

صادرات بخش معدن را نمی توان با شعار عملی کرد

فریال مستوفی
رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه
اتاق تهران

سایه سیاست‌های دولتی بر بخش معدن ایران همانند دیگر حوزه‌های اقتصادی سال‌هاست که سنگینی می‌کند. اگرچه بخش معدن با داشتن پتانسیل‌های فراوان به‌عنوان یکی از حوزه‌های مهم اقتصادی کشور همواره موردتوجه بوده، اما تاکنون به جایگاه مطلوب خود نرسیده است. توسعه بخش معدن به علت ویژگی‌های خاص آن نیازمند سرمایه ثابت بالا و حاشیه سود پایین است. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری در این بخش در بلندمدت است که به بازدهی می‌رسد، بنابراین برای ثمردهی بخش معدن به سطح بالایی از ثبات سیاسی و اقتصاد در کشور نیاز داریم. باوجود منابع انرژی ارزان در ایران، نرخ دستمزد پایین و دسترسی به آب‌های آزاد، به دلیل تصمیمات لحظه‌ای و ریسک بالای سیاسی، سرمایه‌گذاران از فعالیت در اقتصاد ایران امتناع می‌کنند. فقدان یک استراتژی مشخص و همچنین تغییرات فراوان قوانین و بخشنامه‌های مربوط به این حوزه از دیگر دلایل عدم پیشرفت در بخش معادن و صنایع معدنی...

چرا قیمت دلار در کانال ۱۱ هزار تومان مانده است؟

دلایل عقب‌نشینی گام به گام دلار

قیمت دلار در کانال ۱۱ هزار تومان ماندگار شده است و نوسان محدود قیمت‌ها در این کانال، احتمال تداوم عقب‌نشینی گام به گام دلار را تقویت کرده است، اما دلیل این ریزش...

۴

وقتی رئیس کل بانک مرکزی، پای رئیس‌جمهور را به میان می‌کشد

زور آزمایی بانک مرکزی با متخلفان ارزی

رئیس کل بانک مرکزی با کسی شوخی ندارد و می‌خواهد از همه حساب‌کشی کند، عبدالناصر همتی گفته است که اگر زورمان نرسد به رئیس‌جمهور می‌گوییم، به این ترتیب به نظر می‌رسد که برخی از شرکت‌هایی که اقدام به رفع تعهد ارزی نکرده‌اند و دولتی هم بوده‌اند، به نوعی به زور قصد داشتند قانون را دور بزنند که با رسانه‌ای‌شدن این موضوع و به میان آمدن پای رئیس‌جمهور، جلوی این موضوع گرفته شد. به گزارش ایسنا، بیش از یک سال است که کشور تحت تأثیر مسائل ارزی مختلف قرار گرفته و این امر به مهم‌ترین موضوع در بخش اقتصادی دولت تبدیل شده است؛ از افزایش ناگهانی و نوسانات بازار ارز در سال گذشته گرفته تا پیگیری بانک مرکزی برای بازگرداندن ارز...

۴

آیا «حذف ۴ صفر از پول ملی» تورم را کاهش می‌دهد؟

از صفر زدایی تا صفر درمانی

۲

مدیریت و کسب‌وکار



هوآوی ۱۱ پله در فهرست Fortune ۵۰۰ صعود کرد

- رستوران‌داری بهتر با کاهش هزینه‌ها
- ۱۱ عادت بی‌فایده که همین امروز باید آنها را ترک کنید
- تکنیک‌های بازاریابی کمبود
- روابط عمومی دیجیتال برای هتل‌ها
- ضرورت تولید محتوای جذاب برای نگارش متن تبلیغاتی
- برندینگ و ۱۲۵ نکته طلایی

۸ تا ۱۶

رهبر معظم انقلاب اسلامی در پیام به زائران بیت‌الله الحرام:

معامله قرن با همت و ایمان جبهه مقاومت محکوم به شکست است

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در پیامی به زائران بیت‌الله الحرام، برانث از مستکبران و در رأس آن آمریکا را به معنای برانث از مظلوم‌کشی و جنگ‌افروزی، محکوم کردن کانون‌های تروریسم از قبیل داعش و بلک‌واتر آمریکایی، نهب امت اسلامی بر سر رژیم کودک‌کش صهیونیست و پشتیبانان و کمک‌کنندگان آن و محکومیت جنگ‌افروزی‌های آمریکا و دست‌انرش در منطقه حساس غرب آسیا و شمال آفریقا دانستند . رهبر معظم انقلاب با تأکید بر قرار داشتن مسئله فلسطین در رأس همه مسائل سیاسی مسلمانان، خاطرنشان کردند: ترفند معامله قرن که به‌وسیله آمریکای ظالم و همراهان خائن آن زمینه‌سازی می‌شود، جنایتی در حق جامعه بشری است. همگان را به حضور فعال برای شکست این مکر دشمن فرا می‌خوانیم و به حول و قوه الهی آن را و همه ترفندهای دیگر جبهه استکبار را در برابر همت و ایمان جبهه مقاومت محکوم به شکست می‌دانیم. به گزارش ایسنا، متن پیام رهبر انقلاب اسلامی که صبح شنبه ججتاالاسلام والمسلمین نواب (نماینده ولی‌فقیه در امور حج و زیارت و سرپرست حجاج ایرانی) آن را در صحرای عرفات قرائت کرد، به این شرح است:

بسم الله الرحمن الرحيم
وَ الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَ صَلَّی اللهُ عَلَی رَسُوْلِهِ الْکَرِیْمِ الْاَمِیْن، مُحَمَّدٌ خَاتَمُ النَّبِیِّیْنَ، وَ عَلَی اٰلِهِ الْمُطَهَّرِیْنَ سَلَامًا بَعَثَهُ اللهُ لِیْ الْاَرْضِیْنَ، وَ عَلَی اَصْحَابِهِ الْمُتَجَبِّیْنَ وَ مَنْ تَبِعَهُمْ یَّحْسِنَانِ اِلَیْ یَوْمِ الدِّیْنِ.

موسم حج در هر سال، میعاد رحمت پروردگار بر امت اسلامی است. فراخوان قرآنی «وَ اَذِّنْ فِی النَّاسِ بِالْحَجِّ» دعوت همگان در طول تاریخ بر سر این سفره رحمت است تا هم دل و جان خداجوی و هم نگاه و اندیشه خردورز آنان از برکات آن بهره‌مند گردد و هر سال درس‌ها و آموزه‌های حج به وسیله جماعتی از مردم به سراسر جهان اسلام برسد. در حج، اکسیر ذکر و عبودیت که عنصر اصلی در تربیت و پیشرفت و اعتلای فرد و جامعه است، در کنار اجتماع و اتحاد که نماد امت واحده است و همراه با حرکت بر گرد مرکز واحد و در مسیری با هدف مشترک که رمز تلاش و تحرک امت بر پایه توحید است و با یکسانی احاد حج‌گزار و نبود تمایز که نشانه برداشتن تبعیض‌ها و همگانی کردن فرصت‌ها است، مجموعه‌ای از پایه‌های اصلی جامعه اسلامی را در نمایی کوچک نشان می‌دهد. هر یک از احرام و طواف و سعی و وقوف و رمی و حرکت و سکون در اعمال حج یک اشاره نمادین به بخشی از بدنه تصویری است که اسلام از اجتماع مطلوب خود ارائه کرده است.

