفاده و با او برخورد می‌کنیم.

دهقان با بیان اینکه یکی از زیرسامانه‌هایی که در سامانه پیشخوان ملی

معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی تا پایان تابستان امسال است و اگر دستگاهی کار بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت امور اقتصادی و دارایی آغاز کرد با او همکاری می‌کنیم و اگر این کار را نکرد از ابزارهای قانونی هیات مقررات‌زدایی استفاده و با او برخورد می‌کنیم.

دهقان با اشاره به اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

شدن وضعیت نمی‌شود بلکه جایگاه ما نسبت به سال قبل، بدتر می‌شود.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی

وزارت امور اقتصادی و دارایی در برنامه گفت و گوی ویژه خبری درباره رتبه کشورمان در فضای کسب و کار در جهان، اظهار داشت: این رتبه، شاخص بین‌المللی بوده و ممکن است برخی از قسمت‌های آن درباره کشورمان درست باشد و برخی هم درست نباشد اما در مجموع، شاخص‌های قابل اتکایی هستند.

این مقام مسئول با بیان اینکه از نظر امتیاز در شاخص‌ها پیشرفت داشتیم، ادامه داد: از پارسال تا امسال حدود ۲ نمره به نمره کشورمان افزوده شده، اما رتبه ما چهار پله کاهش یافته است یعنی بهبود و سرعت فضای کسب و کار ما خوب نبوده و این نقص است. وی با اشاره به اینکه بهبودهای حاصل‌شده در فضای کسب و کار ریشه در قوانین دارد، گفت: قانون ابزاری برای بهبود فضای کسب و کار است.

دهقان با بیان اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی

وزارت امور اقتصادی و دارایی در برنامه گفت و گوی ویژه خبری درباره رتبه کشورمان در فضای کسب و کار در جهان، اظهار داشت: این رتبه، شاخص بین‌المللی بوده و ممکن است برخی از قسمت‌های آن درباره کشورمان درست باشد و برخی هم درست نباشد اما در مجموع، شاخص‌های قابل اتکایی هستند.

این مقام مسئول با بیان اینکه از نظر امتیاز در شاخص‌ها پیشرفت داشتیم، ادامه داد: از پارسال تا امسال حدود ۲ نمره به نمره کشورمان افزوده شده، اما رتبه ما چهار پله کاهش یافته است یعنی بهبود و سرعت فضای کسب و کار ما خوب نبوده و این نقص است. وی با اشاره به اینکه بهبودهای حاصل‌شده در فضای کسب و کار ریشه در قوانین دارد، گفت: قانون ابزاری برای بهبود فضای کسب و کار است.

دهقان با بیان اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی تا پایان تابستان امسال است و اگر دستگاهی کار بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت امور اقتصادی و دارایی آغاز کرد با او همکاری می‌کنیم و اگر این کار را نکرد از ابزارهای قانونی هیات مقررات‌زدایی استفاده و با او برخورد می‌کنیم.

دهقان با اشاره به اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی تا پایان تابستان امسال است و اگر دستگاهی کار بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت امور اقتصادی و دارایی آغاز کرد با او همکاری می‌کنیم و اگر این کار را نکرد از ابزارهای قانونی هیات مقررات‌زدایی استفاده و با او برخورد می‌کنیم.

دهقان با اشاره به اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، محمدعلی دهقان دهنوی معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی تا پایان تابستان امسال است و اگر دستگاهی کار بارکناری مجوزها را در سامانه مجوزهای وزارت امور اقتصادی و دارایی آغاز کرد با او همکاری می‌کنیم و اگر این کار را نکرد از ابزارهای قانونی هیات مقررات‌زدایی استفاده و با او برخورد می‌کنیم.

دهقان با اشاره به اینکه جایگاه فعلی ما در محیط کسب و کار مناسب نیست، گفت: نبود هماهنگی و همکاری و الزام به اجرای قانون موجب شده است پیشرفت نکنیم. وی افزود: از طریق هیات مقررات‌زدایی که هیاتی فراقوه‌ای و به ریاست وزیر امور اقتصادی و دارایی است برنامه‌هایی را آغاز کردیم و دستگاه‌هایی مانند وزارت جهاد کشاورزی وارد تعامل با وزارت اقتصاد شده‌اند.

معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: بهبود فضای کسب و کار و فرآیند مستمر است و هیچ وقت متوقف نمی‌شود و همه دستگاه‌ها باید به وظایف خود در این زمینه عمل کنند.

اخبار

سخنگوی اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی مطرح کرد
جزئیات بازگشت قیمت به سایت‌های آگهی خودرو

سخنگوی اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی در خصوص بازگشت قیمت‌ها به سایت‌های خودرو گفت تقریباً سه ماه پیش قیمت‌ها از سایت‌ها برداشته شد که اخیراً بر روی برخی از سایت‌ها قیمت‌ها بازگشته است. به گزارش گسترش‌نیوز، رضا الفت‌نسب، سخنگوی اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی درباره وضعیت سایت‌های آگهی خودرو اظهار داشت: حدود سه ماه پیش دستوری داده شد که بحث قیمت‌های خودرو و نوسانات آن بر بازار تأثیر داشته و بر همین اساس قیمت‌ها از سایت‌های آگهی برداشته شد و اخیراً قیمت‌ها به سایت‌های برگشته است. نهادهای قضایی در این زمینه تصمیم می‌گیرند و در آن زمان با توجه به شرایط دستوری اعلام شد که قیمت‌ها برداشته شود اما این کار موقت بود. لازم به ذکر است که برداشته شدن قیمت از سایت‌ها تأثیر خاصی بر بازار نداشت. این نکته را نیز باید گفت که ما تمام همکاری‌های لازم را در این زمینه انجام دادیم.

مردم به سمت کانال‌های تلگرام رفتند

وی ادامه داد: ما به دنبال یک مرجع قیمت بودیم که قرار شد اتحادیه خودرو این کار را انجام دهد اما چنین حرکتی صورت نپذیرفت. قرار شد روزانه بازه قیمتی اعلام شود و آگهی‌ها نیز در همین بازه باشند و همکاری لازم صورت نگرفت. در زمینه سیستم احراز هویت نیز به برخی از نهادها داده شد و برخی دیگر فاقد این سیستم هستند. بخش خصوصی باید شغل ایجاد کند و در این زمینه درآمد به وجود آید، اما با برداشته شدن قیمت‌ها ریزش در سایت‌ها ایجاد شد. از طرفی دیگر نیز مردم به سمت کانال‌های تلگرام رفتند و هیچ نظارتی بر آنها وجود ندارد.

سایت یا نمایشگاه خودرو؟

سایت‌ها نیازمندی هستند و علاوه بر مردم حتی بنگاه‌های خرید و فروش خودرو نیز در این سایت‌ها آگهی می‌گذارند. مردم برای خرید خودرو از بنگاه‌ها باید در خیابان و نمایشگاه‌ها تعداد محدودی از خودرو را مشاهده کنند، اما در سایت‌ها امکانات بیشتری وجود دارد. این مورد که امکان کنترل بازار و شرایط حال حاضر وجود ندارد نمی‌توان قیمت‌ها را نیز نمایش نداد و باید برنامه‌ای برای ساماندهی به این شرایط وجود داشته باشد.

احراز هویت آگهی‌دهندگان

الفت‌نسب در پایان گفت: امکان اعلام قیمت‌های نجومی برای برخی از خودروها توسط افراد وجود دارد اما با یک سری ابزار می‌توان جلوی این کار را گرفت. یکی از همین ابزارها احراز هویت است و افرادی که این کار بر روی آنها بی صورت می‌پذیرد اگر بخواهند تخلفی کنند به راحتی می‌توان نظارت بر این افراد داشت. به طور کلی نمی‌توان روی قیمت‌گذاری بالا توسط افراد ایراد گرفت و این اتفاق تنها در صورتی به وقوع می‌پیوندد که اثباتی برای بر هم زدن بازار وجود داشته باشد. این نکته را باید گفت که حدود ۴ الی ۵ سایت اصلی در حال فعالیت در زمینه نیازمندی آگهی هستند و تعداد کلی آنها در کشور به ۲۰ عدد می‌رسد.

تسهیلات مصوب پرداخت نشود تولید خودروهای ناقص نیز در هاله‌ای از ابهام خواهد بود

یکی از فعالان صنعت قطعه‌سازی کشور اعلام می‌کند که اگر به صنعت خودرو و قطعه کشور حدود ۸ هزار میلیارد تومان تزریق نشود نه تنها خودروهای ناقص کف کارخانجات تکمیل نخواهد شد بلکه ممکن است قطعات حتی برای تولید خودروهای ناقص نیز تأمین نشود. رضا رضایی در گفت‌وگو با خبرنگار خودرو، درخصوص سیاست‌های بانک مرکزی در موضوع پرداخت تسهیلات به صنعت خودرو اظهار داشت: بانک مرکزی در چند سال گذشته و نیز امسال که سال رونق تولید است در جهت رونق تولید، سیاست‌هایی مبنی بر تأمین نقدینگی نداشته است. این فعال صنعت قطعه‌سازی کشور گفت: جامعه صنعت به خصوص صنعت خودرو و مخصوصاً صنعت قطعه‌سازی در جهت رونق اقتصادی حرکت می‌کنند. مدیران صنعت قطعه‌سازی، جهادگرانی هستند که همانطور که مورد نظر مقام معظم رهبری است مدیریت جهادی دارند. همه صنعتگران کشور در جهت رونق اقتصادی تلاش می‌کنند و جامعیت مدیران و کارکنان صنعت قطعه‌سازی در چند سال اخیر و به خصوص امسال، جهادگونه در حال فعالیت و تلاش هستند و همین حرکت کند خودروسازی کشور نیز موهون تلاش قطعه‌سازان است.

رضایی افزود: متأسفانه قطعه‌سازان، مطالبات معوق بسیار زیاد دارند و بانک مرکزی قول و وعده می‌دهد، اما این وعده‌ها عملی نمی‌شود، به عنوان نمونه در خصوص ۸۴۴ میلیون یورویی که قرار بود سال گذشته به صورت ارزی در اختیار قطعه‌سازان قرار گیرد می‌توان گفت که ما قطعه‌سازان به دلیل عدم انجام صادرات، به آن مساله معترض بوده و درخواست داشتیم که حداقل بخشی از این تسهیلات به صورت هم ارز ریالی در اختیار قطعه‌ساز قرار گیرد اما تا این لحظه اقدامی در جهت پرداخت تسهیلات مصوب صورت نگرفته است. این فعال صنعت قطعه‌سازی کشور گفت: یک بنگاه اقتصادی مانند قطعه‌سازی که محصولات آن روزانه در یک صنعت استراتژیک دیگر به کار می‌رود خود یک صنعت استراتژیک است که علاوه بر ایجاد اشتغال پایدار و افزایش تولید ناخالص ملی، در صورت توقف، موجب توقف صنعت مادر نیز می‌شود. رضایی گفت: صنعت قطعه‌سازی مظلوم واقع شده، جامعه قطعه‌سازان کشور مشکل نقدینگی و تأمین مواد اولیه دارند و عدم ثبات و عدم تحقق وعده‌ها مزید بر علت شده و یک سردرگمی و کلافگی در صنعت قطعه‌سازی به وجود آمده و شرایط این صنعت را حقیقتاً پیچیده کرده است. این فعال صنعت قطعه‌سازی کشور گفت: پرداخت تسهیلات ۴ هزار میلیارد تومانی که با تلاش و پیگیری‌های همه جانبه صنعت، مجلس، خودروسازان و به خصوص قطعه‌سازان و انجمن‌های قطعه‌سازی متحقق شد، موجب افزایش تولید خودرو در اسفند ۹۷ و فروردین سال جاری شد، اما از آنجاکه میزان این تسهیلات کافی و پاسخگوی نیاز نبود مجدداً این مشکل برای قطعه‌سازان به وجود آمد.



باعث شده بود تا بازار طی روزهای گذشته آرام باشد و قیمت‌ها نیز روندی کاهشی را طی کند. در این شرایط اقدام خودروسازان برای افزایش قیمت برخی محصولات باعث شد تا بازار خودرو دوباره روندی افزایشی به خود بگیرد.

وی ادامه داد: اگر خودروسازان قیمت محصولات‌شان را افزایش نمی‌دادند، روند کاهشی قیمت‌ها در بازار ادامه می‌یافت. مؤتمنی با بیان اینکه خودروسازان، بازار خودرو را مدیریت می‌کنند، گفت: در شرایطی که قیمت ارز پایین آمده و تقاضایی برای خرید خودرو نیز وجود ندارد، دلیلی برای افزایش قیمت خودروسازان نمی‌بینیم. وی تصریح کرد: در حال حاضر شورای رقابت نقشی در قیمت‌گذاری خودروها ندارد و خودروسازان بدون آنالیز قیمتی نسبت به افزایش قیمت محصولات‌شان اقدام می‌کنند که تأثیر نامطلوبی بر بازار دارد. وی ادامه داد: کاهش تقاضا برای خرید خودرو در میزان تقاضا برای خرید مواد اولیه

در حالی که قیمت‌ها در بازار خودرو روندی کاهشی را طی می‌کرد، حالا شاهد توقف این روند و افزایش قیمت‌ها در بازار هستیم. رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو معتقد است افزایش قیمت کارخانه‌ای برخی خودروها و بازگشت نرخ خودرو به سایت‌ها دلیل رشد قیمت‌ها در بازار است.

به گزارش فارس، قیمت خودرو در بازار طی روزهای گذشته روندی کاهشی داشت و تقاضای کم برای خرید خودرو در حال تشدید این روند بود، اما حالا مشاهده می‌کنیم که قیمت‌ها روندی افزایشی به خود گرفته و آشفتگی در بازار خودرو باز هم در حال شکل‌گیری است.

سعید مؤتمنی رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو در این مورد گفت: اقدام ایران خودرو و سایپا برای افزایش قیمت برخی تولیدات‌شان باعث شد تا روند کاهشی قیمت خودرو در بازار متوقف شود و شاهد افزایش قیمت‌ها در بازار باشیم.

وی تصریح کرد: کاهش قیمت ارز و پایین آمدن تقاضای خرید خودرو

افت رضایت مردم از تأمین قطعات خودروسازان

کیفیت در دستور کار قرار دارد و سنجش و رضایت مشتریان نیز در سه دوره چهار ماهه انجام می‌گیرد. تاجیک با بیان اینکه سیستم شرکت‌ها به لحاظ اجرای قانون در ستاد شرکت‌های خودروساز و نمایندگی‌های مجاز نیز ارزیابی شده است، خاطر نشان کرد: رضایت مدیران نمایندگی از خودروسازان، اثر مستقیم بر رضایت مشتری دارد که بر این اساس، ۴۵ شرکت عرضه‌کننده در این ارزیابی مورد سنجش قرار گرفته‌اند که ۱۰ شرکت در حوزه خودروهای سبک، ۱۸ شرکت در حوزه خودروهای سنگین و ۱۵ شرکت هم واردکننده هستند.

قائم‌مقام شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، در ادامه با بیان اینکه وضعیت کیفیت خدمات پس از فروش نسبت به سال قبل رشد کرده است، خاطر نشان کرد: این نشان می‌دهد ۷۱ درصد از الزامات قانون حمایت از حقوق مصرف‌کننده، رعایت شده، ضمن اینکه این شاخص ۸۲ درصد بوده است. تاجیک گفت: در سال ۹۷ تعداد ۲۸ شرکت عرضه‌کننده و ۲۴۰ نمایندگی مجاز در خودروهای سبک، مورد ارزیابی قرار گرفته‌اند که در مجموع، ۲۲٫۷ درصد شاخص مرتبط با آنها رشد کرده است. البته چهار شرکت نیز حائز رتبه ۴ شده‌اند که محدودیت‌هایی بر عملکرد آنها از سوی وزارت صنعت اعمال شده است؛ به نحوی که ممکن است واردات آنها ادامه نیابد و یا تولیدات‌شان اصلاح شود، اما در مجموع ملاک صدور مجوز برای واردات خودرو از سوی هر شرکتی، همین گزارش‌ارزیابی کیفیت خدمات پس از فروش است که براساس آن، وزارت صنعت، معدن و تجارت دوره‌ای را برای اصلاحات به آنها فرصت می‌دهد

تا فرآیند را پیگیری کنند. این مقام مسئول در شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، گفت: واردکننده‌ها در ارائه خدمات پس از فروش، یک و نیم درصد رشد کرده‌اند، در حالی که تولیدکنندگان رشد ۴٫۵ درصدی داشته‌اند. از سوی دیگر، شاخص خدمات پس از فروش ۶۴٫۶ درصد امتیاز کسب شده، وضعیت تعمیرگاه‌های مجاز ۸۲ درصد، رضایتمندی مشتری ۷۳٫۱ درصد، کارایی نمایندگی‌ها ۷۳٫۱ و رضایت نمایندگی مجاز از شرکت عرضه‌کننده خودرو ۷۰٫۲ درصد بوده است.