تبادل دانسته‌ها و دانسته‌ها میان مردم کشورهای و مناطق دور از هم و تعمیم آگاهی‌ها و تجربه‌ها و خبرگیری از وضع و حال یکدیگر و زدودن بدفهمی‌ها و نزدیک کردن دل‌ها و انباشتن توان‌ها برای مقابله با دشمنان مشترک، دستاورد حیاتی و بسیی بزرگ حج است که با صدها گردهمایی مرسوم و معمول نمی‌توان آن را به‌دست آورد. این برانث که به معنای بیزاری از همه بی‌رحمی‌ها و ستم‌ها و زشتی‌ها و فسادهای طواغیت هر زمان و ایستادگی در برابر زورگویی و باج‌گیری

روحانی در جلسه شورای عالی هماهنگی اقتصادی تاکید کرد

عادلانه‌شدن دستیابی دهک‌های پایین در آمدی به منابع انرژی

ساختاری بودجه را ارائه و وضعیت تولید و مصرف حامل‌های انرژی در کشور و راه‌های ساماندهی آن را تشریح کرد.

در این طرح، با هدف بهره‌مندی حداکثری مردم و عادلانه‌کردن شیوه دستیابی دهک‌های پایین درآمدی به منابع انرژی، نقشه‌راه بلندمدت استفاده اقتصاد کشور از مزیت نسبی انرژی در تولید و صادرات محصولات مختلف، تدوین شده است.

همچنین در این جلسه، وزیر نفت، گزارشی از پیشرفت پروژه‌های اکتشاف و استخراج نفت ارائه کرد و برنامه‌های این وزارت برای ادامه توسعه فازهای پارس جنوبی را تشریح کرد که تصمیمات لازم در این زمینه اتخاذ شد.

مستکبران دوران‌ها است، یکی از برکات بزرگ حج و فرصتی برای ملت‌های مظلوم مسلمان است. امروز برانث از جبهه شرک و کفر مستکبران و در رأس آن آمریکا، به معنای برانث از مظلوم‌کشی و جنگ‌افروزی است، به معنای محکوم کردن کانون‌های تروریسم از قبیل داعش و بلک‌واتر آمریکایی است، به‌معنای نهب امت اسلامی بر سر رژیم کودک‌کش صهیونیست و پشتیبانان و کمک‌کنندگان آن است. به‌معنای محکومیت جنگ‌افروزی‌های آمریکا و دست‌انزارش در منطقه حساس غرب آسیا و شمال آفریقا است که رنج و مرارت ملت‌ها را به نهایت رسانده و هر روزه مصیبت‌های سنگینی بر آنان وارد کرده است. به‌معنای بیزاری از نژادپرستی و تبعیض براساس جغرافیا و نژاد و رنگ پوست است، به‌معنای بیزاری از رفتار استکباری و خیانت‌آمیز قدرت‌های متجاوز و فتنه‌انگیز در برابر رفتار شرافتمندانه و نجیبانه و عادلانه‌ای است که اسلام همه را به آن دعوت می‌کند. اینها اندکی از برکات حج ابراهیمی است که اسلام باب، ما را به آن فراخوانده است و این، نماد مجسم بخش مهمی از آرمان‌های جامعه اسلامی است که هر سال به‌وسیله احاد مردم مسلمان، به کارگردانی حج، نمایشی عظیم و پرمضمون پدید می‌آورد و با زبانی گویا همه را به تلاش برای ایجاد چنین جامعه‌ای فرا می‌خواند. نخبگان جهان اسلام که جمعی از آنان از کشورهای مختلف هم‌اکنون در مراسم حج حضور دارند، وظیفای سنگین و خطیر بر دوش می‌کشند این درس‌ها باید به همت و ابتکار آنان به مجموعه ملت‌ها و افکار عمومی منتقل شود و دادوستد معنوی اندیشه‌ها و انگیزه‌ها و تجربه‌ها و آگاهی‌ها به‌دست آنها تحقق یابد.

امروز یکی از مهمترین مسائل جهان اسلام، مسأله فلسطین است که در رأس همه مسائل سیاسی مسلمانان با هر مذهب و نژاد و زبان قرار دارد. بزرگترین ظلم قرن‌های اخیر در فلسطین اتفاق افتاده است. در این ماجرای درآوز، همه چیز یک ملت، سرزمینش خانه و مزرعه و دارایی‌هایش، حرمت و هویتش مصادره شده است. این ملت به توفیق الهی شکست را نپذیرفته و از آن‌نشسته و امروز از دیروز پرشورتر و شجاعانه‌تر در میدان است، ولی نتیجه کار نیازمند کمک همه مسلمانان است. ترفند معامله قرن که به‌وسیله آمریکای ظالم و همراهان خائن‌اش زمینه‌سازی می‌شود، جنایتی در حق جامعه بشری و نه فقط ملت فلسطین است. ما همگان را به حضور فعال برای شکست این کید و مکر دشمن فرا می‌خوانیم و به حول و قوه الهی آن را و همه ترفندهای دیگر جبهه استکبار را در برابر همت و ایمان جبهه مقاومت محکوم به شکست می‌دانیم.

قال الله العزیز: اَمْ یُرِیدُوْنَ کِیْدًا، فَالَّذِیْنَ کَفَرُوْا هُمْ الْمَکِیْدُوْنَ. صَلَّی اللهُ عَلَیْ الْعَظِیْمِ، تَوْفِیْقِی وَ رَحْمَتِ وَ عَافِیْتِ وَ قَبُوْلِی طاعات را برای همه حجاج محترم از خداوند مسألت می‌کنم.

سید علی خامنه‌ای

۱۴ مرداد ۱۳۹۸ مصادف با ۳ ذی‌الحجه ۱۴۴۰

سومین جشنواره فیلم 180th ثانیه‌ای پاسارگاد



3rd PASARGAD SHORT FILM FESTIVAL

مهلت ارسال آثار - پایان آمرداد سال ۱۳۹۸

محورهای جشنواره:

- مسئولیت‌های اجتماعی در زمینه‌های تکریم خانواده، حفظ منابع طبیعی و محیط زیست،
- اهدای عضو و هم‌دلی و همبستگی ملی در مواجهه با بلایای طبیعی
- حمایت از تولید ملی در بستر اقتصاد مقاومتی
- بخش جنبی با محوریت ایده‌هایی که در هر بخش امکان ساخت نیافته‌اند.

جوایز جشنواره:

- تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و جایزه نقدی



دبیرخانه جشنواره • تلفن: ۰۳۱-۸۲۹۹۳۰۳۰

www.pasargadfilmfest.ir

شاخص مدیران خرید در تیرماه به ۵۰.۰۷ واحد رسید

در مرز رونق و رکود

مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران، شاخص مدیران خرید (PMI) موسوم به شاخص را برای تیرماه امسال ۵۰.۰۷ واحد اعلام کرده است که نسبت به ششام ماه قبل ۰.۵۹ واحد معادل ۱.۱درصد کاهش دارد، اما این شاخص همچنان بالای ۵۰ واحد مانده است که نشان می‌دهد فعالان اقتصادی و حوزه تولید همچنان نسبت به بهبود وضعیت تولید در ماه‌های آینده‌خوشبین هستند.