تاجیک با بیان اینکه میزان پذیرش نمایندگی‌ها در سال ۹۷ علیرغم کاهش تولید خودرو، افزایش داشته است، خاطر نشان کرد: قیمت قطعات در نمایندگی‌های مجاز رشد کمتری از بازار آزاد داشته است و به همین دلیل مردم رغبت بیشتری به دریافت خدمات از نمایندگی‌های مجاز خودروسازان داشته‌اند، ضمن اینکه این نمایندگی‌ها در تأمین قطعات نیز موفق‌تر از بازار عمل کرده‌اند. وی ادامه داد: شاخص تأمین و توزیع قطعات یدکی نیز افت داشته، ضمن اینکه شاخص رضایت مردم از تأمین قطعات یدکی ۷۰ درصد بوده که با ۷۰ درصد کاهش نسبت به سال گذشته به ثبات رسیده است، پس رضایت مردم از تعمیرات و تأمین قطعات نسبت به سال ۹۶ از کاهش برخوردار بوده است. تاجیک تصریح کرد: برنامه کیفی‌سازی امسال نیز به شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران ابلاغ شده که برخی اصلاحات باید بر روی آن صورت می‌گرفت تا بتوان برنامه کارآمدی را شاهد بود. این اصلاحات در حال انجام است و در هفته جاری نهایی خواهد شد.

قائم‌مقام شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران افزود: چهار شاخص کیفیت خدمات، سرعت، هزینه خدمات و نتیجه عملکرد منجر به شکل‌گیری نتایج ارزیابی شرکت‌های خدمات پس از فروش می‌شود که بر این اساس، کیفیت خدمات وزن ۲۵ درصدی، سرعت آن ۲۰ درصد، هزینه خدمات ۵ درصد و نتیجه عملکرد ۵۰ درصد وزن این شاخص‌ها را به خود اختصاص می‌دهند؛ به نحوی که در بخش نتیجه عملکرد، رضایتمندی مشتری و شاخص‌های فرآیندی مدنظر قرار می‌گیرند.

وی تصریح کرد: در بخش کیفیت خدمات، شاخص‌هایی همچون وضعیت نمایندگی، مهارت نیروی انسانی، مطالعات کیفیت و سایر الزامات مرتبط با

بازداشت و آزادی جان مک آفی در جمهوری دومینیکن

جان مک آفی عکس‌هایی از دوران حبس خود را پس از آزادی روز چهارشنبه‌اش از زندان جمهوری دومینیکن منتشر کرد. او که به خاطر ورود غیرقانونی با قایق تفریحی‌اش به این کشور و حمل چندین قبضه سلاح کالیبر بالا و مهمات دستگیر شده بود روز چهارشنبه همین هفته بعد از چهار روز بازداشت آزاد شد.

به گزارش دیجیاتو، مک آفی که از سال ۲۰۱۲ میلادی به اتهام ارتکاب به قتل همسایه‌اش در بلیز تحت تعقیب پلیس آمریکا قرار دارد پیشتر خبر حضور خود در انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۲۰ آمریکا را اعلام کرده بود و از یک کیف پول مجازی «غیرقابل هک» نیز رونمایی به عمل آورد.

چند روز بعد از دستگیری روز چهارشنبه، مک آفی عکس‌هایی از خود را حین آزادی‌اش از بازداشتگاه منتشر کرد و به مخاطبانش در توئیتر خبر داد که آزاد شده و در بازداشتگاه با او خوب رفتار شده است.

او علت دستگیری‌اش در جمهوری دومینیکن را پر نکردن فرم‌های مالیاتی اعلام کرد و مدعی شد که اتهامات مطرح‌شده علیه او پروباگاندایی است که دولت آمریکا برای ساکت کردنش به راه انداخته است. در ۱۹ جولای نیز او اعلام کرد که سازمان جاسوسی آمریکا به دنبالش است و به همین خاطر برای چند روزی از نظرها پنهان می‌شود. مدیر برنامه‌های مک آفی هم بعد از دستگیری روز چهارشنبه او چنین گفت:

جان اطلاعات سری زیادی را در اختیار برخی افراد از سراسر دنیا قرار داده است. من نه هویت آنها را می‌دانم و نه از محل‌شان باخبرم. اگر جان گم شود آنها این اطلاعات را فاش خواهند کرد.

مک آفی بنیانگذار شرکت سازنده آنتی ویروس مک آفی که سهام خود را در این شرکت به فروش رسانده مدتی است که تصور می‌کند برخی افراد قصد دستگیری وی و آسیب رساندن به او را دارند. او که تاکنون چندین مرتبه در بیمارستان بستری شده مدعی است که از سوءقصد‌های مختلف جان سالم به در برده است.

بسته حمایت از کارآفرینان پیشرو به دولت رفت

معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزیر کار از ارائه بسته سیاست‌های تشویق و حمایت از کارآفرینان پیشرو به دولت خبر داد. عیسی منصوری در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، درباره آخرین اقدامات برای حمایت از کارآفرینان و حذف موانع پیش رو اظهار داشت: برای حمایت از کارآفرینان مجموع سیاست‌های تشویق و حمایت از کارآفرینان پیشرو در وزارت کار تدوین شده است. معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی اظهار داشت: این بسته در وزارت کار نهایی و هفته گذشته تقدیم دولت شد. منصوری درباره مهمترین ویژگی این بسته افزود: سیاست‌ها و حمایت‌های دولت‌ها در ادوار مختلف معمولاً معطوف به بنگاه‌ها و بنگاه‌محور بوده است؛ به عنوان مثال یکی از این حمایت‌ها تأمین سرمایه در گردش از طریق اعطای تسهیلات بوده است.



دریچه

افزایش بهره‌وری و تولید ناخالص ملی با حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان

کاهش بلایای طبیعی شود.

وی افزود: استفاده از پتل‌های ساختمانی سبک و همچنین استفاده از فناوری‌های جدید و روز دنیا می‌تواند به بهبود وضعیت اقتصادی کشور و همچنین صنعت ساختمان کمک کند.

پزشکیان گفت: استفاده از تجربیات و همچنین فناوری‌های روز دنیا و اضافه کردن دانش‌های ایرانی می‌تواند باعث ارتقای این صنعت شود و ما با استفاده از این اقدامات می‌توانیم محصولات خود را به کشورهای دنیا صادر کنیم.

۱۱۰ رشته و صنایع مختلف به صنعت ساختمان وابسته است

عبداله‌ی، رئیس اتنای تعاون ایران با اشاره به اینکه همه کشور بر خروج مسکن از رکود اهتمام دارند، گفت: هر منایعی که به بخش مسکن تزریق شود آثار آن در کل اقتصاد مشهود و محسوس خواهد بود.

رئیس اتنای تعاون ایران با بیان اینکه بسیاری از محصولات صنعت ساختمان به کشورهای دیگر صادر می‌شود، گفت: با توجه به اینکه ۱۱۰ رشته و صنایع مختلف به صنعت ساختمان وابسته است لذا روند این بخش می‌تواند کل اقتصاد را رونق دهد.

عبداله‌ی همچنین به حضور گسترده استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان اشاره کرد

و افزود: ۴۴ شرکت فعال در حوزه دانش‌بنیان در نمایشگاه امسال حضور فعال دارند و وجه تمایز نمایشگاه امسال نسبت به ادوار گذشته نیز حضور استارت‌آپ‌ها است.

وی به حضور چهار دانشگاه تهران، امیرکبیر، صنعتی شریف و علم و صنعت در نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان گفت: بسیاری از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های معتبر در مقاطع فوق لیسانس و دکترا ایده‌های بسیار خوبی برای اشتغال‌زایی و تجاری‌سازی تولیدات خود دارند که با سرمایه‌های بسیار اندک می‌توانند تولیدات خود را تجاری‌سازی و به اشتغال کشور نیز کمک کنند.

رئیس اتنای تعاون ایران هم با اشاره به اینکه امسال ۴۴ شرکت دانش‌بنیان در نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان حضور دارند، گفت: با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری امسال حضور شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در مقایسه با سال گذشته بسیار افزایش یافته و ما در این حوزه به صورت جدی همکاری و حمایت‌های لازم را انجام می‌دهیم.

وی تأکید کرد: برخی از شرکت‌های تعاونی و کارآفرینی اعلام کردند که ما می‌توانیم با کمترین میزان سرمایه و نقدینگی فعالیت‌ها و اقدامات خود را گسترش دهیم، بنابراین انتظار می‌رود بانک مسکن به عنوان یک بانک تخصصی همکاری‌های لازم را در این حوزه انجام دهد.

ارسلان زارع سرپرست استانداری گیلان در حاشیه نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان با بیان اینکه حوزه ساخت و ساز و همچنین شرکت‌های دانش‌بنیان زمینه ساز توسعه هر کشوری است گفت قطعاً براساس ارتقای شاخص‌های اقتصادی کشورها پیشرفت می‌کنند و ما برای استمرار مسیر توسعه‌یافتگی کشور باید بتوانیم تمام طرح‌ها و بندهای سند چشم‌انداز توسعه را اجرایی کنیم.

زارع افزود: برای اجرایی شدن رونق تولید باید در راستای استراتژی اقتصاد مقاومتی حرکت کنیم و همچنین برای تحقق اسناد بالادستی باید مسیر توسعه‌یافتگی کشور را تا افق ۱۴۰۰ ادامه دهیم.

سرپرست استانداری گیلان با اشاره به اینکه یکی از مولفه‌های تاثیرگذار در مسیر توسعه‌یافتگی اعتماد به تعاونی‌ها هست، گفت: به واسطه وضعیتی که در قانون اساسی و همچنین قانون مدنی برای تعاونی‌ها تعیین شده باید به این بخش همواره توجه کنیم.

وی اظهار داشت: شرکت‌های دانش‌بنیان خود عامل موثری برای کشورهای توسعه‌یافته دنیا به شمار می‌روند و در این حوزه بسیار راهگشا هستند در نتیجه باید توجه خود را به این بخش بیشتر کنیم.

زارع با اشاره به اینکه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برنامه‌های خوبی را پیش روی شرکت‌های دانش‌بنیان قرار داده است، گفت: باید

بتوانیم از شرکت‌های دانش‌بنیان در این حوزه حمایت کنیم و بتوانیم ایده‌های این شرکت‌ها را به مرحله عملیاتی برسانیم و آنها را وارد بازار اقتصادی کشور کنیم.

سرپرست استانداری گیلان اظهار داشت: ورود این شرکت‌ها به بازار و عرصه اقتصادی علاوه بر آنکه زمینه‌ساز گسترش ظرفیت‌ها است بلکه زمینه‌ساز افزایش اشتغال و همچنین بهره‌وری می‌شود. وی افزود: افزایش تولید ناخالص ملی کشور و همچنین ارزآوری و تقویت اقتصاد دانش‌بنیان خود از عوامل حمایت از تعاونی‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان به شمار می‌رود.

سرپرست استانداری گیلان با اشاره به نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان گفت: ارزیابی‌های من از نمایشگاه امسال نشان می‌دهد که این نمایشگاه از لحاظ کیفیت نسبت به نمایشگاه سال گذشته بسیار بهتر شده و امیدواریم شرکت‌های مختلف تعاونی‌ها بتوانند در حوزه ساخت و ساز و همچنین صنعت مسکن بیش از گذشته موفق باشند. استفاده از ساختمان‌های پیش ساخته و سبک می‌تواند زمینه‌ساز کاهش بلایای طبیعی شود.

همچنین پزشکیان نایب رئیس اول مجلس شورای اسلامی در حاشیه بازدید از نمایشگاه صنعت ساختمان با بیان اینکه باید از تجربیات کشورهای مختلف در حوزه مسکن استفاده کرد، گفت: استفاده از ساختمان‌های پیش ساخته و سبک می‌تواند زمینه‌ساز



همکاری‌های فناورانه ایران و برزیل در حوزه علوم شناختی گسترش یافت

پژوهشی در زمینه‌های آموزشی، غنا بخشیدن به مشارکت میان مراکز دانشگاهی، حمایت از برپایی کنفرانس‌ها، گردهمایی و گارگاه‌های علمی و گسترش آموزش به پژوهشگران را با هدف برقراری پیوندهای

مستحکم همکاری متقابل میان ایران و برزیل در دستور کار قرار داد و برای تقویت همکاری‌های علمی و جلب محققان و متخصصان در بخش‌های مختلف به ویژه در حوزه توسعه علوم و فناوری‌های شناختی، میز همکاری مشترک میان دو کشور ایجاد شد.

هیات‌های علمی دو کشور در سه سال اخیر در مذاکرات و دیدارهای متقابل، گسترش و ارتقای سطح همکاری‌ها میان مراکز دانشگاهی و علمی در بخش‌های علوم شناختی و بهره‌گیری از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های دو کشور

در راستای ایجاد پیوندهای پایدار علمی دو جانبه و به سود منافع مشترک را در جهت تحکیم و تقویت همکاری‌ها و تبادل اطلاعات میان ایران و برزیل عنوان کردند.



حوزه علوم شناختی دانشی نوپا اما پراهمیت در دنیا است. از این رو ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای توسعه فعالیت‌هایی در این حوزه اقدام به

گسترش همکاری با مراکز بین‌المللی کرده است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مراکز علمی معتبر برزیل در راستای توسعه و گسترش فعالیت‌های علمی و تخصصی همکاری‌های مشترکی را انجام داده‌اند. در این راستا با اتخاذ سیاست‌های حمایتی پایه‌های ایجاد همکاری مشترک تحقیقاتی و فنی میان دو کشور در مرزهای دانش، فناوری و همچنین تبادل و توسعه خدمات و ابزارهای شناختی با اجرای پروژه‌هایی توسط محققان و متخصصان پی‌ریزی شد. ستاد توسعه علوم شناختی برای پیشبرد اهداف بین‌المللی خود بسط همکاری به منظور تبادل دانشجو و استاد، توسعه همکاری‌های

بنیاد نخبگان اصفهان از طرح‌های جدید برای جذب سرمایه‌گذار حمایت می‌کند

قرار گرفتند، اجرا می‌شود، اظهار داشت: در طرح مذکور، برای تبدیل ایده‌های جدید و فناورانه نخبگان به محصول و خدمات و تجاری‌سازی آنها، پیگیری ویژه و از ظرفیت و توانایی سرمایه‌گذاران

استفاده می‌شود.

شریعتی با بیان اینکه یک بانک اطلاعاتی جامع نیز از طرح‌های نوآورانه و فناور نخبگان استان اصفهان در این طرح تهیه خواهد شد، خاطر نشان کرد: محدودیت موضوعی برای این کار وجود ندارد و از همه ایده‌ها استقبال می‌شود. وی یکی از اهداف بنیاد نخبگان را شبکه‌سازی بین افراد مستعد و برتر و تسهیل جذب سرمایه بر روی کسب و کارهای آنها عنوان و اضافه کرد: نخبگان جامعه برای اجرایی کردن ایده‌های خود نیازمند حمایت مالی و جذب سرمایه خطرپذیر هستند، بنابراین بنیاد تلاش می‌کند ارتباط آنها را با صاحبان سرمایه تسهیل کند تا در پیشرفت اقتصادی و فناوری کشور، مثمر‌تر باشد.



رئیس بنیاد نخبگان اصفهان گفت این بنیاد در صدد است از طرح‌های نوآورانه و فناور نخبگان این استان برای تهیه بانک

اطلاعاتی و جذب سرمایه‌گذار حمایت کند.

منصور شریعتی در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، افزود: بنیاد نخبگان اصفهان به عنوان تسهیلگر و حلقه واسط قصد دارد زمینه مناسبی را برای جذب سرمایه اولیه از طریق خیران اشتغال، تسهیل ارتباط گروه‌های نخبه با مراکز شتابدهی و تأمین سرمایه جمعی و برگزاری جلسه‌های مذاکره با سرمایه‌گذاران برای افراد زیر پوشش خود فراهم کند.

مرکز شتابدهی، مجموعه‌ای برای تقویت زیست‌بوم (اکوسیستم) کارآفرینی و شتابدهی به رشد استارت‌آپ‌ها (کسب و کارهای نو) است.

وی با بیان اینکه این طرح موازی کاری نیست و برای افرادی که تاکنون زیر پوشش تسهیلات و حمایت‌های بنیاد نخبگان

رویداد استارت آپ فضای سبز شهری برگزار می‌شود



رویداد استارت آپ فضای سبز شهری با رویکرد مصرف بهینه آب در بنیاد نخبگان استان تهران برگزار می‌شود.
به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بنیاد ملی نخبگان، بنیاد نخبگان استان تهران با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان بوستان‌ها و فضای سبز شهرداری تهران، در نظر دارد استارت آپ فضای سبز شهری را با توجه به نیازهای موجود برگزار کند.
تقویت اکوسیستم استارت آپی کشور در حوزه فضای سبز شهری، ایجاد فضای تبادل نظر و گفت‌وگو، بسترسازی جهت ایجاد ارتباط سازنده میان صاحبان ایده، فعالان حوزه استارت آپ و صندوق‌های سرمایه‌گذاری و در نهایت به اشتراک‌گذاری دانش و تجربه نوآوران، از مهمترین اهداف این برنامه است.

یادداشت



احداث کارخانه نوآوری اردبیل کلید خورد

در موضوع حمایت از زیست بوم کارآفرینی و نوآوری پیشگام شود، گامی ارزشمند است و تمامی استان‌ها باید از بازگشت و ماندگار شدن یک استعداد برتر و نخبه به استان، بیش از کشف یک معدن خوشحال شوند زیرا ارزش افزوده و تحولی که سرمایه انسانی به همراه می‌آورد، ماندگار و رو به افزایش است. با حمایت نرم‌افزاری و سخت‌افزاری همه بخش‌ها از جمله استانداردی و بخش خصوصی، این محیط‌ها در دسترس فعالان دانش‌بنیان، استارت آپی‌ها و دانش‌آموختگان نوآور اردبیلی قرار می‌گیرد.

ستاری با اشاره به اینکه حمایت زیرساختی و تجهیز مراکز نوآوری، پارک‌های علم و فناوری، شناسایی‌کننده‌های تخصصی با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در دستور کار و اولویت نخست معاونت علمی و فناوری است، ادامه داد: اکنون فرصتی طلایی برای کشور به وجود آمده است که بر مبنای آن، اشتغال فارغ‌التحصیلان برای جوانانی که تخصص دارند فراهم می‌شود. بر همین مبنای تأکید معاونت علمی بر حمایت زیرساختی از رونق این زیست‌بوم در کشور، سازگار با ویژگی‌ها و مزیت‌های بومی است.



سوت احداث «کارخانه نوآوری» اردبیل به صدا درآمد با امضای تفاهم‌نامه «ایجاد و راه‌اندازی کارخانه نوآوری»، زمینه‌ساز گردهم آمدن ایده‌های خلاقانه و تبدیل‌شان به

استارت‌آپ با کسب و کار دانش‌بنیان در یکی از کارخانه‌های اردبیل فراهم شد. این تفاهم‌نامه در راستای ایجاد زیست‌بوم کارآفرینی برای دانشجویان فارغ‌التحصیل دانشگاه با ایجاد کارخانه نوآوری میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، استانداردی اردبیل، پارک علم و فناوری اردبیل و شرکت چرم مغان منعقد شد.

پس از شناسایی چند کارگاه و کارخانه و امکان صنعتی در استان اردبیل، شرکت چرم مغان به عنوان بستری مناسب برای ایجاد کارخانه نوآوری انتخاب شد و خط تولید نوآوری‌ها در «اردبیل» به راه افتاد. با تخصیص ۱۰۰۰ متر مربع فضای اداری موجود و ساخت ۴ هزار متر مربع به شکل سوله، فضای لازم برای استقرار استارت‌آپ‌ها و جوانان خلاق و نوآور، با حمایت و معرفی معاونت علمی و فناوری فراهم می‌شود.

همکاری «کمیته مشترک» برای به ثمر نشستن «کارخانه نوآوری» اردبیل «کمیته مشترک همکاری» برای اجرایی شدن مفاد این تفاهم‌نامه، کمیته‌های متشکل از نمایندگان بخش‌های مشارکت‌کننده در این تفاهم‌نامه شکل گرفته است و اجرای بندهای آن، تا تحقق زیرساختی مناسب برای استارت‌آپی‌ها و فعالان فناور اردبیل را پیگیری می‌کند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در مراسم امضای تفاهم‌نامه همکاری با استانداردی اردبیل برای شکل‌گیری «کارخانه نوآوری»، گفت: زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری امروز با همراهی جانانه سرمایه‌گذار بخش خصوصی رونق گرفته است و این تعامل در حمایت جوان خلاق و کارآفرین، یک نتیجه برد-برد خواهد داشت.

به گزارش ایسنا، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و اکبر بهنام‌جو استانداردی اردبیل تفاهم‌نامه‌ای را به امضا رساندند که بر مبنای آن، «کارخانه نوآوری اردبیل» در محل پیشین کارخانه چرم مغان ایجاد و به مرکزی برای استفاده استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان بدل می‌شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این مراسم، از یک تعامل سازنده با نتیجه برد-برد سخن گفت.

ستاری، با بیان اینکه زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری در استان‌ها امروز با حمایت و همراهی جانانه بخش خصوصی، رونق گرفته است، اظهار داشت: خوشبختانه اهمیت و جایگاه اقتصاد دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در کشور جا افتاده و به یک دغدغه بدل شده است. بخش خصوصی، از توسعه زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری، جانانه حمایت می‌کند. زمان و سرمایه‌ای که بخش خصوصی برای توسعه کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی صرف می‌کند، ارزشمند است و

مسئولیت ما را برای حمایت زیرساختی و حاکمیتی، از فعالان این زیست‌بوم سنگین‌تر می‌کند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، ایجاد کارخانه‌های نوآوری، شناسایی‌کننده‌ها و مراکز نوآوری به کمک سرمایه‌گذار بخش خصوصی را نشانی برجسته از تحول نگرش و فرهنگ جامعه نسبت به اقتصاد و سرمایه‌های ارزنده انسانی خود دانست و اظهار داشت: اینکه سرمایه‌گذار و کارخانه‌دار بخش خصوصی، از ملک و سرمایه خود برای به راه انداختن کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی هزینه می‌کند، از تحول نگرش و فرهنگ جامعه نسبت به ارزنده‌ترین سرمایه‌هایش یعنی جوان خلاق و دانش‌آموخته حکایت دارد.

به گفته ستاری، جامعه دریافته است که سرمایه‌گذاری روی ایده‌های خلاقانه و بلندپروازانه این جوانان، از یک سو اشتغال آنان و از سوی دیگر پیشرفت و خلق ارزش افزوده برای سرمایه‌گذار و جامعه را به ارمغان می‌آورد؛ تعاملی که نتیجه آن سود بردن تمامی طرف‌های تعامل خواهد بود.

ستاری، پیشگام شدن استانداردی و فعالان بخش خصوصی اردبیل برای این تفاهم مشترک همکاری را در ترویج فرهنگ اقتصاد دانش‌بنیان استان یک گام اثرمند ارزیابی کرد و گفت: اینکه استانداردی



مالکان فکر، حقوق و قوانین خود را به چالش کشیدند

قوانین ثبت اختراع در مسیر اصلاح مهرداد الیاسی، رئیس اداره ثبت اختراع مرکز مالکیت معنوی سازمان ثبت اسناد و املاک کشور عصر یکشنبه در این کافه با اشاره به چالش‌های مالکیت فکری گفت: یکی از چالش‌ها ثبت نرم‌افزارها به عنوان اختراع است.

وی ادامه داد: قانونی در سال ۸۲ تصویب شد که اصل بر رد اختراع بود و کمکی به ثبت اختراعات نرم‌افزاری نمی‌کرد. کشورهای پیشرفته در این زمینه ساز و کاری ایجاد کردند که اگر نرم‌افزاری جنبه توانمندسازی یا برد صنعتی دارد در نظام اختراع ثبت شود و آمریکا بر این اساس ۱۶ هزار اختراع نرم‌افزاری در سال گذاشته ثبت کرد.

الیاسی تصریح کرد: در ایران نیز روی ثبت چنین اختراعاتی کار و بررسی شد که در نهایت باید ویژگی‌هایی مثل تکنیکی یا غلبه تکنیکی و برون‌داد سخت‌افزاری داشته باشد و در دانمارک نیز قانون ثبت پتنت نرم‌افزاری به این صورت است.

کافه مالکیت فکری در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران با حضور استارت‌آپ‌ها و مخترعان و بسیاری از شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان با هدف بررسی چالش‌های مالکیت فکری برگزار شد.

به گزارش ایرنا، همچنین در این کافه چالش‌های فناوری‌های نو، چگونگی ثبت پتنت و ارزش‌گذاری پتنت مورد بررسی و گفت و گو قرار گرفت.

در کشورهای پیشرفته دارایی‌های فکری مالک دارد و از مالکان فکر بسیار مراقبت می‌کنند. زیرا سرمایه انسانی مهمترین دارایی است که روز به روز فناوری جدید خلق می‌کند. دارایی دولت‌ها و حتی شرکت‌های خصوصی شناسایی و حفظ و مراقبت از مالکان فکرهای فناور است.

در حال حاضر کشور دارای نیروی انسانی خوش‌فکر و خلاق است که باید بسیاری از نرم‌افزارهای ابداعی ماندگار و به خارج کشور نیز صادر شود که این موضوع در گرو حفظ مالکیت فکری است و تمامی شرکت‌های خصوصی نیز باید به این حوزه کمک کنند.



رشد ۱۲۰ درصدی سرویس‌های خرید اینترنتی

معاون وزیر ارتباطات از رشد ۱۲۰ درصدی خرید و فروش اینترنتی در کشور خبر داد و گفت: قیوض خدماتی دستگاه‌ها از طریق کارپوشه ملی ایرانیان ارائه می‌شود.

به گزارش خبرنگار مهر، حسین نعمتی، معاون وزیر ارتباطات و مدیرعامل شرکت ملی پست روز سه‌شنبه ۸ مردادماه در مراسم امضای تفاهم‌نامه همکاری ملی ایرانیان با سازمان فناوری اطلاعات ایران، گفت: در راستای سیاست‌های کلان وزارت ارتباطات در تحقق ایران هوشمند، فعالیت‌های مؤثری در حال انجام است که یکی از آنها تعریف ۱۰۰ پروژه با مشارکت بخش خصوصی و استارت‌آپ‌ها در راستای ارائه خدمات با کیفیت به مردم است.

وی ایجاد کارپوشه ملی ایرانیان را استفاده از بستر الکترونیکی برای تبادل خدمات دولت عنوان کرد که نمره آن فراه و آسایش مردم خواهد بود و گفت: از طریق این طرح، مکاتبات و خدمات الکترونیکی دولت به مردم در بستر اپلیکیشن‌ها و به صورت آنلاین ارائه می‌شود. نعمتی تأکید کرد: این پروژه در راستای بند ۳ ماده ۶۷ قانون برنامه ششم

توسعه مبنی بر قانون انتشار اطلاعات آزاد اجرایی می‌شود تا همه دستگاه‌های دولتی، خدمات قابل ارائه خود را از این بستر در اختیار مردم قرار دهند. معاون وزیر ارتباطات با بیان اینکه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری این طرح فراهم شده است، اضافه کرد: این سرویس با همکاری و همپوشانی با سازمان فناوری اطلاعات، بتوانیم این خدمات را به مردم ارائه کنیم.

وی با اشاره به اینکه رویکرد «پست‌نامه» تغییر کرده و امروز شاهد خرید و فروش اینترنتی و خدمات الکترونیکی هستیم، تصریح کرد: طی یک سال گذشته سرویس‌های مرتبط با خرید و فروش اینترنتی در کشور، بیش از ۱۲۰ درصد رشد داشته است و ما امیدواریم تفاهم‌نامه کارپوشه ملی ایرانیان، باعث ارائه خدمات الکترونیکی بیشتری به مردم شود. نعمتی با اشاره به تذکر وزیر ارتباطات برای حذف قیوض خدماتی در سطح کشور گفت: امیدواریم دستگاه‌ها از ظرفیت کارپوشه ملی ایرانیان برای حذف قیوض کاغذی و ارائه آن به صورت الکترونیکی استفاده کنند.



برندینگ و ۱۲۵ نکته طلایی (۵)

به قلم: لوگان زانلی نویسنده حوزه برندینگ و تبلیغات
مترجم: امیر آل علی

در مطالب پیشین به ۳۰ نکته طلایی برندینگ اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۳۱- سرگرمی‌های جامع هدف خود را بشناسید
این امر در زمینه ایجاد چالش، کمپین و مسابقات تاثیرگذار خواهد بود. بدون شک این موارد به درگیر شدن مخاطب با برند شما منجر خواهد شد.

۳۲- وضعیت تاهل آنها به چه صورت است
این امر که بدانید مخاطبان شما مجرد، متاهل، مطلقه و یا بیوه هستند، از دیگر اطلاعاتی محسوب می‌شود که در بازاریابی آنها تاثیرگذار خواهد بود. فراموش نکنید که در کنار یکسری فعالیت کلی، لازم است تا از اهمیت مورد توجه قرار دادن روش‌های خاص برای حتی کمترین جامعه آماری خود نیز غافل نشوید.

۳۳- وضعیت بچه‌داری آنها را جویا شوید
بدون شک حضور بچه در زندگی افراد در رفتار اقتصادی افراد تاثیرگذار خواهد بود. به همین خاطر نیز شما به این سطح از اطلاعات نیز برای بهبود فعالیت برندینگ خود نیاز خواهید داشت. برای مثال در صورتی که بیشتر جامعه هدف شما از یک یا چند بچه برخوردار هستند، لازم است تا به دنبال راهکارهایی برای تحت تاثیر قرار دادن آنها نیز باشید.

۳۴- از وجود حیوان خانگی در زندگی آنها اطمینان حاصل کنید
حیوانات خانگی برای بسیاری از خانواده‌ها به عنوان جایگزین فرزند هستند. به همین خاطر نیز برای آنها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار هستند که لازم است تا در صورتی که تعداد قابل توجهی از جامعه هدف شما حیوانات خانگی دارند، از این امر برای محبوب‌تر ساختن برند خود استفاده کنید، برای مثال در صورتی که بیش از نیمی از مخاطبان شما از حیوانات خانگی استفاده می‌کنند، دیگر ارسال هدیه‌ای که در آن وسایل مرتبط با کودکان یافت می‌شود، اقدامی هوشمندانه نخواهد بود.

۳۵- بیشترین نوع ارتباط مخاطب با خود را شناسایی کنید
در راستای بهبود اقدامات خود در زمینه برندینگ، شما نیاز دارید تا وسیله‌ای که مخاطبان با شما ارتباط برقرار می‌کنند را شناسایی کنید برای مثال در صورتی که بیشتر افراد از طریق تلفن همراه شما را دنبال می‌کنند، لازم است تا تمرکز اصلی خود را به این بخش معطوف کنید. این امر در حالی است که بدون در اختیار داشتن این اطلاعات، شما ممکن است وقت و هزینه خود را برای سایر موارد نظیر کامپیوترهای خانگی صرف کنید که بدون شک بیشترین نتیجه ممکن را به همراه نخواهد داشت.

۳۶- به نیازهای خاص مخاطبان خود توجه کنید
این امر خود می‌تواند به تمایزی بزرگ در برابر سایرین تبدیل شود. برای مثال در صورتی که در زمینه تولید اسپری‌های رنگی فعالیت دارید، قرار دادن ماسک در کنار محصول برای آن دسته از مشتریان که از مشکلات تنفسی رنج می‌برند، اگرچه اقدامی ساده محسوب می‌شود با این حال تاثیر عمیقی را بر روی آنها و اطرافیان‌شان خواهد داشت.

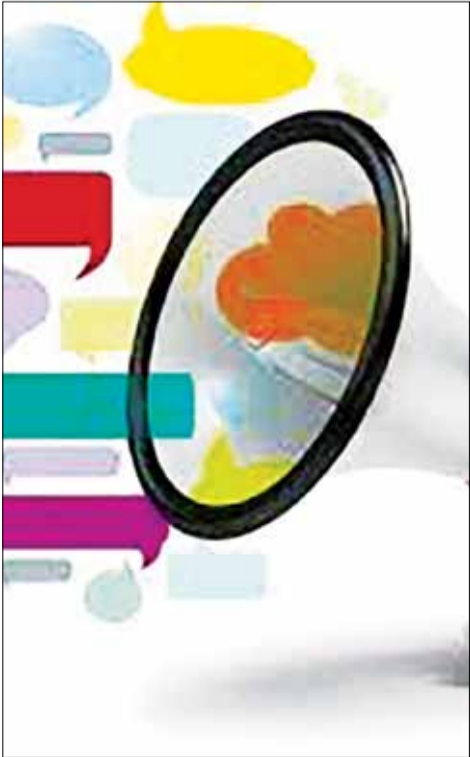
۳۷- برنامه‌های تلویزیونی مورد علاقه آنها را بیابید
این امر باعث خواهد شد تا شما تبلیغات خود را در زمانی انجام دهید که شناس دیده شدن در بالاترین حد خود قرار دارد. در این رابطه می‌تواند با توجه به نوع ماهیت برنامه‌ها، می‌توان به نوع علائق مخاطبان آن نیز پی برد. به همین خاطر نباید خود را به گردآوری آمار از طریق اقداماتی نظیر پرسشنامه محدود دانست.

۳۸- سلیقه نوشتاری افراد را شناسایی کنید
بدون شک مخاطبان شما به چند دسته کلی با سلیقه‌های تقریباً یکسان تقسیم می‌شوند که لازم است تا به نوع مطالب مورد علاقه آنها توجه داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا محتواهایی را ایجاد و یا بازنشر کنید که کاملا تاثیرگذار است.

۳۹- بیابید که چه دلایلی باعث شده است تا سایت‌های دیگر جذابیت بالایی را برای مخاطبان و یا جامعه هدف شما داشته باشد
این امر که بدانید جامعه هدف شما بیشتر از چه سایت‌ها و یا صفحه‌هایی در شبکه‌های مجازی بازدید می‌کنند، باعث خواهد شد تا با تحلیل نوع رفتار آنها، به بهبود سطح خود کمک کنید. فراموش نکنید که مارکتینگ و برندینگ امروزه با دنیای اینترنت ارتباط بسیار نزدیکی را پیدا کرده است. به همین خاطر نیز نباید از اهمیت و تاثیر آن غافل شد.