از مهرماه سال ۹۷ بود که اتاق بازرگانی ایران برای نخستین بار استخراج و انتشار شاخص مدیران خرید را در دستور کار قرار داد و حالا در دهمین دوره انتشار این شاخص، شاخص تیرماه ۱۳۹۸ را محاسبه کرده است. براین اساس، شاخص تیرماه امسال ۵۰.۰۷ واحد محاسبه شده که نسبت به شاخص ماه قبل (۵۰.۶۶ واحد) بالغ بر ۰.۵۹ واحد معادل ۱.۱درصد افت کرده است، اما همچنان بالای رقم ۵۰ واحد، یعنی مرز انتظارات آینده‌بنگاه‌های اقتصادی برای انبساط و انقباض یا رونق و رکود باقی‌مانده است.

براساس یافته‌های این طرح، نکته امیدوارکننده در شاخص تیرماه امسال، ادامه کاهش روند شاخص قیمت مواد اولیه و به‌تبع آن قیمت محصولات تولیدی نسبت به ماه‌های گذشته است. در مقابل، ادامه روند کاهش موجودی اولیه در این ماه نیز باعث شد تا میزان تولید در خرادماه کمتر از انتظارات پیش‌بینی‌شده از سوی فعالان اقتصادی رقم بخورد.
باین حال فعالان اقتصادی با اعلام رقم بیشتر از ۵۰ برای شاخص انتظارات تولید در مردادماه، کماکان نسبت به بهبوداوضاع تولید در ماه آینده خوشبین هستند. به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، شاخص یا همان شاخص مدیران خرید (PMI) مقیاسی است که مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران، از طریق دریافت پاسخ بنگاه‌های نمونه در صنایع مختلف به سؤالات مشخص استخراج می‌کند. شاخص شاخص که اوایل هر ماه منتشر می‌شود، رونق، رکود یا ثبات کسب‌وکارهای موردبررسی و چشم‌انداز انتظاری آنها در آینده را نشان می‌دهد.

در جریان استخراج این شاخص، اگر عدد شاخص بیش از ۵۰ واحد باشد، نشان می‌دهد که اقتصاد درحال توسعه است درحالی‌که هر رقمی زیر ۵۰ واحد، از قرار داشتن اقتصاد در شرف انقباض و رکود حکایت دارد. طبق تازه‌ترین محاسباتی که از سوی مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران برای استخراج شاخص انجام شده، شاخص تیرماه امسال ۵۰.۶۶ واحد بوده که نسبت به ماه قبل فقط ۰.۵۹ واحد معادل ۱.۱درصد افت کرده و همچنان در مرز انتظارات فعالان اقتصادی برای رونق و رکود باقی‌مانده است.

براساس این گزارش، شاخص PMI یکی از شاخص‌های انتشار (Diffusion Index) و پیشرو است که با استفاده از آن می‌توان رشد یا انقباض اقتصادی را پیش از بادهای رسمی، به‌دقت پیش‌بینی کرد. به‌طور مثال، با استفاده از شاخص ناحیه یورو، سختی بحران سال ۲۰۰۸ پیش‌بینی شده بود. زیر شاخص‌های شاخص که در مورد متغیرهای کلیدی اقتصادی نظیر تورم، اشتغال و صادرات بیشنی ایجاد می‌کنند، می‌توانند از جانب دولت‌ها، نهادهای مالی و شرکت‌ها برای پیش‌بینی، تحلیل و برنامه‌ریزی مورد استفاده قرار گیرند و همچنین کمک می‌کنند تا متغیرهای کلیدی اقتصادی مورد پایش قرار گیرند.

در همین ارتباط، چنانچه شاخص شاخص کل برای تیرماه مورد رصد و ارزیابی قرار گیرد، مشاهده می‌شود که اقتصاد بخش صنعت کشور نسبت به ماه گذشته تغییر خاصی نداشته‌است. عدد حدود ۵۰ که در ماه‌های خرداد و تیر به دست آمده است حکایت از آن دارد اتفاقات جدید یا سیاست‌های اثرگذار محسوسی در این ماه‌ها رخ نداده است و فعالان اقتصادی در نوعی فضای تعلیق و باتکلیفی، صرفاً عملکرد خود را ثابت نگه داشته‌اند. مقدار تولید و سفارشات، اندکی نسبت به ماه قبل کاهش داشته است. موجودی مواد اولیه همچنان از مهرماه سال ۱۳۹۷ تاکنون رو به کاهش و قیمت آنها همواره رو به افزایش بوده است و معلوم نیست این وضعیت تا چه زمانی می‌تواند ادامه یابد و سیاست‌گذاران کلان کشور باید برای حفظ و بهبود وضعیت بخش تولید کشور نسبت به این موضوع حساسیت نشان دهند.

با توجه به کاهش سفارشات جدید نسبت به ماه قبل، موجودی انبار افزایش داشته است. نکته قابل توجه آن است که علی‌رغم کاهش تولید، کاهش سفارشات جدید، کاهش صادرات و فروش نسبت به ماه قبل، نیروی کار جدید در بخش صنعت به کار گرفته شده است. فعالان اقتصادی در این بخش همچنان انتظار دارند که تولیدات آنها برای ماه آتی افزایش یابد. این در حالی است که طی دو ماه گذشته نیز آنها انتظار افزایش تولید برای ماه آتی را داشته‌اند درحالی‌که این پیش‌بینی محقق نشده است.

* پوشاک و چرم: از نظر فعالان صنعت پوشاک و چرم، وضعیت کلی در تیرماه تفاوت چندانی با ماه قبل نداشته‌است (عدد شاخص این صنعت در تیرماه ۵۰.۲۰ و در خردادماه ۵۰.۳۳ بوده است) و تنها به میزان بسیار اندکی از سرعت بهبود صنعت در ماه قبل کاسته شده است. نکته قابل توجه در این میان، افزایش سرعت انجام و تحویل سفارش در صنعت پوشاک و چرم (با عدد شاخص ۷۵) نسبت به ماه گذشته (با عدد شاخص ۶۰) و نیز کاهش موجودی مواد اولیه (با عدد شاخص ۳۷.۵) نسبت به ماه گذشته (با عدد شاخص ۵۰) است. * وسایل نقلیه: در گزارش شاخص این صنعت تمامی مؤلفه‌های اصلی شاخص به غیر از موجودی مواد اولیه (عدد شاخص ۴۰) برای سومین ماه پیاپی در شرایط بهبود گزارش شده‌اند که سبب شده است عدد شاخص کل رقم بالای ۵۰ یعنی عدد ۵۳.۵۰ را کسب کند، هرچند بهبود ضعیفی را در این صنعت نسبت به ماه قبل گزارش می‌کند. مؤلفه اصلی موجودی مواد اولیه به غیر از اسفندماه ۱۳۹۷ در تمامی گزارش‌های ماهانه شاخص در صنعت مذکور در شرایط بد ارزیابی شده است.

* چوب، کاغذ و مبلمان: از نظر فعالان صنایع چوب و کاغذ، وضعیت این صنعت در تیرماه مناسب ارزیابی نشده و عدد شاخص صنعت (۴۴.۳۰) نسبت به ماه قبل (۵۱.۲۰) نیز تأییدکننده بدتر شدن وضعیت است. علی‌رغم بهبود در موجودی مواد اولیه، میزان سفارشات جدید (با عدد شاخص ۲۹.۵۰ در تیرماه در مقایسه با ۵۰ در خردادماه) و میزان فروش محصولات (با عدد شاخص ۳۱.۸۰ در تیرماه در مقایسه با ۵۰ در خردادماه)، برخلاف بهبود گزارش‌شده در اردیبهشت‌ماه و عدم تغییر وضعیت بهبودیافته در خردادماه، کاهش چشمگیری داشته است.