۴۰- نوع فعالیت افراد در شبکه‌های اجتماعی را رصد کنید
این امر به معنای دخالت در تمامی فعالیت‌ها و حریم شخصی افراد نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که شما با تحلیل صفحه‌هایی که مخاطبان شما دنبال کرده‌اند، به آگاهی بیشتری از آنها دست پیدا کنید.

ادامه دارد ...
منبع: copyblogger



۵ راهکار برای بی‌نیازی از آژانس‌های روابط عمومی

اصول روابط عمومی برای استارت‌آپ‌های نوپا



قضاوت زود هنگام دیگران تحت عنوان «استارت‌آپی کوچک» کمک خواهد کرد. به این ترتیب در صورت ارائه خدمات مناسب شرکت ما امکان کسب موفقیت و جوایز سال در حوزه روابط عمومی را خواهد داشت.

یکی از اشتباهات مهم استارت‌آپ‌های کوچک تلاش برای جلب نظر رسانه‌ها از همان ابتدای کار است. این امر هرگز اتفاق نخواهد افتاد. کلید جلب توجه رسانه‌ها به یک استارت‌آپ کیفیت خدمات آن است. به این ترتیب با فعالیت مناسب برندگان امکان جلب نظر رسانه‌ها را خواهیم داشت. بدون تردید درج نام برندگان در رسانه‌های معتبر از نظر روابط عمومی اهمیت بسیار بالایی خواهد داشت. این امر موجب ارتقای جایگاه برندگان نیز خواهد شد.

۴. اهمیت گوش دادن به مخاطب

روابط عمومی یک مسیر دوطرفه است. هنر اصلی در روابط عمومی امکان هدف‌گذاری مناسب و هماهنگی با خواسته‌های مشتریان است. استراتژی‌های روابط عمومی مطلوب همیشه انعطاف لازم در برابر مشتریان را دارد. به جای استفاده از آژانس‌های روابط عمومی برای فهم نیاز و خواسته‌های مخاطب امکان انجام این فرآیند از سوی خودمان وجود دارد.

استفاده از ابزارهای کمکی در زمینه دریافت پیام‌های مشتریان و ارزیابی نیازهای‌شان همیشه استراتژی مناسبی محسوب می‌شود. به لطف هوش مصنوعی مورد استفاده در این ابزارها ما فرصت کافی برای رسیدگی به سایر بخش‌های استارت‌آپ‌مان را نیز خواهیم داشت. یکی از ابزارهای بسیار مناسب در زمینه تحلیل وضعیت روابط عمومی برندها TweetDeck نام دارد. این ابزار با تحلیل پیام‌های دامنه وسیعی از مشتریان در شبکه‌های اجتماعی نظرشان در مورد برندگان و فرآیند تغییر سلیقه‌شان را به ما گزارش می‌دهد.

بدون تردید هیچ راهکاری برای فرار از توجه به مشتریان وجود ندارد. در این میان استفاده از ابزارهای پیشرفته فرآیند کار را برای ما ساده‌تر خواهد کرد.

۵. ابتدا کسب و کارتان را بسازید

شرکت‌ها معمولاً صحبت‌های زیادی در مورد برنامه‌های خود انجام می‌دهند. به نظر من پیش از توسعه استارت‌آپ‌مان به سطح یک کسب و کار فعالیت در حوزه روابط عمومی بی‌مورد خواهد بود. به هر حال حوزه روابط عمومی نیازمند وجود مشتری است. به این ترتیب توصیه من در اینجا تبدیل استارت‌آپ‌مان به یک کسب و کار و سپس ورود به عرصه روابط عمومی است. این امر تاثیرگذاری زمان و انرژی ما بر روی عرصه روابط عمومی را افزایش می‌دهد. بدون شک تبدیل یک استارت‌آپ به کسب و کار نیازمند تمرکز و اختصاص زمان زیادی است، بنابراین با شروع همزمان فعالیت در حوزه روابط عمومی در عمل مناسب مورد نیاز برای توسعه کسب و کارمان را بهبوده هزینه کرده‌ایم.

منبع: sifted

کارمندان مربوط به روابط عمومی است. تهیه مصاحبه‌های مختلف با کارمندان به منظور شبیه‌سازی فرآیند تعامل با مشتریان واقعی گزینه جالبی خواهد بود. خوشبختانه امروزه آب‌های موبایلی بسیار زیادی در زمینه تولید پادکست وجود دارد، بنابراین فرآیند تولید مصاحبه‌ها هیچ هزینه‌ای برای شما در پی نخواهد داشت. به طور معمول فرآیند فروش محصولات دارای اطلاعات بسیار مهمی برای برندهاست. با این حال کسب و کارهای کوچک کمتر به این امر توجه دارند. توصیه من در اینجا توجه به آمارهای فروش و جمع‌آوری آنهاست. به این ترتیب در نهایت ما امکان ارزیابی آنها و کشف نقاط قوت برنامه روابط عمومی‌مان و رفع اشتباهات احتمالی را خواهیم داشت.

به طور معمول تلاش برای ارزیابی مداوم برنامه روابط عمومی برندگان موجب به‌روز رسانی‌اش خواهد شد. به این ترتیب دیگر برای ارتقای برنامه‌مان نیازمند مشاهده خطای عینی نخواهیم بود. این امر نارضایتی مشتریان را تا حد زیادی کاهش خواهد داد.

۲. توجه به گذشته برندگان و جبران اشتباهات

ماهیت طبیعی کسب و کارها در پیوند با شمار بالایی از رویدادهای مختلف است. داستان بسیاری از برندهای نوپا به این ترتیب است: یافتن مشتریان علاقه‌مند، فروش محصولات به آنها و تلاش برای بهبود عملکرد برندگان در زمینه تولید محصول و تعامل با مشتریان از طریق بازخوردهای دریافتی. پس از این شرکت‌ها اقدام به توسعه هرچه بیشتر خود می‌کنند. در بهترین وضعیت نیز برند موردنظر در سطح جهانی توسعه خواهد یافت.

بدون تردید داستان فوق جذابیت بسیار بالایی دارد، با این حال حرف کمی درباره شروع کسب و کار می‌زند. به نظر من بازگشت به نحوه عملکرد قبلی برندگان و یادآوری روند آرام و متناوب پیشرفت همیشه به استارت‌آپ‌های کوچک کمک می‌کند. متأسفانه امروزه کمتر برندی به این ایده فکر می‌کند. به همین دلیل نیز هویت پایداری در زمینه تعامل و رابطه با مشتریان از خود نشان نمی‌دهد، بنابراین ما همیشه باید نیم‌نگاهی به گذشته برندگان داشته باشیم.

یکی از نکات مهم به هنگام توجه به گذشته برندگان تلاش برای عدم تکرار اشتباهات قبلی است. توصیه من در اینجا نگارش یادداشت‌هایی کوتاه در زمینه تجربه‌مان از ارائه خدمات روابط عمومی و تعامل با مشتریان در بازه‌های زمانی مختلف است. به این ترتیب فرآیند ارزیابی وضعیت روابط عمومی برندگان بدون دردسر و در کوتاه‌ترین زمان ممکن صورت خواهد گرفت.

۳. ضرورت فعالیت ناشناس

فعالیت به عنوان یک تیم روابط عمومی کوچک امکان کسب موفقیت حتی در صورت ارائه بهترین خدمات را نیز کاهش می‌دهد، بنابراین گاهی باید به صورت ناشناس اقدام به فعالیت کرد. این امر به شرکت ما در زمینه پیشگیری از

به قلم: مکس تاتن پراون متخصص روابط عمومی و کسب و کار

ترجمه: علی آل علی

حوزه روابط عمومی اهمیت بسیار بالایی در کسب و کار دارد. در بسیاری از موارد کیفیت روابط عمومی یک شرکت مرز موفقیت و شکست آن را تعیین می‌کند. به همین خاطر اغلب برندهای بزرگ همکاری با آژانس‌های روابط عمومی را در دستور کارشان قرار می‌دهند. نکته مهم در اینجا عدم صرفه اقتصادی همکاری با چنین آژانس‌هایی پیش از توسعه کسب و کارمان است. به این ترتیب برندهای کوچک امکان همکاری با آژانس‌های روابط عمومی را نخواهند داشت. بدون تردید این امر به معنای عدم نیاز کسب و کارهای کوچک به مهارت در روابط عمومی نیست، به هر حال کسب و کارهای کوچک هنوز منبع درآمد ثابتی ندارند. همچنین با بودجه‌ای محدود در زمینه هزینه‌های جانبی مواجه هستند، بنابراین فکر همکاری با آژانس‌های حوزه روابط عمومی از سوی آنها به هیچ‌وجه منطقی نیست.

مسئله مدنظر مقاله کنونی چگونگی عدم هزینه برای استخدام آژانس‌های روابط عمومی و بالطبع صرفه‌جویی در هزینه‌ها در کنار تلاش برای رعایت برخی از نکات و اصول مهم این عرصه است. در صورت پیگیری اصول مناسب روابط عمومی علاوه بر کاهش نیازمان به همکاری با آژانس‌های حرفه‌ای امکان سرمایه‌گذاری بیشتر بر روی بخش‌های دیگر را نیز خواهیم داشت. هدف اصلی من در اینجا بررسی این مسئله پیچیده است. تجربه همکاری با برندها و موسسات مختلف در زمینه روابط عمومی و مشاوره به کسب و کارهای کوچک من را در موقعیت مناسبی برای بررسی این موضوع قرار داده است، بنابراین اجازه دهید به سراغ اصول روابط عمومی برای استارت‌آپ‌های نوپا برویم.

۱. مزیت اصلی شما چیست؟

به مانند همه استارت‌آپ‌های نوپا شما باید تمرکز و انرژی اصلی خود را بر روی پرورش و توسعه هرچه بیشتر مزیت اصلی‌تان قرار دهید. توصیه من در این میان عدم تحمیل یک کار مشخص به کارمندان بی‌علاقه به آن است. این امر فقط موجب نارضایتی بیشتر کارمندان خواهد شد. در اغلب موارد نیز چنین پروژه‌هایی با شکست همراه می‌شود.

به نظر من یک استارت‌آپ نوپا باید از کارمندان خود نهایت استفاده را ببرد. در اغلب موارد کارمندان ما شباهت بسیار زیادی به مشتریان هدف‌مان دارند. به این ترتیب آگاهی از نقطه نظرات و انتقادهای آنها به خوبی فرآیند ارتقای کسب و کارمان را تسهیل خواهد کرد. یکی از بخش‌های مهم برای توسعه با همراهی

۵. از کسی اجازه نگیرید!

برای رهبر بودن، یاد گرفته‌اید که آغازکننده باشید. اگر برای هر کاری که قصد انجامش را دارید بخواهید اجازه بگیرید، این کار ممکن است به لحاظ کاری و حرفه‌ای سرعت‌تان را پایین بیاورد. مستقل قدم بردارید و ببینید این روش شما را به کجا راهبری می‌کند.

۴. فرصت مقتضی برای کمک گرفتن از مربی یا مشاور ایجاد کنید

اگر مربی ندارید، به دنبال کسی بگردید که بتواند این شکاف را پر کند و نقش مشاور را به عهده بگیرد. وجود مربی برای در اختیار گذاشتن تجربه‌ها و راهنمای‌های درست به حرفه‌ای‌های جوان مهم است. اگر به او فرصت لازم را بدهید به شما کمک خواهد کرد مسیر کار و زندگی را به درستی طی کنید.

۳. از مسیر لذت ببرید

مهم است یادتان باشد کارآفرینی و کشف آنچه می‌خواهید در زندگی انجام دهید یک سفر است، نه یک مقصد! لحظه‌ای به اینکه در کجای

۷ عادت افراد موفق نسل هزاره سوم یا نسل Y

زندگی قرار دارید فکر کنید، بفهمید چه مسافتی را طی کرده‌اید و مشتاقانه تمام اتفاق‌های پرهیجانی را که پیش رو دارید انتظار بشکدید.

۲. از صنعتی که در آن هستید بیرون بزنید!

جوانان به راحتی امکان دارد در حباب صنعتی که در آن هستند گرفتار شوند. درباره حوزه‌های مختلف کاری مطالعه یا با آدم‌هایی که سابقه و پیش‌زمینه دیگری دارند ملاقات کنید تا اطلاعات مفیدی که می‌توانید با خود توشه بردارید را جمع‌آوری کنید.

۱. یاد بگیرید از اتفاق‌های غیرمنتظره استقبال کنید

وقتی زندگی می‌تواند به سرعت شما را در مسیری جدید و هیجان‌انگیز قرار دهد، انعطاف‌پذیری کلید ماجرا خواهد بود. از رویدادهای غیرمنتظره استقبال کنید و آن وقت زندگی به هر کجا که شما را ببرد آمادگی‌اش را خواهید داشت.

منبع: forbes/bazdeh

ایستگاه بازاریابی

۶ تکنیک بازاریابی قدیمی که باید کنار گذاشته شوند

مترجم: طاهره منبری شریف

بازاریابی امری پیچیده است. با وجود تکنیک‌های زیادی که وجود دارد، چطور می‌توانید مخاطبین خود را پیدا کرده و با آنها ارتباط برقرار کنید؟ ابتدا باید بدانید چه کارهایی را نباید انجام دهید.

اگر بازاریاب هستید باید بدانید که ایجاد یک تصور و ذهنیت خوب در ذهن مشتری کار سختی است، ولی ایجاد ذهنیت بد واقعا آسان است. در ادامه، شش تکنیک بازاریابی را مطرح می‌کنیم که مربوط به گذشته هستند و در زمان حال نباید از آنها استفاده کنیم:

۱- تلاش برای خدمت گروهی به افراد:

هر کسی یک شخصیت منحصر به فرد دارد و شما باید به این حقیقت توجه داشته باشید. در گذشته چیزی به اسم شخصی‌سازی وجود نداشت. اگر قبلا داده‌های مربوط به مشتریان خود را جمع‌آوری نکرده و در تلاش‌های بازاریابی خود از آن داده‌ها استفاده نکرده‌اید، اکنون وقتش رسیده که این کار را انجام دهید. دیگر انجام کارهای حداقلی مثل اشاره به نام کوچک افراد در ایمیل تبلیغاتی کفایت نمی‌کند.

۲- بازاریابی چاپی:

اگر یک سازمان یا گروه، بروشوری را به خانه شما بیندازد آیا آن را می‌خوانید؟ احتمالا نه...

به همین خاطر کارشناسان سعی می‌کنند از بروشورها و سایر تکنیک‌های بازاریابی کاغذی دوری کنند. بازاریابی چاپی، کاری گران‌قیمت، زمان‌بر و معمولا بی‌اثر است. از سوی دیگر، بازاریابی دیجیتال می‌تواند سریع، موثر و کم‌هزینه باشد.

۳. تولیدات ویدئویی نامناسب:

ویدئوهایی با محتوای مربوط به بورس و سهام، کلمات تجاری مبهم و موسیقی پس‌زمینه امیدوارکننده، بیش از حد تولید شده و دیگر قدیمی شده‌اند. اگر مشتریان تان ویدئوهای شما را ببینند باید ارزش واقعی محتوا را درک کنند، در غیر این صورت شما را رها کرده و به دنبال جای دیگری خواهند رفت.

«بازاریابی ایمیلی روشی سریع، کم‌هزینه و قابل‌مدیریت برای دستیابی به مشتریان جدید و حفظ مشتریان موجود است»

۴- ایجاد رسانه‌های اجتماعی صرفا تبلیغاتی:

اگر از رسانه اجتماعی فقط برای تبلیغات استفاده کنید به راحتی مشتریان خود را از دست خواهید داد. مطمئنا بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی موفقیت‌آمیز است، ولی هرگز نباید تنها هدف شما از فعالیت در آنها درآمذزایی باشد.

مشتریان، برندهایی را که در رسانه‌های اجتماعی بیش از حد به تبلیغ می‌پردازند رها می‌کنند. قبل از اینکه به فکر تبلیغ در رسانه باشید، فکر کنید ببینید چطور می‌توانید از آن برای ایجاد تعامل با مشتریان و افزایش طرفداران برند خود استفاده کنید.

۵- دور شدن از ایمیل:

برخی افراد فکر می‌کنند بازاریابی ایمیلی دیگر از بین رفته ولی هنوز این اتفاق نیفتاده است. به‌عنوان مالک کسب و کار در زمان حال، اجازه ندهید رسانه‌های اجتماعی شما را فریب دهند. بازاریابی ایمیلی هنوز از بین نرفته است. بدون شک بازاریابی محصولات یا خدمات توسط ایمیل می‌تواند روشی سریع، کم‌هزینه و قابل‌مدیریت برای دستیابی به مشتریان جدید و حفظ مشتریان موجود باشد.