* صنایع شیمیایی: علی‌رغم آنکه عدد شاخص مربوط به انتظارات تولید در ماه آینده در خردادماه نشان می‌داد (۵۵.۵۰) و نیز باوجود این مسئله که وضعیت کلی این صنعت در تیرماه (با عدد شاخص ۴۸.۶۸) نسبت به ماه قبل (با عدد شاخص ۴۸.۴۰) بهبود یافته، میزان تولید در این ماه نسبت به ماه قبل اندکی کاهش یافته است (با عدد شاخص ۴۹.۱۲ در مقایسه با ۵۰.۸۰). لذا آنچه تحت عنوان بهبود در وضعیت کلی صنعت گزارش شده عمدتاً ناشی از بهبود در میزان سفارشات جدید، افزایش سرعت انجام و تحویل سفارش و افزایش میزان استخدام نیروی انسانی است. میزان فروش محصولات که در خردادماه نیز کاهش یافته بود، در این ماه مجددا به میزان بسیار اندکی بدتر شده است.

آیا «حذف ۴ صفر از پول ملی» تورم را کاهش می‌دهد؟

از صفر زدایی تا صفر درمانی



پیش‌بینی کرد که در صورت حذف چهار صفر از پول ملی شرایط تورمی کشور بیشتر می‌شود و در این شرایط احتمال ایجاد یک تورم توهمی وجود دارد.

شربینی به تورم ۴۰ ساله کشور، اشاره کرد و گفت: تا زمانی که سفته‌بازی از اقتصاد حذف نشود و نقدینگی به سمت تولید نرود هیچ تغییری در اقتصاد کشور ایجاد نمی‌شود.

وی با اعتقاد بر اینکه بزرگترین مشکل سیستم اقتصادی کشور عدم کنترل شبکه بانکی است، تصریح کرد: تا زمانی که شبکه بانکی کشور کنترل نشود، این طرح تنها یک توهم پولی ایجاد می‌کند.

به گفته این اقتصاددان، ۶۰درصد از اقتصاد ایران قرار مالیاتی دارند و تا زمانی که سیستم مالیاتی و فرارهای مالیاتی ساماندهی نشود مشکلات اقتصادی کشور با حذف صفر از پول ملی حل نخواهد شد.

وی بیان اینکه در صورت تصویب این طرح در مجلس، به طور قطع یک بار اضافی به کشور تحمیل می‌شود، گفت: تا زمانی که ساختار تورمی و بانکی کشور ساماندهی نشود و فرارهای مالیاتی ادامه یابد نمی‌توان به بهبود اوضاع امیدوار بود.

به گفته شربینی، در حالی که امروز افراد زیادی در کشور حساب‌ها و سپرده‌های بالای بانکی دارند، هیچ مالیاتی بابت آن پرداخت نمی‌کنند.

حذف صفر از پول ملی، دواى درد اقتصاد هست؟!

همچنین علیرضا شکیبایی، اقتصاددان و استاد دانشگاه شهید باهنر کرمان، حذف صفر از پول ملی را دواى درد اقتصاد ایران ندانست و گفت: این اقدام هیچ مشکل اساسی اقتصاد ایران از جمله تورم، قدرت خرید مردم، اشتغال، تولید ملی، رشد اقتصادی و ... را حل نمی‌کند و دواى درد اقتصاد نیست، بلکه فقط تغییر مبنای محاسباتی است.

شکیبایی در گفت‌وگو با ایسنا، درخصوص حذف صفر از پول ملی، ادامه داد: در شرایط تحلیل اقتصادی (رقم اقتصادی) که تورم‌های شدید و کاهش قدرت خرید مردم در بر دارد، یکی از راهکارها برای حل بخشی از این مشکلات، حذف چند صفر از پول ملی است.

او با تأکید بر آنکه حذف چند صفر از پول ملی جنبه آرامش‌بخشی و روانی در جامعه دارد، اظهار داشت: با این اقدام مقداری از احساس کاهش ارزش پول ملی کم خواهد شد و معمولاً تجربه‌های بین‌المللی برای این کار نشان داده است که در کشور‌های متعددی همچون؛ ترکیه، هلند و ... که با تورم شدید مواجه شده بودند، حذف چند صفر از واحد پولی‌شان، آرام‌کننده وضعیت اقتصادی حاکم بر آن کشور شده بود.

این اقتصاددان با بیان اینکه هزینه چاپ یک اسکناس در کشور ۸۰ تومان است و معمولاً ما در نگهداری اسکناس خوب عمل نمی‌کنیم و عمر اسکناس در جامعه، کمتر از سه سال است، افزود: یکی از مزایای این حذف، در این است که حجم اسکناس در مبادلات کاهش پیدا می‌کند. باید مدنظر داشت که چاپ اسکناس برای دولت‌ها هزینه دارد، لذا کاهش هزینه تولید اسکناس برای بانک مرکزی را دربر خواهد داشت.

وی ادامه داد: سهولت در مبادلات و محاسبات از دیگر مزایای این اقدام خواهد بود به‌طور مثال گفته می‌شود برای خرید یک کالا باید با یک گونی پول وارد یک فروشگاه شوید تا بتوانید یک کالا خریداری کنید در صورتی که چند صفر حذف شود به پول کمتری برای خرید کالا نیاز دارید و معاملات و محاسبات راحت‌تر خواهد شد.

رئیس بخش اقتصاد دانشگاه شهید باهنر کرمان از مضرات حذف چند صفر از پول ملی نیز سخن به میان آورد و گفت: سیستم‌های حسابداری، کامپیوترها و نرم‌افزارها همه برمبنای واحد پول قبلی طراحی شده است. وقتی که این تغییر پول رخ می‌دهد به‌روزرسانی آنها طول می‌کشد و معمولاً دچار مشکل می‌شوند که باید برای این موضوع از حالا تدابیری اتخاذ شود.

به گفته وی، قرار نیست که با حذف چند صفر از پول ملی، تورم نیز کاهش یابد بلکه فقط تغییر شکل ظاهری معاملات از یک شکل به شکل دیگری رخ خواهد داد این در حالی است که زمانی که به‌طول مثال تورم ۲۰درصدی برای کشور اعلام می‌شود یعنی قدرت خرید مردم ۲۰درصد کاهش یافته و حذف صفر از پول ملی تأثیری در این موضوع نخواهد داشت.