۶- فراتر رفتن از اصول پایه:

احتمالا برای بررسی تلاش‌های بازاریابی خود از تجزیه و تحلیل استفاده می‌کنید، اما هنوز تکنیک‌ها و معیارهای زیادی وجود دارند که هنوز به خوبی از آنها استفاده نمی‌کنید. بازاریابی دیجیتال دائما در حال تغییر است، یعنی می‌توانید نسبت به گذشته، تحلیل‌های بیشتری را در استراتژی بازاریابی خود بگنجانید. ممکن است بر این باور باشید که معیارهای فعلی شما خوب هستند، ولی از این بهتر هم می‌تواند باشند. هرچه بیشتر به مطالعه تحلیل‌ها پرداخته و از آنها استفاده کنید، بازگشت سرمایه (ROI) شما بهتر خواهد شد.

هرچند تاکتیک‌های بازاریابی قدیمی همیشه به ضرر برند شما نیستند ولی قطعاً امروزه کمک چندانی هم نخواهند کرد. خوشبختانه با یک طرح بازاریابی مشخص، تاکتیک‌های به‌روز و مقداری خلاقیت، می‌توانید خواسته‌های مشتریان را تأمین کنید و هم‌زمان، میزان سودآوری خود را بهبود ببخشید.

منبع: entrepreneur/modirinfo



بازاریابی محتوایی و دلایل شکست کمپین‌ها

بررسی ۸ دلیل اصلی ناکامی کمپین‌های بازاریابی محتوایی

به قلم: کاویا ایسمایل کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

در عصر دیجیتال محتوا نقش بسیار مهمی در بازاریابی ایفا می‌کند. بسیاری از افراد، سازمان‌های دولتی و برندها در سراسر دنیا در تلاش برای استفاده هرچه بهتر از قالب‌های بهتر محتوایی به منظور جلب نظر مخاطب هدفشان هستند.

حضور بازاریابی محتوایی به عنوان برترین الگوی بازاریابی در عصر کنونی جای تعجب ندارد. در این میان حتی کسب و کارهای حوزه B2B نیز بهره بسیاری از چنین الگوی بازاریابی می‌برند. به گزارش موسسه بازاریابی محتوایی، ۹۱ درصد از برندهای فعال در زمینه B2B از بازاریابی محتوایی برای جذب مشتری و تعامل با آنها استفاده می‌کنند. نکته جالب اینکه همان پژوهش بیانگر موفقیت فقط ۲۳ درصد از برندها در استفاده از بازاریابی محتوایی است. البته از این میان بخش زیادی فقط به حداقل موفقیت ممکن دست می‌یابند. به این ترتیب در مصاحبه با صاحبان کسب و کار ۵۳ درصد از آنها بازاریابی محتوایی را فقط تا حدودی تأثیرگذار ارزیابی کرده‌اند.

بدون تردید عدم نتیجه‌بخشی مطلوب بازاریابی محتوایی باید ریشه در ماهیت این الگو یا نحوه اجرای آن داشته باشد. به نظر بسیاری از کارشناس‌ها دلیل اصلی شکست کمپین‌های این الگو ناتوانی در زمینه اجرای درست شیوه‌های بازاریابی است. به این ترتیب در مقاله حاضر هدف اصلی من بررسی دلایل اصلی شکست کمپین‌های بازاریابی محتوایی است. به منظور سهولت در مطالعه دلایل مورد نظر به هشت بخش مجزا تقسیم شده است.

۱. گوش ندادن به مخاطب هدف

پیش از هر نکته دیگری باید از عدم تولید محتوا بدون تعیین هدف و نشانه مطلوب اطمینان حاصل کرد. موفقیت هر کمپین بازاریابی بیش از هر چیزی بستگی به یافتن افراد مناسب و سپس تولید محتوای تأثیرگذار دارد. وقتی ما افراد موردنظرمان را پیدا می‌کنیم، این امر تأثیر انکارناپذیری بر روی فرآیند تولید محتوا خواهد داشت. به عبارت بهتر، ما ویژگی‌ها و خواسته‌های مخاطب را در فرآیند تولید محتوا لحاظ خواهیم کرد. به بیان اندی زیرمن، مدیر بخش فنی شرکت Evergage، اشتباه بسیاری از بازاریاب‌ها بی‌توجهی به مخاطب است: «امروزه بسیاری از بازاریاب‌ها فقط برای تولید محتوا اقدام به خلق کمپین‌های بازاریابی می‌کنند.» به عقیده اندی، بسیاری از بازاریاب‌ها در عمل توجهی به نحوه تأثیرگذاری محتوای خود بر روی مخاطب هدف ندارند. به همین دلیل نیز محتوای آنها در عمل تأثیر مورد انتظار را به بار نمی‌آورد. در این میان حتی اگر محتوای ما بهترین کیفیت را نیز داشته باشد، در زمان مناسب در اختیار مخاطب قرار نخواهد گرفت. منظور زیرمن از عدم مشاهده محتوا در زمان مناسب از سوی مخاطب اندکی پیچیده است: «وقتی ما محتوای مناسب برای مخاطب هدفمان تولید نکنیم، آنها علاقه‌ای به مشاهده‌اش نخواهند داشت. به این ترتیب محتوای بازاریابی ما به دست مخاطب‌های دیگر می‌افتد. بدون تردید این فرآیند تأثیر چندانی بر روی تحقق اهداف موردنظر برندهمان نخواهد داشت.» آنچه در اینجا از اهمیت بالایی برخوردار است، تولید محتوای مرتبط با سلیقه و نیاز مخاطب‌مان خواهد بود. در غیر این صورت امکان دستیابی به موفقیت‌های موردنظر از سوی ما وجود نخواهد داشت.

اگرچه تولید محتوای بازاریابی براساس طبقه‌بندی آنها در قالب موضوعات مختلف بسیار وقتگیر و کسل‌کننده است، اما ضرورت بالایی دارد. به بیان زیرمن: «این فرآیند به کار ما نظم و ترتیب خاصی می‌دهد.» وقتی محتوای ما براساس نیاز مخاطب و در قالب دسته‌بندی‌های صحیح تولید شود، بیشتر مورد توجه قرار خواهد گرفت. به این ترتیب نتیجه‌بخشی مورد انتظارمان نیز پدید می‌آید.

۲. فروش بیش از اندازه در کمپین‌های بازاریابی

اطمینان از تولید محتوا برای تمام طول تعامل مخاطب با برندهمان ضروری است. یکی از اشتباه‌های بزرگ برندها در زمینه تولید محتوای بازاریابی تمرکز صرف بر روی فروش هرچه بیشتر محصولاتشان به مخاطب هدف است. این امر موجب دل‌سردی مخاطب از ما خواهد شد. الکس بیرکت، مسئول ارشد بخش مدیریت توسعه بازاریابی در موسسه HubSpot، تمرکز بیش از اندازه بازاریاب‌ها بر روی فروش محصولات آن هم به شیوه‌ای دشوار را ایراد اصلی در اجرای الگوی بازاریابی محتوایی می‌داند: «امروزه بسیاری از برندهای کوچک در تلاش برای سرمایه‌گذاری عظیم بر روی بخش بازاریابی هستند. این فرآیند با اندازه و توانایی چنین کسب و

کارهایی در تضاد قرار دارد. به این ترتیب در عمل موجب ناکامی آنها خواهد شد.» اشتباه برندها و به ویژه کسب و کارهای کوچک صرف تولید محتوا برای فروش بیشتر است. این امر از تأثیرگذاری محتوای بازاریابی به شدت کم می‌کند.

بسیاری از محتوای بازاریابی تأثیرگذار به جای تمرکز بر روی فروش بیشتر به معرفی بخش‌های مختلف شرکت یا نمایش شیوه حمایت از مشتریان می‌پردازد. نکته مهم در اینجا آگاهی از تمام دامنه‌های تحت پوشش بازاریابی محتوایی است. به این ترتیب دیگر فقط بر روی بخش فروش تمرکز نخواهیم کرد. هنگامی که برندها به تمام بخش‌های خود توجه کنند، مخاطب انگیزه و تمایل بیشتری به مشاهده کمپین‌های آنها خواهد داشت. به بیان بیرکت مهم‌ترین اشتباه برندها تمرکز صرف بر روی فروش است، بنابراین هدف ما باید فاصله‌گیری از چنین فرآیند نامناسبی باشد. فقط در این صورت امکان جلب توجه مخاطب هدف برندهمان فراهم می‌شود.

۳. ناتوانی در فروش محصولات

به عقیده بیرکت، اگرچه مرکز صرف بر روی فروش هرچه بیشتر محصولات خطرناک است، اما بی‌توجهی به آن نیز در دروس‌ساز خواهد بود. «بسیاری از بازاریاب‌های محتوایی فقط به آشناسازی مخاطب با برند موردنظرشان توجه دارند.» به این ترتیب کمپین‌های چنین بازاریاب‌هایی فرصت مناسبی برای آشنایی مخاطب با برندهمان را فراهم می‌سازد. با این حال از نقطه نظر هیج دستاوردی برای برندها در پی ندارد. بیرکت چنین بازاریاب‌هایی را دچار ترس شدید از تلاش برای فروش و ناامیدسازی مخاطب می‌داند. این امر موجب عدم تمایل بازاریاب‌ها به تلاش برای فروش محصولات می‌شود.

به عقیده بیرکت، آگاهی از هدف اصلی فرآیند بازاریابی به غلبه بر چنین ترسی کمک خواهد کرد. هدف اصلی از بازاریابی فروش محصولات بیشتر است، بنابراین ما باید بر ترس‌مان از فروش غلبه کنیم. در غیر این صورت توان ادامه کار به عنوان بازاریاب محتوایی را نخواهیم داشت.

۴. فقدان استراتژی محتوایی

پیش از انتشار بسته محتوایی ما باید شناخت مناسبی از مخاطب هدفمان داشته باشیم. همچنین آگاهی از کلیدواژه‌های موردنیاز و نحوه قالب‌بندی محتوا نیز ضروری خواهد بود. کریس مک‌نیکس، مدیرعامل موسسه وب مک‌نیکس، اظهارنظر جالبی در این زمینه دارد: «یکی از بزرگ‌ترین اشتباهاتی که در زمینه بازاریابی محتوایی وجود دارد، تولید چشم بسته محتواست.» بسیاری از بازاریاب‌های محتوایی اقدام به تولید کمپین و محتواهای بسیار زیادی می‌کنند، با این حال در پایان دستاورد قابل ذکری قابل مشاهده نیست. دلیل این امر فقدان استراتژی محتوایی در کار آنهاست.

به بیان مک‌نیکس: «شما باید کارتان را با یک استراتژی سازمان‌یافته و تلاش برای ساماندهی به سایر بخش‌های بازاریابی شرکت براساس آن شروع کنید. به نظر من پیش از قلم و کاغذ دست گرفتن و نگارش محتوا باید به دنبال یافتن کلیدواژه‌های ضروری برای استراتژی بازاریابی محتوایی برندهمان باشیم.» متأسفانه بسیاری از بازاریاب‌ها طراحی کمپین بازاریابی را کاری ساده و بدون نیاز به اختصاص زمان کافی می‌دانند. در واقعیت، طراحی استراتژی بازاریابی شاید تا شش ماه نیز طول بکشد، بنابراین هرگونه عجله‌ای در این مرحله کیفیت تمام فرآیند بازاریابی ما را تحت تأثیر قرار خواهد داد. استفاده از کلیدواژه‌های مهم عامل مورد تأکید مک‌نیکس برای موفقیت هر کمپین بازاریابی است. کلیدواژه‌ها درصد نمایش مطالب ما در رتبه‌های بهتر جست‌وجوی اینترنتی کاربران را فراهم می‌کند. این امر به دلیل الگوریتم خاص موتورهای جست‌وجو برای طبقه‌بندی مطالب است. به این ترتیب محتوای ما برای دامنه هرچه وسیع‌تری از مخاطب هدف به نمایش درمی‌آید.

۵. ناتوانی در زمینه کنار گذاشتن محتوایی خاص

چرخه زندگی محتوای ما پس از زدن دکمه انتشار نباید پایان یابد. بلکه برعکس، انتشار یک محتوا شروع فرآیند زندگی آن محسوب می‌شود. به بیان زیرمن: «اگر شما در پی بازاریابی معنای محتوای تان نباشید، پول و زمان خود را به گونه‌ای هوشمندانه سرمایه‌گذاری نکرده‌اید.»

اگر شما الگوی بالایی مد نظر مک‌نیکس را دنبال کنید، امکان بازگشت به محتواهای قبلی برندهمان و جمع‌بندی آنها برای تولید محتوایی تازه وجود خواهد داشت. به این ترتیب با معنابخشی دوباره به برخی از محتوای قدیمی برندهمان بدون صرف هزینه بیشتر محتوای جذاب و کاربردی تولید کرده‌ایم. به علاوه، هر برندی

منبع: cmswire

تمرینی برای برانگیختن نوآوری در تیم‌های کاری

تمرین «دفترچه تغییر» گام ساده‌ای در جهت القای فرهنگ خلاقیت، رشد و نوآوری است که تیم یا سازمان شما به‌شدت به آن نیاز دارد. کسب‌وکار شما به آن نیاز دارد، شما از کارمندان‌تان آن را درخواست می‌کنید، برای ارائه آن مشوق در نظر می‌گیرید، اما در پایان، آیا واقعاً چیزی عایدتان می‌شود؟ بله، درباره نوآوری صحبت می‌کنیم. یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های مدیران عامل در نظرسنجی سال ۲۰۱۸، «ایجاد مدل‌های کسب‌وکار جدید برای انطباق با تکنولوژی‌های تحول‌آفرین» بوده است. متأسفانه بسیاری از شرکت‌ها، حتی آنهایی که دارای تاریخچه و قدمت در نوآوری هستند، برای همگامی با سرعت فزاینده تغییرات در صنایع خود تقلا می‌کنند. برای مثال پاییز سال گذشته استارباکس، سازمانی که عموماً به چابکی، آینده‌نگری و نوگرایی شهره است، اعلام کرد قصد تجدیدساختار دارد و کوین جانسون، مدیرعامل آن بر نیاز به «افزایش سرعت نوآوری» تأکید کرد. شرکت‌های ریشه‌دار، در نوآوری به دلایل مختلف مشکل دارند؛ از جمله ساختارهای ایزوله، استراتژی‌های فازی، استعدادها و منابع مالی ناکافی. عوامل «نرم» نیز نقش ایفا می‌کنند؛ به‌عنوان مثال، فرهنگ تیمی یا سازمانی که به کارکنان زمان و فضای مورد نیاز برای تفکر خلاق را نمی‌دهد. رهبران مؤثر چگونه بر این موانع غلبه می‌کنند؟ سیدنی فینکلشتاین، نویسنده مقاله، طی یک دهه گذشته رهبران خلاق را مورد مطالعه قرار داده است؛ افرادی مانند جورج لوکاس، کارگردان سینما، ژولین رابرتسون مدیر صندوق مالی، رالف لورن، طراح مد، که نه‌تنها خودشان نوآوری داشته‌اند، بلکه محیط کاری مناسب برای نوآوری دیگران را نیز ایجاد کرده‌اند. او می‌گوید:

هنگامی که به رهبران مشاوره می‌دهم که چگونه برخی از رفتارهای نوآورانه خود را به سازمان‌شان وارد کنند، تأکید می‌کنم که کوچک شروع کردن بهتر است و یکی از اولین ابزارهایی که توصیه می‌کنم، یک تمرین گروهی است: من آن را «دفترچه تغییر» می‌نامم. روش ذکرشده به این شکل کار می‌کند: در جلسه بعدی تیم خود، یک دفترچه یادداشت بردارید و صفحات آن را به سه ستون تقسیم کنید. هر یک مربوط به یک سؤال در زمینه نوآوری است:

۱- «روش فعلی / فرمول موفقیت / روشی که ما همیشه در سازمان کارها را انجام داده‌ایم، چیست؟» افکار خود را به همراه باورهای کلیدی یا مفروضات زیربنایی آن روش، در ستون سمت چپ قرار دهید، سپس به هر یک از آنها با دید انتقادی بنگرید و از خودتان بپرسید که آیا موردی از آنها در شرف قدیمی یا منسوخ شدن هستند.

۲- «چه تحولات بازار، نیروهای خارجی یا فناوری‌هایی ممکن است عناصر وضعیت موجود ما را تهدید کند؟» این موارد را در ستون میانی فهرست کنید.

۳- «ما چه کاری می‌توانیم در مورد این تحولات قریب‌الوقوع شناسایی شده انجام دهیم؟» برای هر یک از آنها از ستون سمت راست جهت اشاره به اقدامات پیشگیرانه استفاده کنید. گاهی اوقات شما می‌خواهید یک روش موجود را اصلاح کنید تا آن را مقاوم به تغییرات پیرامونی کنید و گاهی اوقات لازم است آن روش را به کل رها کرده و از ابتدا شروع کنید.

با تکرار تمرین دفترچه تغییر، متوجه می‌شوید که اعضای تیم شما به‌راحتی می‌توانند ایده‌های جدید را کاوش کنند؛ از جمله ایده‌هایی که با وضعیت موجود تناقض دارند. همچنین راحت‌تر می‌توانند اقدامات لازم را برای مقابله با تغییرات پیش‌رو، پیش از آنکه آنها را غافل‌گیر کنند، انجام دهند. تمرین را فقط یک‌بار انجام ندهید و آن را فراموش کنید، تمرین را به بخش منظمی از گردش کار تیم خود تبدیل کنید. در جلسه هفتگی تیم خود ۱۵ دقیقه به انجام تمرین اختصاص دهید، هر هفته یک صفحه جدید از دفترچه را پر کنید. اختلالات احتمالی که در گذشته شناسایی کرده‌اید را به خودتان یادآوری کنید و سپس روی موارد جدید کار کنید.

با گذشت زمان تیم شما مهارت بیشتری در این تمرین به‌دست خواهد آورد. با توجه به ماهیت ساختاریافته این گفت‌وگوها، تغییر، کمتر ترسناک به نظر خواهد رسید و اعضای تیم به گفت‌وگو کردن درباره اختلاف نظرات و مسائل سخت عادت خواهند کرد. همچنین می‌توانید اعضای گروه را به دورشدن از نگرانی‌های روزانه و تمرکز روی تصویر بزرگ عادت دهید. شما به آنها در درونی‌سازی این مفهوم که تغییر (نه سکون و ثبات)، یک ویژگی اساسی کسب‌وکار است، کمک کنید؛ در نهایت این حساسیت به همه کارهایی که انجام می‌دهند، رنگ و بو خواهد بخشید.

تیم‌ها و سازمان‌ها به آسانی می‌توانند به تله الگوی واکنش به تغییر بیفتند، اما چرا شما نتوانید یکی از نمونه‌های تهاجمی و پیش‌فعال باشید؟ از نمونه‌های رهبران بزرگ دنیا پیروی کنید و گام مهمی در جهت القای فرهنگ خلاقیت، رشد و نوآوری بردارید که تیم یا سازمان شما به‌شدت به آن نیاز دارد.

منبع: HBR/zoomit



بزرگ‌ترین مشکلات پیش روی کسب و کارهای کوچک



صورت گیرد، در غیر این صورت چنین اقدام به ظاهر مثبتی نتایج فاجعه‌بار اقتصادی به همراه خواهد داشت.

۴. نیاز به برنامه‌های آموزشی بیشتر

هر برندی به منظور افزایش کیفیت عملکرد کارمندان‌شان به دوره‌های آموزشی نیاز دارد. وقتی دوره‌های آموزشی یک برند براساس برنامه‌ای دقیق طراحی شود، دستیابی به اهداف مورد انتظار بسیار راحت‌تر خواهد شد. تأثیر تصمیم‌های دولتی در این بخش به طور قابل ملاحظه‌ای بالاست. به این ترتیب یک تصمیم کارشناسی از سوی نهادهای دولتی کمک زیادی به کسب و کارهای کوچک خواهد کرد. گاهی اوقات قوانین کشوری یا ایالتی بیانگر ضرورت اجرای دوره‌های آموزشی از سوی شرکت‌های مختلف است. به لطف مساعدت‌های موجود در اغلب کشورها برای آموزش نیروی کار هزینه‌هایی برای شرکت‌ها بسیار اندک خواهد بود. این امر از نقطه نظر برندهای کوچک دارای اهمیت است. به هر حال آنها بودجه کمتری برای پرداختن به چنین امری دارند. بدون تردید راه‌اندازی دوره‌های آموزشی در شرکت به معنای صرف نظر از بخش مشخصی از ساعت کاری کارمندان خواهد بود. چنین امری برای برندهای کوچک دشوارتر از سایر شرکت‌هاست. به همین دلیل گاهی اوقات کسب و کارهای کوچک در زمینه تصمیم‌گیری برای برگزاری چنین دوره‌هایی با تردیدهای بسیاری دست و پنجه نرم می‌کنند. به هر حال برگزاری چنین دوره‌هایی تأثیر انکارناپذیری بر روی بهره‌وری و کیفیت کاری کارمندان دارد، بنابراین تلاش برای برگزاری چنین دوره‌هایی علی‌رغم تمام دشواری‌های آن مفید خواهد بود.

چالش‌های همیشگی کسب و کارهای کوچک

برخی از چالش‌های موجود در بازار کسب و کار برای همه برندهای کوچک در طول چند سال آینده مهم خواهد بود. به عنوان مثال، وضع قوانین سختگیرانه‌تر در مورد حفاظت از محیط زیست و مالیات‌های جانبی بیشتر از جمله این چالش‌هاست. بدون تردید کاهش سطح درآمد شرکت‌ها در پی این مشکلات موجب ناتوانی‌شان در زمینه سرمایه‌گذاری بیشتر می‌شود. اگرچه چنین مشکلاتی در سال‌های قبل نیز وجود داشته است، با این حال چالش‌های پیش رو پیچیده‌تر به نظر می‌رسد. با این همه به نظر من شرایط اقتصادی به طور کلی برای کسب و کارهای کوچک بسیار مطلوب است.

منبع: forbes

چالش‌های آتی برندهای کوچک کدامند؟

امروزه در ایالات متحده مقررات ویژه هر ایالت به طور مداوم در حال توسعه است. تفاوت میان قوانین ایالت‌های مختلف در سراسر آمریکا موجب ایجاد مشکل برای برندهای کوچک و بزرگ می‌شود. در این میان کسب و کارهای کوچک به دلیل سطح پایین‌تر بودجه و توانایی اداری‌شان بیشترین ضربه را از تفاوت قوانین دریافت می‌کنند. براساس پیش‌بینی‌ها مقررات ایالتی به طور کلی هزینه‌ای معادل ۱.۹ تریلیون دلار برای اقتصاد این کشور به همراه دارد. در نتیجه کاهش سطح تولید، بهره‌وری و کارایی شرکت‌ها در صنایع مختلف امری طبیعی خواهد بود. نکته جالب اینکه هزینه‌های کسب و کارهای کوچک ۲۰ برابر بیشتر از سایر شرکت‌هاست. در حالی که روند منطقی باید از کاهش هزینه برندهای کوچک در مقایسه با غول‌های ملی و جهانی حکایت داشته باشد. به این ترتیب بسیاری از شرکت‌های کوچک با ادامه این روند در خطر ورشکستگی قرار خواهند گرفت.

۳. جنگ بر سر حداقل دستمزد

بدون تردید در کشورهای مختلف همچنان تلاش برای افزایش سطح حداقل دستمزد ادامه خواهد داشت. برندهای مختلف به دلیل افزایش هزینه‌های تولید تمایل بسیار کمتری برای افزایش دستمزد نیروی کار از خود نشان می‌دهند. با این حساب درگیری و بحث‌های طولانی بر سر این موضوع امری طبیعی خواهد بود.

در هشتم جولای سال جاری لایحه تعیین حداقل دستمزد معادل ۱۵ دلار (در ساعت) در مجلس نمایندگان ایالات متحده به بحث گذاشته شد. نکته جالب اینکه اغلب اعضای جمهوریخواه اعلام موضع مخالف با این طرح کرده‌اند. به این ترتیب یکی از آخرین تلاش‌های دولتی در سال ۲۰۱۹ برای افزایش حداقل دستمزد نیروی کار نیز با شکست مواجه خواهد شد. به گزارش خبرگزاری CNBC، تعداد دفعات تلاش برای افزایش حداقل دستمزد در سال جاری بی‌سابقه محسوب می‌شود.

نکته مهم در زمینه افزایش سطح دستمزد نیروی کار احتمال افزایش نرخ بیکاری است. به این ترتیب در بازار آمریکا اگر نرخ دستمزد فعلی افزایش یابد، انتظار بیکاری ۱.۳ میلیون شهروند می‌رود. به همین دلیل بسیاری از نمایندگان از هر دو حزب در تأیید طرح‌های افزایش حداقل دستمزد با تردیدهای جدی مواجه هستند. بدون تردید وقتی نرخ بیکاری افزایش یابد، نیاز به افزایش بودجه بخش بیمه بیکاری نیز بیشتر خواهد شد. همچنین سطح کلی تولید و بهره‌وری بسیاری از شرکت‌ها نیز کاهش محسوسی می‌یابد. به این ترتیب پیش از هرگونه تلاش برای افزایش سطح حداقل دستمزد باید برنامه‌ریزی دقیقی

به قلم: جف بویس کارآفرین و موسس برند FirstLight Home
ترجمه: علی آل‌علی

نیمه نخست سال ۲۰۱۹ دیگر به تاریخ پیوسته است. تا به اینجا سال ۲۰۱۹ برای کسب و کارهای کوچک بسیار مناسب ارزیابی می‌شود. شرایط اقتصادی در بسیاری از نقاط جهان به سود شرکت‌های محلی و کوچک در جریان است. با این حال هنوز هم برندهای کوچک و محلی با مسائل و مشکلات مختلفی مواجه هستند.

در ادامه سال جاری برندهای کوچک با چالش‌های بسیار زیادی در زمینه حفظ دستاوردهای نیمه نخست سال مواجه خواهند بود، بنابراین اجازه دهید به بررسی برخی از مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلات پیش روی کسب و کارهای کوچک بپردازیم.

۱. جست‌وجو برای نیروی کار ماهر و ارزان‌قیمت

در سراسر تاریخ کاری ایالات متحده کسب و کارها در تلاش برای جذب بهترین افراد به شرکت‌شان بوده‌اند. از خلال همین نکته اهمیت سرمایه‌گذاری بر روی نیروی کار فعلی شرکت نمایان می‌شود. تغییر مداوم نیروی کار شرکت و تلاش برای استخدام کارمندان تازه همیشه مانعی بر سر راه توسعه سریع برندها به حساب می‌آید. این امر مشکلاتی نظیر کاهش سطح تولید و بازدهی شرکت را در پی دارد. وقتی یک شرکت با مشکل حاد در زمینه آموزشی کارمندان و ترغیب‌شان به ماندن مواجه است، هزینه‌های استخدامی به صورت تصاعدی بالا خواهد رفت. زمان و بودجه موردنیاز برای یافتن نیروی کار مناسب از یکسو و مشکلات هماهنگی مهارت بالا با بودجه محدود از سوی دیگر کار را برای صاحبان کسب و کارهای کوچک دشوار می‌کند. به علاوه، وقتی نیروی کار تازه استخدام می‌کنیم، هزینه آموزش آنها بسیار بالا خواهد بود. این امر در صورت تمایل کارمندان فعلی شرکت به همکاری بلندمدت با برندمان کاهش چشمگیری خواهد یافت.

۲. مقررات دولتی و تأثیر آن بر کسب و کارهای کوچک

کسب و کارهای کوچک بیشترین تأثیر را از مقررات دولتی دریافت می‌کنند. به این ترتیب هرگونه تغییر اعمالی از سوی دولت بر روی بازار نخست کسب و کارهای کوچک را متأثر خواهد کرد. اتاق بازرگانی ایالات متحده آمریکا در یک پژوهش کاربردی به تأثیر منفی قوانین دست و پا گیر دولتی بر روی رشد و توسعه کسب و کارهای کوچک دست یافته است. به این ترتیب این کسب و کارها بیش از سایر موارد نیازمند حمایت و توجه دولت هستند.

اخبار

گام‌های استوار شهرداری گرگان در توسعه همه جانبه شهر



گرگان - خبرنگار فرصت امروز: شهردار گرگان از گام‌های استوار شهرداری گرگان در راستای توسعه همه جانبه شهر گرگان خبر داد. به گزارش مرکز اطلاع‌رسانی روابط عمومی شهرداری گرگان، عبدالرضا دادبود در دیدار امروز با استاندار گلستان اظهار کرد: خوشبختانه با تلاش‌های مجموعه شهرداری گرگان، بودجه این شهرداری سال گذشته ۱۱۸ درصد محقق شد که این نشان دهنده تلاش شبانه‌روزی تمامی کارکنان شهرداری گرگان است. وی ادامه داد: یکی از اتفاقاتی که برای نخستین بار در شهرداری گرگان رقم خورد، تهیه و اجرای پویست فرهنگی برای تمامی پروژه‌های شهرداری گرگان است. شهردار گرگان خاطر نشان کرد: در این دوره مدیریت شهرداری گرگان توجه به توسعه تعامل بین‌المللی جایگاه ویژه‌ای دارد که با تلاش‌های انجام شده نخستین تفاهمنامه بین‌المللی شهرداری گرگان با شهرداری گوانگجو چین در راستای خواهرخواندگی و توسعه تعامل اقتصادی، گردشگری، سرمایه‌گذاری، ورزشی و حتی دانشگاهی به امضا رسیده است. دادبود گفت: در همین راستا در تلاش هستیم بتوانیم تفاهمنامه‌ای را با یکی از شهرهای قزاقستان و حتی اسپانیا منعقد شود. وی با تأکید بر اهمیت توجه به توسعه حمل و نقل عمومی و بازآفرینی شهری، اضافه کرد: با اقدام به موقع، سال گذشته ۲۰ دستگاه اتوبوس جدید خریداری و به ناوگان حمل و نقل عمومی شهر گرگان اضافه شد که این مهم پس از ۶ سال در شهر گرگان اتفاق افتاد. شهردار گرگان با اشاره به اجرای مطالعات طرح «پی آر تی» در این شهر، تصریح کرد: امروزه با توجه به شرایط جهانی و بین‌المللی موضوع سرمایه‌گذاری یکی از موارد بسیار مهم توسعه شهری است که از سال گذشته ورود سرمایه‌گذاران به شهر گرگان قوت پیدا کرده که از سال گذشته تا سال ۱۳۹۹ در شهر گرگان حدود ۲ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در شهر گرگان اجرایی خواهد شد. دادبود با اشاره به پروژه‌هایی نظیر پیاده‌راه پارک جنگلی النگدره، خیابان غنای پیاده راه خیابان امام خمینی (ره)، پارک بزرگ مریم آباد، زیبا سازی خیابان جرجان و دیگر پروژه‌های مشابه، گفت: اینها بخشی از برنامه‌های مهم شهرداری در سال جاری است.

رونق فعالیت های فرهنگی، اجتماعی در شهر باغستان

باغستان - خبرنگار فرصت امروز: رئیس شورای شهر باغستان رفاه و آرامش خاطر شهروندان را از اهداف اصلی مدیران شهری دانست و در این باره اظهار داشت که باید در تمام حوزه‌های عمرانی، خدماتی و فرهنگی با احساس مسئولیت و تعهد بیشتری در باغستان کار شود. جلال امامی به همراه مدیران شهرداری در بازدید از روند اجرایی پروژه های عمرانی، خدماتی و فرهنگی محله خادم آباد گفت: برای خدمت رسانی بهتر به مردم شهر باغستان، اعضای شورای اسلامی شهر به همراه شهردار و معاونین از روند اجرای پروژه های مختلف عمرانی و خدماتی در محله خادم آباد بازدید و از نزدیک در جریان پروژه های مجموعه فرهنگی، هنری و سالن همایشها، سوله مدیریت بحران، زمین چمن فوتبال و... قرار گرفتند. وی خاطر نشان ساخت: یکی از متداول ترین مسائل در حوزه مدیریت شهری باغستان، پراکندگی محلات است و همین موضوع ما را در اجرای پروژه‌های عمرانی با مشکلات ویژه ای روبرو میکند. به دلیل پراکندگی کالبدی شهر، ایجاد کمی کند تا با برنامه ریزی بهتر و پویاتر و طبق زمان بندی مشخص پروژه‌های عمرانی را طراحی و اجرا کرد. امامی از گلنگ زنی پروژه احداث مجموعه فرهنگی، هنری و سالن همایشها در چند روز آینده خبر داد و در این باره افزود: پروژه فاخری در دست اقدام است که هم اکنون در جوار پارک بزرگ ولایت، جامنایی شده است و امیدواریم در آینده، فضای مناسبی برای ارتقاء سطح فرهنگی و سرانه ای شهر باغستان باشد تا شاهد استقبال عمومی بخصوص جوانان در بخش کتابخوانی، برنامه های فرهنگی، اجرای جشنواره ها و برنامه های متنوع مناسبی و فرهنگ محور باشد.



دیدار مدیر منطقه شمال با کارکنان مراکز گرگان، گنبد و علی آباد

ساری - دهقان: در دیدار ارسلان رحیمی مدیر منطقه شمال با روسای و کارکنان فشارشکن علی آباد و تاسیسات انتهایی گرگان و گنبد، مهمترین نظرات و پیشنهادات کارکنان برای بهبود شرایط کاری و رفاهی ارائه و برای آنها چاره‌اندیشی شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران - منطقه شمال، ارسلان رحیمی مدیر منطقه به همراه معاون عملیات و رئیس امور اداری در نشست صمیمی و دوستانه با روسا و کارکنان تاسیسات گرگان، گنبد و فشارشکن علی‌آباد، از نزدیک با مسائل و مشکلات کارکنان و نظرات آنها آشنا شدند. در این دیدار که به همت روابط عمومی منطقه برگزار شد، کارکنان به ارائه پیشنهادات و نقطه نظرات صریح و شفاف خود در خصوص بهبود فرآیند انتقال فرآورده‌های نفتی در استان گلستان و ارتقای امکانات رفاهی کارکنان و خانواده‌ها پرداختند. مدیر منطقه شمال در سخنانی با بیان اینکه غالب موارد مطرح شده در این نشستها پیرامون موضوعات کاری، عملیاتی و تخصصی بوده، از احساس مسئولیت و وظیفه شناسی پرسنل این مراکز قدردانی کرد و آن را نشانه روحیه مسئولیت‌پذیری کارکنان دانست. ارسلان رحیمی در مورد امکان استفاده از امکانات ورزشی در این مراکز نیز با اشاره به تعداد کم کارکنان در هر یک از مراکز، روسای امور اداری و روابط عمومی منطقه را مامور مذاکره با مسئولان شرکت گاز و پخش فرآورده های نفتی استان گلستان برای استفاده مشارکتی از امکانات ورزشی این شهرها کرد. از دیگر موارد مطرح شده در حوزه رفاهی، امکان جذب فرزندان پرسنل بود که با توجه به بخشنامه های وزارتخانه مبنی بر ممنوعیت هرگونه جذب و بکارگیری افراد، پیشنهاد شد در صورت صدور مجوز نیروی انسانی، به جذب فرزندان با تخصصی اولویات مربوطه اولویت داده شود. مدیر منطقه شمال همچنین از روسای مراکز خواست با پیگیری امورات، موانع و مشکلات مراکز خود را در قالب جلساتی با روسای واحدهای فنی، اداری و عملیاتی مطرح و مشکلات را تا رسیدن به نتیجه مطلوب پیگیری کنند.