شکیبایی حذف صفر از پول ملی را یک نوع تغییر واحد محاسباتی دانست و بیان کرد: با تغییر این واحد محاسباتی، قرار نیست که تأثیر خیلی فاحشی در اقتصاد کشور رخ دهد. برداشتن چند صفر از پول ملی، هیچ مشکل اساسی اقتصاد کشور از جمله تورم، قدرت خرید مردم، اشتغال، تولید ملی، رشد اقتصادی و ... را حل نمی‌کند و این فقط تغییر مبنای محاسبه است و وظیفه اصلی دولت با انجام کارهای اساسی، کنترل تورم، کاهش قیمت‌ها، کنترل نرخ است که باید در صحنه اقتصاد انجام دهند و با برداشتن صفرها قرار نیست مشکل اساسی از اقتصاد کمتر یا اضافه شود. این اقتصاددان حذف صفر از پول ملی را راهکار ندانست و تصریح کرد: وقتی تورم شدید می‌شود، برداشتن چند صفر از پول ملی به عنوان یک مسکن تجویز می‌شود و اشکالی هم ندارد و این موضوع الزام اقتصاد است، زیرا در معاملات اسکناس کمتری به کار خواهد رفت اما قطعاً حلال وضعیت کنونی اقتصاد کشور نخواهد بود.

شکیبایی تثبیت نرخ ارز را تنها کار مثبت اقتصادی دولت در این چند وقت اخیر دانست و اظهار داشت: دولت مقداری نرخ ارز را تثبیت و آرامشی به این بازار داده است، اما در مباحث دیگر اقتصاد تغییر جدی در رویکرد دولت نمی‌بینیم و دولت بیشتر تمرکز خود را روی مباحث تحریم‌ها گذاشته است و تغییر جدی در ساختارهای اقتصادی از جمله مالیات، گمرک، نظام توزیع پاراتها و ... دیده نمی‌شود.

نگاهی به تجربه آلمان در حذف صفر از پول ملی

اما اولین بار این کشور آلمان بود که پس از جنگ دوم جهانی به حذف صفر از پول ملی دست زد و این رقم پولی بدل به یکی از موفق‌ترین نمونه‌های اصلاحات پولی تاریخ شد.

در همین خصوص، پروفسور لوتز، استاد مدرسه علوم اقتصادی و سیاسی لندن در کتاب خود با نام «فرم پولی و احیای اقتصاد آلمان» می‌نویسد: پس از پایان جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۵، پول آلمان تا جایی بی‌ارزش شده بود که نه می‌شد آن را یک واحد حسابداری برشمرد و نه وسیله‌ای برای پرداخت در تراکنش‌های مالی. با این حال از دوم ژوئن ۱۹۴۸ ورق به تدریج برگشت.

آلمان پس از جنگ جهانی دوم به دو نیمه شرقی تحت کنترل شوروی و غربی تحت کنترل آمریکا درآمد. لودویگ ارهارد، اقتصاددان لیبرال فارغ‌التحصیل دانشگاه فرانکفورت که ابتدا مشاور اقتصادی ایالت بایرن بود، با نشان دادن توانایی‌های مدیریتی خود توانست به سرعت پیشرفت کند و در سال ۱۹۴۷، وزیر اقتصاد آلمان غربی و رئیس کمیته تخصصی پول و ارز این کشور شود.

ارهارد که وی را پدر معجزه اقتصادی آلمان می‌نامند برای ۲۸ سال هدایت حزب دموکراتیک مسیحی را برعهده داشت. او که وزیر اقتصاد دولت کنراد آدنauer بود، در بازه زمانی ۱۹۴۹ تا ۱۹۶۳ سه بسته اصلاحات اقتصادی را در آلمان به اجرا آورد.

او پیش از هرگونه اصلاح پولی، ابتدا نظام اقتصادی را تغییر داد: اقتصاد آلمان که در سال‌های پس از جنگ یک اقتصاد کاملاً دولتی با نظام کنترل قیمت بود به تدریج به یک نظام آزاد با مکانیزم قیمت شناور تبدیل شد. اگرچه در ابتدای راه، نتیجه خروج تدریجی دولت از بازار، کاهش رشد اقتصادی و اوج‌گیری تورم از منفی ۷.۶۲درصد در ژوئن ۱۹۵۰ به ۱۱.۵۴درصد در اکتبر سال ۱۹۵۱ بود، اما به تدریج پایه‌های رشد مستحکم‌تر شد.

در بیستم ژوئن ۱۹۴۸ میلادی، مارک آلمان جایگزین واحد پولی «رایش» مارک» شد. اندکی بعد یک صفر از مارک حذف شد و افزایش سطح دستمزدها به جای ۲۵درصد به ۱۵درصد محدود شد.

آلمان همچنین برای ثبات‌بخشی بیشتر به پول خود اقدام به افزایش ذخایر ارزی کرد و ۱.۴ میلیارد دلار وام از آمریکا در قالب طرح مارشال دریافت کرد. این کشور در سال ۱۹۴۹ نظام بازار آزاد را پذیرفت و درهای خود را با کاهش تعرفه‌های وارداتی و صادراتی به روی جهان گشود.

با وجود زبان سنگین صنایع و افزایش بیکاری در نخستین سال اصلاحات، رشد اقتصادی تنها پس از دو سال مجدداً افزایش یافت. مارک تا سال ۱۹۹۱ واحد پولی آلمان غربی و پس از اتحاد دو آلمان شرقی و غربی به عنوان واحد پول آلمان باقی ماند و سرانجام در سال ۲۰۰۲ جای خود را به ارز واحد اروپایی یعنی یورو داد.



یادداشت

صادرات بخش معدن را نمی توان با شعار عملی کرد

فریال مستوفی
رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران

سایه سیاست‌های دولتی بر بخش معدن ایران همانند دیگر حوزه‌های اقتصادی سال‌هاست که سنگینی می‌کند. اگرچه بخش معدن با داشتن پتانسیل‌های فراوان به‌عنوان یکی از حوزه‌های مهم اقتصادی کشور همواره موردتوجه بوده، اما تاکنون به جایگاه مطلوب خود نرسیده است. توسعه بخش معدن به علت ویژگی‌های خاص آن نیازمند سرمایه ثابت بالا و حاشیه سود پایین است. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری در این بخش در بلندمدت است که به بازدهی می‌رسد، بنابراین برای ثمردهی بخش معدن به سطح بالایی از ثبات سیاسی و اقتصاد در کشور نیاز داریم. باوجود منابع انرژی ارزان در ایران، نرخ دستمزد پایین و دسترسی به آب‌های آزاد، به دلیل تصمیمات لحظه‌ای و ریسک بالای سیاسی، سرمایه‌گذاران از فعالیت در اقتصاد ایران امتناع می‌کنند.

فقدان یک استراتژی مشخص و همچنین تغییرات فراوان قوانین و بخشنامه‌های مربوط به این حوزه را دیگر دلایل عدم پیشرفت در بخش معادن و صنایع معدنی است. این مسئله باعث شده معدنکاران داخلی به خام‌فروشی روی آورند.

در حال حاضر فضای کسب‌وکار در بخش معدن بسیار نامطلوب ارزیابی می‌شود. تحریم‌های سیاسی و اقتصادی، قوانین و مقررات دست و پاگیر، بوروکراسی موجود در بخش معدن، بخشنامه‌های متعدد، مصوبات اضافی که در سطح مقامات بالای وزارتخانه عنوان می‌شود، عدم مشورت و تعامل مدیران دولتی با بخش خصوصی، ارائه اطلاعات ناقص مدیران غیرمتخصص میانی به مدیران رده‌های بالاتر و به دنبال آن تصمیم‌گیری‌های غلط، نگاه دولت‌مآبانه به بخش معدن و دخالت فراوان دولت در این حوزه باعث شده ورود سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی به این بخش به‌سختی انجام شود و این زمینه‌ساز عدم رشد معدن و صنایع معدنی و یا حتی عقبگرد در این حوزه شده است.

در سال گذشته و همچنین سه‌ماهه سال جاری محدودیت‌های داخلی و خارجی بر صادرات مواد و محصولات معدنی به‌ویژه فلزات اثر گذاشت و باعث کاهش صادرات این محصولات شد، اما همچنان آمارها گویای آن است که محصولات معدنی و فلزی (ازجمله فولاد و محصولات فولادی، کلساتره و گندله سسنگاهن، مس و …) سهم قابل‌توجهی از صادرات غیرنفتی کشور را به خود اختصاص داده است. دولت برای رونق صادرات مواد معدنی و کسب درآمد بیشتر از این بخش، وظایف مهمی برعهده دارد. صادرات مواد معدنی را نمی‌توان تنها با شعار عملی کرد و انتظار موفقیت در این زمینه را داشت چراکه صادرات نیازمند یک تحول اساسی و اصولی در ابعاد گوناگون ازجمله فضاسازی مناسب برای صادرات مدیریت حرفه‌ای، مطالعه و شناخت بازارهای جهانی، فعالیت‌های بازاریابی حرفه‌ای و حفظ روابط مناسب با کشورهای خارجی است. برای دستیابی به رشد اقتصادی در هر زمینه‌ای باید با دنیا ارتباط داشت. اگر قرار است طرح اصلاح ساختار بودجه بهادف انطباق با شرایط جدید اقتصاد و گذر از دوران تحریم‌ها و کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی در دستور کار قرار بگیرد و استراتژی اقتصادی کشور، دوری از اقتصاد تک‌محصولی یا همان اقتصاد نفتی باشد، باید برای رونق معادن و صنایع وابسته به آن به‌طور اصولی و منطقی برنامه‌ریزی کرد. دولت باید با در اختیار گذاشتن تسهیلات مناسب به‌جای ایجاد موانع، سرمایه‌گذاران را برای فعالیت در این بخش ترغیب کند. با برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و جدی توسط دولت و تسهیل مسیر صادرات و ایجاد انگیزه برای فعالان حوزه معدن و صنایع معدنی، این حوزه می‌تواند سهم قابل‌توجهی از صادرات کشور را به خود اختصاص دهد. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات حوزه معدن، کمبود منابع مالی داخلی است که با باعث ایجاد رکود در فعالیت‌های معدنی شده است و یا اندک فعالیت‌های معدنی را با افت کیفیت همراه کرده است، بنابراین ورود سرمایه به حوزه معدن ایران به‌عنوان عاملی مؤثر برای ظرفیت‌سازی و تولید و جش صادرات مواد معدنی و محصولات بالادستی باارزش افزوده بالاتر به شمار می‌رود. به‌جرات می‌توان ادعا کرد که محصولات معدنی ایران در صورت رفع مشکلات موجود و تکمیل زنجیره تولید، بهترین و مناسب‌ترین حوزه برای رونق اقتصادی کشور است که بدون شک با برنامه‌ریزی اصولی و هدفمند می‌توان انتظار تحقق هدف نهایی از توسعه بخش معدن در اقتصاد را داشت. یکی از راهکارهای مهم برای ادامه حیات معدن، علاوه بر سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها برای استخراج مواد معدنی، کار روی کارخانه‌های فرآوری و استحصال مواد معدنی و تولید زنجیره ارزش بعد از آن و رسیدن به ارزش‌افزوده بالاتر و تبدیل‌شدن مواد معدنی کشور به محصولات بالادستی نظیر فولاد، آلومینیوم، مس، سیمان و دیگر فراورده‌های معدنی و صادرات این محصولات است که در حال حاضر کمبود منابع مالی و نبود زیرساخت‌های لازم برای ایجاد و یا ادامه حیات واحدهای مختلف فرآوری، مانع تقویت صادرات مواد معدنی باارزش افزوده بالاتر شده است.

رئیس سازمان ملی استاندارد:

شاخص تجارت فرامرزی ایران ۴۵ رتبه ارتقا یافت

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران گفت در دو سال اخیر و به دلیل ایجاد هماهنگی و تسهیلات بین سازمان ملی استاندارد و سایر دستگاه‌ها، شاخص تجارت فرامرزی که از جمله شاخص‌های پایش سهولت کسب و کار است با ۴۵ رتبه ارتقا از ۱۶۱ به ۱۱۶ کاهش یافت.

به گزارش ایرنا، نیره پیروزبخت در جریان بازدید از برخی کارخانجات تولیدی استان آذربایجان شرقی در جمع خبرنگاران، گفت: در تجارت فرامرزی سه موضوع کاهش تعداد اسناد مبادله‌ای بین صادرکنندگان، واردکنندگان و نهاد دولتی، کاهش زمان ترخیص کالا و میزان هزینه‌ای که تا زمان ترخیص کالا انجام می‌شود تاثیرگذارند که در دو سال گذشته در همه این موارد بهبود داشتیم. وی توضیح داد: در این زمینه ۳۲ دستگاه از جمله وزارت صنعت، گمرک، سازمان ملی استاندارد، وزارت بهداشت، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و... با ارتقای سطح همکاری‌ها و به ویژه اتصال از طریق سامانه‌ها و یکپارچه کردن فعالیت‌ها، تسهیلاتی در شرایط کار ایجاد کردند. پیروزبخت با اشاره به تحریم‌ها و تاکید رهبر معظم انقلاب بر حمایت از کالای ایرانی، افزود: در این زمینه پارسال به بسته در حمایت از صادرات، واردات و تولید در سازمان ملی استاندارد تدوین شد و برای واحدهای مختلف تولیدی، وارداتی و صادراتی، تسهیلاتی در نظر گرفته شد.

گره کور بازار مسکن به دست افزایش تسهیلات باز می‌شود؟



موضوع را به عنوان تبصره اضافه کنیم و مبلغ را افزایش دهیم.

وزیر راه و شهرسازی در رابطه با مدت بازپرداخت اقساط هم گفت: بستگی به دریافت‌کننده تسهیلات دارد که چه میزان می‌تواند تسهیلات پرداخت کند البته حداکثر اقساط ۱۵ ساله است.

تسهیلات خرید مسکن باید به سازندگان پرداخت شود

در همین زمینه، ایرج رهبر، نایب‌رئیس انجمن انبوه‌سازان با بیان اینکه باید تسهیلات خرید مسکن به سازنده و تولیدکننده مسکن پرداخت شود، گفت: هم‌اکنون تسهیلات مستقیما به خریدار واحد مسکونی تعلق می‌گیرد و همین موضوع باعث می‌شود که متقاضیان نتوانند واحدهای مسکونی متناسب با سلیقه خود خریداری کنند.

رهبر ادامه داد: هم‌اکنون این تسهیلات جوابگوی شرایط کنونی بازار مسکن نیست و اقشار ضعیف جامعه بعید است که بتوانند واحد مسکونی حتی در متراژه‌ای کوچک هم خریداری کنند. او تاکید کرد: تنها راه بهبود وضعیت کنونی بازار مسکن آن است که تسهیلات به سازنده پرداخت شود و در صورتی که دولت زمین‌های ارزان‌قیمت خود را به انبوه‌سازان واگذار کند می‌توان به بهبود بازار مسکن امیدوار شد.