سرپرست مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری سمنان عنوان کرد:

مشارکت کودکان سمنانی در تدوین بیانیه جهانی شهر دوستدار کودک

سمنان - حسین باباحمدی: کودکان سمنانی در تدوین بیانیه جهانی شهر دوستدار کودک با شرکت در طرح نظرسنجی و پیمایش میدانی مشارکت کردند. علی اکبر بنی اسدی با اعلام این خبر گفت: سمنان یکی از کاندیداهای طرح شهر دوستدار کودک بوده که توسط یونیسف و با همکاری وزارت کشور و سازمان شهرداریها و با مشارکت شهرداری های کشور در حال اجرا است. وی با اشاره به فراهم شدن مقدمات تشکیل اداره شهر دوستدار کودک در معاونت شهرسازی و معماری افزود: شهر دوستدار کودک، شهری است که نیازهای کودکان را در کانون توجه قرار داده و تلاشی در راستای توسعه، مناسب سازی و بسترسازی و اجتماعی شهر برای فعالیت کودکان است تا آنها نیز مانند سایر شهروندان منطبق با نیازهایشان بتوانند در شهر زندگی کنند. سرپرست مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری سمنان افزود: در راستای مشارکت کودکان سمنانی در تدوین بیانیه جهانی شهر دوستدار کودک که در اکتبر ۲۰۱۹ نشست شهرهای دوستدار کودک سراسر دنیا در کشور آلمان برگزار خواهد شد، طرح نظرسنجی و پیمایش میدانی پرسشنامه شهر دوستدار کودک در بین ۴۰۰ کودک سمنانی و با همکاری خانه های بازی شهر اجرا شد و کودکان با مشارکت در این طرح، ایده خود را در خصوص تصویر خود از شهر دوستدار کودک نیز نقاشی کردند.



اقدامات شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در حوزه مدیریت مصرف برق

کرمانشاه - منیر دشتی: همزمان با آغاز فصل تابستان و افزایش گرما و استفاده حداکثری از وسایل برقی سرمایشی، خوشبختانه در سالجاری با همکاری و همراهی مشترکین بخش های مختلف از جمله صنایع، کشاورزی، خانگی و ادارات استان کرمانشاه با رعایت مصرف بهینه برق تا به امروز که در روزهای ابتدایی مردادماه هستیم، هیچگونه خاموشی با برنامه در سطح استان کرمانشاه اعمال نشده است و امیدواریم با تداوم همکاری خوب همه مشترکان در سطح استان تا پایان تابستان این روند ادامه داشته باشد. مهندس امیدعلی مرآت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل این شرکت ضمن تشکر از مشترکین برق اعلام کرد: از ماه ها قبل با برنامه ریزی های انجام شده در سطح وزارت نیرو و شرکت توانیر برای تابستان سال جاری و اجرای طرح ۰۹۸ در استان کرمانشاه، اقدامات گسترده ای در این زمینه اجرا شده است که از جمله می توان به مواردی از آنها اشاره کرد:

- عقد ۱۶۹۰ تفاهم نامه همکاری در برنامه های پاسخگویی بار با مشترکین پرمصرف با قدرت ۱۳۷ مگاوات به شرح ذیل:
- مشترکین کشاورزی به تعداد ۱۰۸۶ تفاهم نامه و میزان همکاری ۴۹ مگاوات
- مشترکین صنعتی به تعداد ۲۲۸ تفاهم نامه و میزان همکاری ۵۸ مگاوات
- مولد خودتامین به تعداد ۲۳ تفاهم نامه و میزان همکاری ۱۲ مگاوات
- جایگاههای CNG و مشترکین اداری و سایر مصارف در مجموع به تعداد ۳۴۳ تفاهم نامه و میزان همکاری ۱۸ مگاوات
- نظارت بر عملکرد نحوه مصرف سیستم های سرمایشی و روشنایی ادارات و تذکر به مشترکین اداری پرمصرف
- تغییر ساعات کار ادارات از ۱۵ خرداد ماه لغایت ۱۸ تیرماه سال ۹۸
- برگزاری همایش بزرگ مدیریت مصرف جهت روحانیون و ائمه جماعات استان و فرماندهان پایگاههای مقاومت بسیج کل استان
- تقدیر از صنایع برتر در اجرای برنامه های پاسخگویی بار سال ۹۷ جهت کاهش بار

استاندار آذربایجان شرقی خبر داد:

تبریز، میزبان ریاست محترم جمهور

افتتاح ۱۰ هزار میلیارد تومان پروژه در استان



تبریز - فلاح: استاندار آذربایجان شرقی گفت: تبریز و خطه آذربایجان، پنج شنبه هفته جاری، میزبان دکتر روحانی، ریاست محترم جمهور و تعدادی از اعضای هیات دولت خواهد بود. دکتر محمدرضا پورمحمدی با بیان اینکه تبریز و آذربایجان شرقی در روز پنج شنبه هفته جاری، میزبان دکتر روحانی، ریاست محترم جمهور و تعدادی از اعضای هیات دولت خواهد بود، اظهار داشت: در این سفر که عمدتاً برای افتتاح و بهره برداری از پروژه های مربوط به آب های مرزی انجام می شود ۳ پروژه مهم سد حاجیلر چای در شهرستان ورزقان با سرمایه گذاری ۱۵۶ میلیارد تومان، بهره‌برداري از آب های ارس با سرمایه گذاری ۳۵۰ میلیارد تومان و شبکه آبیاری سد خداقیرین با سرمایه گذاری بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان، افتتاح خواهد شد.

در بخش نیرو بیش از پنج هزار میلیارد تومان پروژه آماده افتتاح است

دکتر پورمحمدی ادامه داد: در حوزه نیرو علاوه بر این سه پروژه، فاز اول نیروگاه سیکل ترکیبی شهرستان هریس با ظرفیت ۳۰۰ مگاوات

دستاوردها و افتخارات پالایشگاه گاز ایلام در سالی که گذشت:

موفقیت پالایشگاه گاز ایلام در حوزه های مهم و اساسی



ایلام - هدی منصورى: مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام گفت: پالایشگاه گاز ایلام در سال گذشته در سایه تلاش و کوشش مستمر پرسنل، سال مطلوبی را در بخش‌های مختلف تولید، تعالی، انضباط مالی، سلامت اداری، پژوهش و غیره تجربه نموده به نحوی که در بخش تولید به نسبت به دو سال قبل بیشترین پایداری و تحقق تولید را محقق ساخته است. به گزارش روابط عمومی، مهندس "شهریار داری پور" افزود: در سال گذشته این شرکت موفق به دریافت تقدیرنامه ۵ ستاره برآمدی و تعالی از شرکت ملی گاز، رتبه دوم سلامت اداری و رتبه اول پژوهش در بین پالایشگاه های گاز کشور و همچنین در انضباط مالی موفق به کسب امتیاز مطلوب در صورتحساب های مالی حسابرسي شده، پرداخت کلیه دیون قانونی از جمله مالیات، ماده ۵۰ تامین اجتماعی برای سنوات ۸۸ تا ۹۵، تحقق بند "ط" ۹۵، تسویه ۹ ماده واحد قانون بودجه ۹۷ و غیره حاصل شده است. وی اظهار داشت: اهداف راهبردی شرکت و مسیر دستیابی به آنها برای شرکت پالایش گاز ایلام در نقشه استراتژی شرکت ترسیم شده که در این نقشه چشم انداز شرکت برای اقی ۱۴۰۴ شرکت سرآمد پالایش گاز کشور تعیین شده که برای رسیدن به آن، اهداف ۲۴ گانه راهبردی و استراتژیک تعریف شده که این اهداف محوریت چهار گانه مأموریت شرکت یعنی پالایش ایمن، پایدار، بهره ور و پاک و همچنین وجه چهار گانه سراسمدی و تعالی سازمانی یعنی جامعه و مشتری، فرآیندها، سرمایه های نامشهود و مالی را محقق می سازد. وی تصریح کرد: مهمترین اهداف عملیاتی شرکت در سال جاری را می توان به تولید پایدار و ایمن با ظرفیت

حداکثری و رعایت کیفیت محصولات اشاره کرد که در کنار این امر نیز نگاه به نوآیند سازی ساخت داخل و بهره جستن از تولیدکنندگان داخلی در سرلوحه کار خواهد بود. وی خاطر نشان کرد: این شرکت در راستای رونق تولید، علاوه بر برنامه‌های تولید پایدار با حداکثر ظرفیت، با توجه و نگاه ویژه به بهره جستن از محصولات شرکت‌های تولیدی داخل کشور، با تسهیم و بسزایی در رونق تولید برای تولید کنندگان داخلی رقم خواهد زد. وی ادامه داد: سال گذشته این شرکت ۶۰ درصد خریدهای خود را از محل محصولات تولید داخل کشور تامین نموده که تاثیر بسزایی در حمایت کالای ایرانی داشته است. مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام گفت: به منظور استمرار روند پایداری تولید در سال جاری برنامه‌های مدونی برای بهسازی و تعمیر تجهیزات پالایشگاه در بازه زمانی تعمیرات اساسی در دستور کار قرار گرفته که در حال حاضر تعمیرات اساسی در شرکت جاری است و امید است در نتیجه این

استاندار آذربایجان شرقی در جمع نخبگان و احزاب شهرستان مراغه:

واگذاری امور به دست مردم از مهم ترین اولویت‌های دولت است

فرهنگی مورد نیاز در هر جامعه ای دانست و گفت: ترویج هر یک از این موارد، می تواند ارتقای شاخص‌های فرهنگی جامعه را به دنبال داشته باشد. منتاسفانه در حوزه شاخصه‌های فرهنگی، وضعیت مطلوبی نداریم و باید مستحضر امر به این موضوع بیش از پیش توجه کنند. پورمحمدی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به انتخابات مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: از تمامی نخبگان سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و علمی استان انتظار داریم ضمن مشارکت گسترده در انتخابات، اقبال مختلف مردم را نیز به حضور پرشور در پای صندوق‌های رأی دعوت کنند. در این مراسم تعدادی از نخبگان سیاسی، اقتصادی، فعالان حوزه و بانوان و موسسات خیریه و سازمان‌های مردم‌نهاد نیز به بیان دیدگاه‌ها و انتظارات خود از دولت در شهرستان مراغه پرداختند.



دولت و واگذاری امور به دست مردم از مهم ترین اولویت‌های دولت است، ابراز کرد: سازمان‌های مردم نهاد می توانند در این زمینه، بار اصلی را بر عهده داشته باشند. استاندار آذربایجان شرقی همچنین توجه به مطالعه، موسیقی، هنر و تئاتر را از جمله شاخصه‌های

تبریز - فلاح: استاندار آذربایجان شرقی گفت: از تمامی نخبگان استان انتظار داریم اقبال مختلف مردم را به حضور پررنگ در انتخابات اقبال مسقیم تشویق کنند. دکتر محمدرضا پورمحمدی در نشست با نخبگان و احزاب شهرستان مراغه، افزود: ارتقای فرهنگ و توسعه هر جامعه‌ای با ارتقای فرهنگ و دانش، رابطه مستقیم دارد و از این رو هر جامعه‌ای که خواهان توسعه است باید به این دو مهم بیش از پیش توجه کند. وی استفاده از ظرفیت‌ها، تغییر در نگرش و باور، مشارکت و مسئولیت‌پذیری، شفاف سازی، قانون محوری و استفاده از خرد و مشاوره جمعی را مهم‌ترین ارکان لازم برای توسعه در جوامع و از ویژگی‌های حکمرانی خوب دانست و ادامه داد: تا زمانی که به این موضوعات، توجه نشود نمی‌توان انتظار رسیدن جامعه به توسعه مطلوب را داشت. وی با بیان اینکه کاهش تصدی

برپایی میز خدمت شرکت گاز استان اردبیل در محل نماز جمعه



شنسیده و در جهت رفع آن تلاش کنند. سردار اسماعیلی با

اردبیل - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل، همزمان با روز نماز جمعه و هفته گرامیداشت استان اردبیل، شرکت گاز استان اردبیل جهت ارایه خدمات به نمازگزاران اقدام به برپایی میز خدمت در محل مصلى بزرگ این شهر نمود. سردار اسماعیلی، مدیرعامل این شرکت با اعلام خبر فوق افزود: این اقدام به منظور تقویت روحیه پاسخگویی مسئولین و مطالبه‌گری مشترکین این شرکت انجام گرفته و باعث می شود مسئولین از نزدیک مشکلات مردم را

جذب ۱۰۰ درصدی اعتبارات تخصیص یافته سال ۹۷

عمومی طرح انتقال نیروی برق خوزستان ۱۹۹ میلیارد ریال بوده و کل مبلغ مذکور نیز تخصیص داده شده، افزود: در این بخش نیز جذب ۱۰۰ درصدی اعتبارات صورت گرفته است. معاون طرح های توسعه شرکت برق منطقه ای خوزستان تصریح کرد: اعتبار مصوب توسعه و پایداری شبکه برق خوزستان هزار و ۱۲۰ میلیارد ریال بوده که ۸۴۰ میلیارد ریال این اعتبار از طرف شرکت توانیر تخصیص داده شده بود و در این بخش نیز جذب ۱۰۰ درصدی مبلغ تخصیص داده شده صورت گرفته است.

اهواز - شش‌بنم قچاوند: معاون طرح های توسعه شرکت برق منطقه ای خوزستان از جذب ۱۰۰ درصدی اعتبارات تخصیص یافته سال ۹۷ در سه بخش منابع داخلی، درآمد عمومی و توسعه و پایداری شبکه برق خوزستان خبر داد. مهدی ابوعلی گله داری گفت: اعتبار مصوب منابع داخلی طرح انتقال نیروی برق خوزستان در سال ۹۷ مبلغ ۴ هزار و ۹۸۱ میلیارد ریال بوده که ۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال آن از طرف شرکت توانیر تخصیص داده شد و این مقدار جذب ۱۰۰ درصدی شد. وی با بیان اینکه اعتبار مصوب درآمد



بخش خصوصی علاقه به سرمایه‌گذاری در فرودگاه قم ندارد

موافقت دولت و قوه قضائیه بوده است و هیچ مشکل قانونی در این زمینه وجود ندارد. سقائیان نژاد افزود: در واقع با پیگیری‌های صورت گرفته ۳۰۰ هکتار زمین مناسب و امتیاز به شهرداری قم داده شده است. وی با بیان این که بخش خصوصی علاقه‌ای به ورود به این پروژه ندارد، بیان داشت: برای اینکه شهر قم دارای فرودگاه شود نیاز است که شهرداری وارد شده و در این پروژه سرمایه‌گذاری کند. شهردار قم تصریح کرد: مجوزهای لازم برای فرودگاه در وزارت راه و شهرسازی در حال پیگیری است و به نظر نمی‌آید در این زمینه مشکلی به وجود بیاید.



گردشگری فرودگاه قم به شهرداری قم، تصریح کرد: این واگذاری با نظر و

طریقه پیدا کردن شغل دلخواه از زبان ۱۰ کار آفرین برتر



مترجم: امیر آل علی

هیچ فرد موفق‌تری نمی‌توانید بیابید که نسبت به کار خود علاقه کافی نداشته باشد. به همین خاطر نیز پیدا کردن شغل دلخواه، نخستین و مهم‌ترین گام در زندگی هر فردی محسوب می‌شود. در غیر این صورت شما مجبور به عوض کردن مکرر شغل خود خواهید بود که این امر فرصت حرفه‌ای شدن را از شما سلب خواهد کرد. در همین راستا و در ادامه به بررسی طریقه پیدا کردن شغل دلخواه از زبان ۱۰ کارآفرین برتر، خواهیم پرداخت.