رهبر تاکید کرد: سازندگان با تسهیلات و همچنین با زمین‌های رایگان می‌توانند واحدهای مسکونی با قیمت تمام‌شده پایین به متقاضیان واگذار کنند.

تسهیلات مسکن تنها جوابگوی ۱۵ تا ۱۶ متر خانه است

همچنین حسام عقبایی، نایب‌رئیس اول اتحادیه املاک استان تهران با بیان اینکه واگذاری تسهیلات به سازنده و تولیدکننده مسکن می‌تواند به بازار مسکن کمک کند، گفت: هم‌اکنون شرایط در این بازار به گونه‌ای نیست که انبوه‌سازان و تولیدکنندگان واحدهای صنعتی‌ساز تولید کنند و بیشترین واحدهای مسکونی به شیوه سنتی است، بنابراین در این شرایط باید تسهیلات به خریداران واگذار شود.

او ادامه داد: متوسط قیمت مسکن در تهران به مرز ۱۰ میلیون تومان رسیده و این در حالی است که تسهیلات خرید مسکن ۱۶۰ میلیون تومان است، بنابراین با این میزان تسهیلات در تهران تنها می‌توان ۱۶ متر خانه خریداری کرد.

نایب‌رئیس اول اتحادیه املاک استان تهران اظهار داشت: هم‌اکنون تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی تنها ۱۶درصد از قیمت مسکن را تامین می‌کند و این در حالی است که در بسیاری از کشورها بیش از ۸۰درصد از قیمت مسکن را از طریق تسهیلات پرداخت می‌کنند.

عقبایی گفت: تسهیلات مسکن باید در ایران به گونه‌ای باشد که

این روزها وضعیت بازار مسکن به گونه‌ای است که بسیاری از متقاضیان خرید و همچنین فروشنندگان، چشم‌انتظار تغییری در بازار مسکن هستند، به طوری که اغلب متقاضیان خرید مسکن همچنان به افزایش میزان تسهیلات خرید امیدوارند، بسا این حال دولت‌مردان معتقدند افزایش تسهیلات، قیمت مسکن را بالا می‌برد، این در حالی است که برخی اقتصاددانان، تنها راه نجات بازار مسکن را افزایش سقف وام می‌دانند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وزیر راه و شهرسازی چندین بار به صراحت اعلام کرده تسهیلات خرید مسکن افزایش نمی‌یابد و ما به دنبال راهکارهای دیگری برای بهبود و رونق بازار مسکن هستیم. این در حالی است که چند ماه پیش اعلام شد متقاضیانی که قادر به پرداخت اقساط بیشتری هستند، می‌توانند تسهیلات خرید تا سقف ۲۰۰میلیون تومان هم دریافت کنند. البته با توجه به افزایش چشمگیر قیمت مسکن در یک سال گذشته بسیاری از کارشناسان و نمایندگان بازار مسکن اعلام کرده‌اند که تنها راهکار بهبود وضعیت بازار مسکن در چنین شرایطی، افزایش نرخ تسهیلات خرید مسکن است.

سقف تسهیلات مسکن پر شده است

مدیرعامل بانک مسکن نیز چندی پیش در همین رابطه با بیان اینکه شورای پول و اعتبار افزایش سقف تخصیص سهم شرکت‌های حوزه مسکن را تصویب کرده است، گفت: این شورا ارقامی را با عنوان سقف تسهیلات اعلام کرد که شامل ۱۶۰ و ۲۵۰ میلیون تومان است. رحیمی انارکی با بیان اینکه این تسهیلات به سازندگان داده می‌شود و قابل تقسیط و انتقال به خریدار است، توضیح داد: برای افزایش سقف تسهیلات مسکن هیچ مصوبه‌ای وجود نداشت و افزایش سقف تسهیلات کماکان به صورت پیشنهاد از طریق بانک مسکن به بانک مرکزی مانده است.

در همین حال، وزیر راه و شهرسازی گفت: پیش از این برای شهر تهران وامی که تعلق و قابل انتقال به خریدار و سازنده است حدود ۱۰۰ میلیون تومان، در شهرهای بزرگ ۶۰میلیون و در شهرهای کوچک ۴۰ میلیون تومان بود که در حال حاضر به ۱۶۰ میلیون تومان، ۱۰۰ میلیون تومان و ۸۰ میلیون تومان افزایش یافته است.

محمد اسلامی ادامه داد: به دنبال آن هستیم مصوبه‌ای را از شورای پول و اعتبار دریافت کنیم و افرادی که قادر به پرداخت اقساط بیشتری هستند بتوانند از بانک عامل تسهیلات بهتری دریافت کنند.

اسلامی توضیح داد: با بانک مرکزی در این رابطه صحبت شده و موافقت کردند. البته باید دو گام دیگر پیگیری کنیم که بتوانیم این

افزایش نرخ کمیسیون دفاتر املاک پس از چهار سال مجددا این روزها مطرح شده است؛ مخالفان می‌گویند که خدمات بنگاه‌ها کمتر از میزان دریافت حق‌الزحمه است و موافقان معتقدند اگر کمیسیون، پایین باشد تخلفات افزایش پیدا می‌کند؛ یکی از این تخلفات می‌تواند زد و بند مشاوران با فروشنندگان باشد که به افزایش قیمت ملک منجر می‌شود. به گزارش ایسنا، نرخ کمیسیون دفاتر املاک همواره یکی از موضوعات مورد بحث در محافل عمومی است. با وجودی که بعضا متعاملین از رقم نیم درصد حق‌الزحمه املاک ناراضی هستند، رئیس اتحادیه املاک معتقد است که نرخ‌های کمیسیون در ایران یک ششم کشورهای توسعه‌یافته و حتی کشورهای منطقه است.

خسروی می‌گوید «روزانه ده‌ها شکایت به اتحادیه می‌آید که مردم از دریافت کمیسیون بالا توسط بعضی دفاتر املاک، ناراضی هستند که ما به‌جد پیگیری و برخورد می‌کنیم. اما انصافا باید ببینیم حق‌الزحمه‌ای که هم‌اکنون به مشاوران املاک می‌رسد و بعضا بین دو یا چند مشاور تقسیم می‌شود آیا کفاف زندگی آنها را می‌دهد؟ طبیعی است که اگر فضا را برای درآمد افراد ببندیم، راه برای کارهای خلاف باز می‌شود.»

حدود چهار سال قبل بود که حق بنگاهی با اصلاحاتی مواجه شد. اسفندماه ۱۳۹۴ براساس مصوبه کمیسیون نظارت شهرستان تهران، دفاتر املاک مجاز شدند برای معاملات املاک تا سقف ۵۰۰ میلیون تومان نیم درصد و بالاتر از ۵۰۰ میلیون تومان ۲۵ صدم درصد از هر طرف معامله دریافت کنند. نرخ کمیسیون اجاره نیز یک چهارم اجاره ماهیانه از هر طرف معامله تعیین شد. این ارقام هم‌اکنون ملاک قرار دارد و تغییر نکرده است.

تا پیش از آن، طبق بخشنامه سال ۱۳۸۰ عمل می‌شد که برای معاملات املاک تا ۳۰میلیون تومان نیم‌درصد، از ۳۰ تا ۵۰ میلیون تومان ۷۵ صدم درصد، از ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان نیم‌درصد و از ۱۰۰ میلیون تومان به بالا ۲۵ صدم درصد مبلغ مورد معامله به‌ عنوان کارمزد از هر طرف

دریافت می‌شد.