۱- انجام کارهایی که نسبت به آنها تنفر دارید را متوقف کنید

(گری واینرچاک موسس برند VaynerMedia) گری واینرچاک چهره شناخته‌شده‌ای در زمینه کسب‌وکار محسوب می‌شود. میزان موفقیت بالا باعث شده است تا سخنرانی‌ها و کتاب‌های تألیف شده او نیز با استقبال بی‌نظیری مواجه شود. وی در رابطه با پیدا کردن شغل مورد علاقه عنوان کرده است که باید تمامی اقداماتی که نسبت به آنها حس رضایت کافی را ندارید، شناسایی و حذف کرده و برنامه خود را فقط برای اقداماتی قرار دهید که جذابیت خاصی را برای شما به همراه دارد. این امر در نهایت باعث خواهد شد تا پس از مدتی بتوانید حوزه اصلی و انتخاب آخر خود را پیدا کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که افراد در مسیر ایجاد تغییر در زندگی خود، همواره با وسوسه تمایل به حفظ وضع موجود مواجه می‌شوند. برای مثال ممکن است در حال حاضر شما از یک شغل برخوردار باشید و این امر که بخواهید چند سال وقت را صرف رسیدن به یک جایگاه در حوزه مورد علاقه خود کنید، بیش از حد ترسناک باشد، با این حال تجربه ثابت کرده است که علاقه به یک حرفه، باعث می‌شود تا شما در آن رشد سریعی را تجربه کنید. به همین خاطر نیز نباید سرعت رشد سابق خود را با همین خاطر نیز ضروری است تا انتخاب زندگی خود را در دست گرفته و توجهی به نظرات و حتی تمسخرهای سایرین نداشته باشید. در این رابطه فراموش نکنید که بسیار کم پیش می‌آید که یک نفر، استعداد شما را شناسایی کند. به همین خاطر نیز ضروری است تا خود در این زمینه فعال بوده و در تلاش برای خودشناسی گام بردارید.

۲- تصمیم‌گیرنده زندگی خود باشید

(الیسون برد موسس برند Byrd Agency) بسیاری از موارد زندگی افراد به انتخاب آنها نبوده و همین امر ممکن است مسیری دشوار را برای آنها رقم بزند. برای مثال متولد شدن در یک خانواده فقیر، شانس شما برای ثروتمند شدن را بسیار پایین خواهد آورد، یا این حال با نگاهی به ثروتمندترین افراد جهان، به این نکته پی خواهید برد که آنها افرادی خودساخته هستند. در واقع انگیزه آنها به عاملی تبدیل شده است که از تاثیر شرایط و امکانات کاسته است. به همین خاطر نیز لازم است تا برای موفقیت، تنها بر روی خود حساب کنید. در این رابطه خانوم الیسون برد تا قبل از تصمیم‌گیری برای خود، با شرایط سخت و اجبار به کار سه شیفت مواجه بود. علت این امر به خاطر قبول کردن شرایط و اجازه تصمیم‌گیری سایرین برای زندگی او بوده است، با این حال پس از آنکه انگیزه کافی برای رشد را پیدا کرد، همه چیز به ناگهان دگرگون شد. خود او نیز عنوان کرده است که در ابتدا رسیدن به موفقیت حتی غیرممکن به می‌رسد. با این حال پس از برداشتن نخستین گام، شما شاهد تغییر در همه چیز خواهید بود. به همین خاطر نیز درست است اگر بگوییم جهان نیز برای رسیدن به اهداف شما همسو خواهد شد. به همین خاطر نیز لازم است تا توجهی به شرایط خود نداشته و برای موفقیت، امکانات و یا میزان ثروت خانوادگی را مورد توجه قرار ندهید. این خودساختگی شما را به بالاترین مراحل ممکن

خواهد رساند. به عنوان توصیه آخر، توجه داشته باشید که موفق شدن، امری آسان نبوده و نیازمند تلاش هدفمند و جسارت کافی خواهد بود. به همین خاطر بهترین گزینه را نباید ساده‌ترین آنها تلقی کرد. در واقع شما باید توان کنار گذاشتن حریم‌های امن زندگی خود را داشته باشید تا بتوانید از این محدودیت‌ها عبور کرده و رشدی فوق‌العاده را تجربه کنید. در این رابطه گفته می‌شود که تعداد افرادی موفق می‌شوند تا به رویای خود دست پیدا کنند، کاملاً انگشت شمار است. به همین خاطر نیز با زندگی کردن به شیوه افراد معمولی و توجه به توصیه‌های آنها، نمی‌توانید به خواسته‌های بزرگ دست پیدا کنید.

۳- مهارت‌سازی داشته باشید

(گلیندا بیکر معاون ارشد برند Berkshire Hathaway HomeServices)

هیچ‌گاه فردی که تاکنون پا به توپ نشده است، نمی‌تواند به وجود استعداد و علاقه خود نسبت به ورزش فوتبال اطمینان حاصل کند. به همین خاطر نیز لازم است تا زمانی را صرف انجام حرفه‌های متعدد کنید تا در نهایت بتوان بهترین گزینه برای خود را پیدا کرد. در نهایت توجه داشته باشید که نباید به وضعیت بازار حرفه مورد علاقه خود توجه کنید. در واقع این امر که به یک استاد حرفه‌ای در حوزه‌ای تبدیل شوید که تاکنون مورد بی‌توجهی واقع شده است، به مراتب بهتر از زمانی خواهد بود که به فردی معمولی در یک حوزه که رقابتی بسیار زیادی وجود داشته و شما علاقه کافی برای رشد حداکثری را ندارید، خواهد بود. در نهایت این امر که بیشتر وقت خود را صرف کار مورد علاقه خود کنید، باعث رشد سریع و مناسب شما خواهد شد. به همین خاطر نیز حداقل تا زمانی که به مهارت کافی دست پیدا نکرده‌اید، ضروری است تا انجام کارهای دیگر را کنار بگذارید. بدون شک افزایش مهارت، به افزایش علاقه شما نسبت به یک حرفه، منجر خواهد شد. در نهایت مطالعه زندگی افراد موفق، خود باعث خواهد شد تا ترسیدهای شما برای مهم‌ترین انتخاب زندگی هر فردی کاهش پیدا کند.

۴- از هر چیزی الهام بگیرید

(کنی رویتر موسس برند kajabi) تصور غلط بسیاری از افراد این است که حتماً باید شرایط خاصی برای آنها مهیا شود تا استعداد و امکان رشد برای آنها فراهم شود. همین امر نیز باعث می‌شود تا آنها به دنبال انجام چندین کار برای پیدا کردن بهترین آنها باشند. بدون شک این امر زمان زیادی را از شما اشغال خواهد کرد، با این حال راهکاری در این رابطه وجود دارد که باعث خواهد شد تا در مدت زمان کمتر به شغل مورد علاقه خود دست پیدا کنید. برای مثال آقای کنی رویتر ایده ایجاد برند خود را که راهنمای آنلاین انواع کسب‌وکارها است، درست زمانی کشف کرد که برای آموزش نحوه تعمیر آبرسدکن برای همسایه خود، در هنگام تعمیر آن از خود فیلم گرفت. وی پس از مشاهده کاربردی بودن آموزش خود، اقدام به قرار دادن آن در سایت‌های اشتراک‌گذاری ویدئو کرد. این اقدام وی با بازخوردهای فوق‌العاده‌ای همراه شد که ایده ساخت یک سایت آموزشی در رابطه با حرفه‌های متعدد را در ذهن وی ایجاد کرد. در حال حاضر نیز سایت او با کاربران میلیونی مواجه است و مقالات، فیلم‌ها و فایل‌های صوتی آموزنده و کاربردی در تمامی زمینه‌های کسب‌وکار قرار داده شده است. به همین خاطر با خلاقیت و بهترین بودن در کار فعلی خود نیز می‌توان به جایگاه دلخواه دست پیدا کرد. در واقع شما باید تنها به دنبال فرصت‌سازی برای خود باشید. مثال دیگر این امر را می‌توان آقای ری کراک دانست که از طریق کار سابق خود(فروشنده‌ی دستگاه نوشیدنی‌ساز) که مورد علاقه او نیز محسوب نمی‌شد، موفق شد تا با برادران مک دونالد آشنا شده و حوزه مورد علاقه خود را در سن ۵۶ سالگی کشف کند. به همین خاطر نیز هیچ سنی برای پیشرفت دیر نخواهد بود. تنها لازم است تا تمایل برای پیشرفت را در خود حفظ کنید.

۵- اقدامات مختلف را مورد آزمایش قرار دهید

(رائول ویلاسیس موسس برند Next Level)

این امر که از دوران نوجوانی اقدام به کار کردن کنید، فرصت و زمان کافی برای پرداختن به حرفه‌های متعدد را در اختیار شما قرار خواهد داد. این امر بیش‌تر به یک تفریح شش‌هفته‌ای خواهد بود که درآمدی را برای پرداختن به کارهای مورد علاقه نیز در اختیار شما قرار خواهد داد. برای مثال اگر به یک رشته ورزشی علاقه‌مند باشید، کار کردن شما باعث می‌شود تا امکانات لازم برای پیشرفت در آن را فراهم آورید. در نهایت افرادی که تجربه کار کردن بیش‌تری را داشته باشند، تصمیم نهایی آنها گزینه بهتری خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که تصور اولیه نسبت به یک حرفه، با واقعیت موجود آن ممکن است تفاوت‌های بسیاری را داشته باشد. در نهایت فراموش نکنید که بهترین کار، صرفاً پردرآمدترین آنها نبوده و لازم است تا حوزه‌ای را انتخاب کنید که دلایل دیگری غیر از درآمد برای انجام آن داشته باشید. در نهایت این امر که مقالات و سخنرانی‌های مرتبط با این موضوع را مورد مطالعه مداوم قرار دهید، چارچوب ذهنی بهتری را برای شما به همراه خواهد داشت.

۶- چگونگی خدمت بهتر به افراد جامعه خود را مورد توجه قرار

دهید

مشتری اصلی هر کسب‌وکار، افراد جامعه آن خواهند بود. به همین خاطر نیز برای یافتن شغل مناسب، این امر که جامعه چه چیزی را می‌خواهد نیز تاثیرگذار است. برای مثال در صورتی که به فروشنده‌ی علاقه‌مند هستید، این امر که بدانید که چه شیوه‌هایی برای افراد جامعه جذاب‌تر بوده و مردم از یک نماینده فروش چه انتظاری را دارند، به رشد بهتر شما کمک خواهد کرد. در نهایت توجه به دغدغه‌های اطرافیان و یا جامعه خود نیز می‌تواند منجر به ایده‌هایی شود که مورد علاقه شما بوده و کاملاً پولساز محسوب می‌شود. به همین خاطر نیز پیدا کردن شغل مورد علاقه و پیشرفت در آن، نیازمند در اختیار داشتن اطلاعات مفید در زمینه کاری خود و توجه به نیازهای مشتریان خواهد بود. در این رابطه می‌توان به شیوه متفاوت‌تری نیز عمل کرده و شغل مورد علاقه خود را حرفه‌ای بدانید که نیاز روز جامعه محسوب می‌شود. حال دیگر تفاوتی نخواهد داشت که در چه حوزه‌ای فعالیت کنید، به این خاطر که هدف شما رضایت جامعه و مشتریان است، در هر زمینه‌ای می‌توانید درخشان ظاهر شده و آن را به حرفه مورد علاقه خود تبدیل کرد. به همین خاطر نباید تصور کرد که علاقه به کار باید در همان مراحل اولیه وجود داشته و این امر تنها معیار برای انتخاب کار شما محسوب می‌شود.

۷- کاری را انجام دهید که شما را هیجان‌زده می‌کند

(الکساندر کرووان موسس برند SMRK)

حتی انجام بازی‌های رایانه‌ای نیز می‌تواند به شغل مورد علاقه و پولساز شما تبدیل شود. در واقع در حال حاضر مسابقات متعددی در این رابطه وجود داشته و بسیاری از افراد با فیلم گرفتن از نحوه بازی خود و جذب مخاطب، درآمد‌های بسیار بزرگی را در حوزه‌هایی دارند که برای بسیاری از افراد صرفاً یک بازی محسوب می‌شود. به همین خاطر نیز تفاوتی ندارد که به چه کاری تمایل دارید. بدون شک پرداختن به آن بهترین گزینه برای شما خواهد بود. در این رابطه این امر که زندگی خود را با هیچ فرد دیگری مقایسه نکنید، شما را از بسیاری از دغدغه‌های بی‌مورد دور نگه خواهد داشت. در نهایت این امر که از افراد معمولی و کوتاه فکر برای مشورت استفاده نکرده و به دنبال جمع کردن افراد مستعد در زمینه مورد علاقه خود باشید، باعث خواهد شد تا امکان رشد ایده اولیه شما فراهم شده و با ناامیدی مواجه نگردید.

۸- به دنبال مواردی باشید که باعث خوشحالی شما و با

اطرافیان تان خواهد شد

(جیسون هال موسس برند reven)

تصور این امر که کار باید جزو تفریحات شما باشد، همواره بهترین نتیجه

ممکن را به همراه نخواهد داشت. در واقع شما می‌توانید کاری پردرآمد را انتخاب کرده و با ثروت حال از آن، به هر تفریحی که تمایل دارید بپردازید. به همین خاطر نباید کار خود را به راحتی یک تفریح در نظر گرفت. در این رابطه توجه داشته باشید که شما تنها مسئول زندگی خود نبوده و از نقش‌های دیگری نظیر یک همسر، پدر و یا فرزند نیز برخوردار هستید. به همین خاطر پرداختن به حرفه‌ای که برای آن مجبور به ترک خانواده خود باشید، حال هر چقدر هم مورد علاقه شما باشد، بهترین گزینه موجود نخواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا به نظرات افراد مهم زندگی خود نیز توجه داشت. برای مثال ممکن است وارد شدن به یک حرفه، باعث شود تا بتوانید تمامی افراد خانواده خود را وارد آن کرده و در مدت زمان کمی اوضاع را کاملاً متفاوت کنید. بدون شک شما با پیشرفت در هر کاری، نسبت به آن تمایل لازم را پیدا خواهید کرد. به همین خاطر در صورتی که علاقه شما به بعد دیگر زندگی که بسیار مهم‌تر از کار است، لطمه جدی‌ای وارد می‌کند، لازم است تا میان تفریح و علاقه خود با نیاز اصلی خانواده، تفاوت قائل شده و علاقه را تنها عامل تاثیرگذار در تصمیم خود تلقی نکنید. بدون شک در هر کاری که بتوانید لیخند رضایت مشتری را به دست آورید، این حس در شما نیز تاثیرگذار بوده و پس از مدتی شما را عاشق کاری که مشغول آن هستید، خواهد کرد.

۹- به نوع جهان‌بینی خود توجه داشته باشید

(گای شتریت موسس برند Over The Top)

تا زمانی که شایستگی حضور در مراحل بالاتر را پیدا نکنید، هیچ تغییری در زندگی شما رخ نخواهد داد. علت این امر به این خاطر است که افکار ما، سازنده جهان پیش رو خواهد بود. به همین خاطر نیز در صورتی که از افکار غلط و یا حتی ناقصی برخوردار باشید، بدون شک انتخاب‌هایی را خواهید داشت که کاملاً در تضاد بهترین نسخه ممکن از شما خواهد بود. به همین خاطر نیز پیش از هر چیز لازم است تا یک خودسازی کافی را داشته باشید. با تغییر و درست کردن افکار خود، جهانی جدید را مشاهده خواهید کرد که بر از فرصت‌های کشف نشده است. حال شما می‌توانید با توجه به این امر که خود را به خوبی می‌شناسید، بهترین فرصت موجود را برای خود انتخاب کرده و شاهد رشد فوق‌العاده سریع خود در آن باشید. در این رابطه حتی اگر یک سال را بدون پرداختن به حرفه‌ای سپری کنید، بدون شک بهتر از زمانی خواهد بود که کاری را صرفاً به علت تصور غلط خود نسبت به تمایل به آن، انتخاب کرده‌اید. در این رابطه مطالعه در زمینه nlp از دیگر اقدامات بسیار مهم شما در زمینه خودسازی ذهنی و کسب شایستگی خواهد بود.

۱۰- به خود ایمان داشته باشید

(نینا هدجات موسس برند SLSFIRM)

دست کم گرفتن خود، باعث خواهد شد تا از قدرت دنبال کردن رویاهای خود برخوردار نباشید. در واقع هیچ فردی را نمی‌توان پیدا کرد که به خود ایمان نداشته و به جایگاهی در زندگی دست پیدا کرده است. به همین خاطر نیز نباید از قبول هیچ اقدامی در زمینه مورد علاقه خود، واهمه داشت. بدون شک حتی شکست نیز برای افراد با اعتماد به نفس، تنها به عنوان فرصتی برای یادگیری بیش‌تر خواهد بود. در نهایت موفقیت در شغل دلخواه شما ممکن است حتی در چند سال نیز رقم نخورد. به همین خاطر نباید برای رسیدن به سطح مورد نظر خود، محدوده زمانی تعیین کرد. این امر تنها باعث می‌شود تا اتفاقات فرصت رخ دادن در بهترین زمان ممکن را نداشته باشند. در نهایت این امر که ناامید نشوید نیز بسیار مهم خواهد بود. در واقع شما باید به خود و مسیری که انتخاب کرده‌اید ایمان داشته باشید. تحت این شرایط شاهد دستاوردهایی خواهید بود که فراتر از حد تصور شما بوده است. منبع: entrepreneur