پرواض است که حق‌الزحمه هر شغلی باید متناسب با شرایط روز تورم محاسبه شود، با این وجود، مخالفان افزایش کارمزد مشاوران املاک معتقدند بسته خدماتی که از سوی دفاتر املاک در ایران ارائه می‌شود انطور که باید و شاید رضایت آنها را فراهم نمی‌کند و به همین لحاظ عمده متعاملین، ارزش واقعی این خدمات را پایین‌تر از مبلغ دریافتی می‌دانند. در همین خصوص، فرشید پورحاجت، دبیر کانون انبوه‌سازان می‌گوید: دریافت کارمزد باید متناسب با خدمات باشد. بسته خدماتی که از سوی عمده دفاتر صنف مشاوران املاک در ایران ارائه می‌شود به درستی تعریف نشده است. تنها کاری که مشاوران انجام می‌دهند این است که ملکی را به یک شخص معرفی می‌کنند و یک قولنامه می‌نویسند. یک میز و صندلی در یک واحد صنفی می‌گذارند و افرادی عمدتا فاقد تخصص لازم اقدام به عقد قرارداد می‌کنند؛ در حالی که مشاوران املاک به عنوان امین خریدار و فروشننده باید مبانی حقوقی این شغل را بدانند. کما اینکه در کشورهای توسعه‌یافته دفاتر املاک به مبانی حقوقی این شغل به شکل حرفه‌ای مسلط هستند.

به گفته پورحاجت، حجم بسیاری از شکایات در محاکم قضایی به پرونده‌های حوزه املاک مربوط است. این مساله ناشی از قراردادهایی است که در دفاتر املاک منعقد می‌شود و عمدتا طرفین را به دردرسر می‌اندازد. معتقدم کاری که در بسیاری از دفاتر املاک صورت می‌گیرد از طریق یک نرم‌افزار در موبایل‌ها قابل انجام است. اگر دفاتر املاک، کار را به صورت تخصصی دنبال کنند باید مسئولیت پیگیری بندهای قرارداد را بپذیرند؛ در حالی که عمدتا از مسئولیت شانه خالی می‌کنند، لذا نباید نرخ کمیسیون در ایران با کشورهای پیشرفته مقایسه شود.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک نیز دغدغه‌های صنف مشاوران املاک را فراتر از سطح فعلی درآمد آنها می‌داند. مصطفی قلی خسروی با بیان اینکه در کشورهای اروپایی و آمریکایی و حتی کشورهای منطقه مثل

نگاه



چرا قیمت دلار در کانال ۱۱ هزار تومان مانده است؟

دلایل عقب‌نشینی گام به گام دلار

قیمت دلار در کانال ۱۱ هزار تومان ماندگار شده است و نوسان محدود قیمت‌ها در این کانال، احتمال تداوم عقب‌نشینی گام به گام دلار را تقویت کرده است، اما دلیل این ریزش چیست؟

به گزارش خبرنگاران، فعالان بازار ارز معتقدند این روزها تقاضا به کف رسیده است، کمتر کسی برای خرید و فروش اسکناس دلار به سبزه میدان و فردوسی مراجعه می‌کند و تقاضای پایین، مهار قیمت دلار را ممکن کرده است. سال گذشته و در همین روزها، بازار ارز با تب و تاب قابل توجه روبه‌رو بود و سرمایه‌گذاران ارزی به دنبال تبدیل ریال به دلار، تقاضای ارز را بـا افزایش قابل توجهی مواجه کرده بودند. حالا اما از پس یک سال، آنها که ارز خریدند، سود بالایی در جیب‌های خود جای نداده‌اند چراکه قیمت ارز افزایش چندانی را نسبت به مردادماه گذشته در میانه تابستان شاهد نیست. در همین خصوص، عباس آرگون عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران، دلیل مهم مهار قیمت ارز را سیاست‌های در دست اجرا از سوی سیاستگذار ارزی یعنی بانک مرکزی می‌داند و در توضیح این مطلب می‌گوید: نمی‌توان تنها با توجه به یک بخش، دلیل کاهش را اعلام کرد. هرچند مدیریت تقاضا بر کاهش قیمت‌ها در بازار تاثیرگذار است، اما اتفاقات دیگری نیز در این تداوم ریزش‌ها موثر بوده‌اند.

آرگون ادامه داد: مدیریت تقاضا تنها بـه کاهش قیمت یا مهار تقاضای واردات باز نمی‌گردد، بلکه با بهبود وضعیت اقتصادی و تخلیه فشار تورمی، خود به خود افرادی که به دنبال تبدیل سرمایه‌شان به ارز بودند یا به عبارت دیگر در بازار ارز سرمایه‌گذاری می‌کردند، از بازار خارج شده‌اند. وی ادامه داد: خروج این افراد، وقتی رخ می‌دهد که نوسانات قیمتی مهار می‌شود و افراد به این نتیجه می‌رسند که دیگر سودی در این بازار برای‌شان متصور نخواهد بود.

هیجانات تورمی فروکش کرد

او بـه فروکش کردن هیجانات تورمی نیز اشاره کرد و گفت: واقعیت این است که تب ایجادشده در اقتصاد ناشی از ترس از تبعات تحریم‌های پیش رو بود، اما در حال حاضر اقتصاد ایران زیر فشار حداکثری تحریم‌ها قرار دارد و دیگر فشار جدیدی از بابت تحریم نمی‌تواند به این اقتصاد وارد شود .

وی گفت: وقتی فشار به حداکثر می‌رسد، تخلیه فشار نیز آغاز می‌شود چون به هر حال واقعیات اقتصادی خود را نشان می‌دهد و اقتصاد شروع به هماهنگ کردن خود با شرایط موجود می‌کند. به گفته آرگون، تخلیه فشار تورمی به کم‌رنگ شدن نقش واسطه‌ها در بازار ارز منجر شد، کسانی که با سفته‌بازی قیمت را بالا می‌بردند وقتی مشتری ندارند، طبیعتاً نمی‌توانند بر روند قیمت‌ها اثر بگذارند. در عین حال باید توجه کرد اهرم‌های نظارتی بانک مرکزی برای پیشگیری از معاملات صوری و سفته‌بازی در این حوزه کارایی لازم را داشته است.

قیمت ارز بدون نفت چقدر است؟

او در پاسخ به این سوال که قیمت واقعی ارز در ایران بدون فروش نفت، چقدر است؟ گفت: قیمت واقعی ارز، با لحاظ نشدن صادرات نفت کمتر از اینهاست، قیمت کنونی بسیار قیمت ارز بدون نفت نیست، قیمت ارزی است که در فشار شدید تحریم بانکی، حمل و نقل و ... تعیین شده است و با بهبود شرایط تحریمی، حتی بدون صادرات نفت، دلار در ایران بسیار ارزان‌تر خواهد شد. در این مرحله لازم است بانک مرکزی مدیریت نوسانات ارزی را در دستور کار قرار بدهد تا بتواند کاری را پیش ببرد.

این اقتصاددان با اشاره به اینکه فعلا تحریم دیگر محرک تورم نیست، گفت: در این فضا لازم است که حتما دولت راهکارهای درستی را برای جبران کاهش کسری بودجه در دستور کار قرار دهد والا با چاپ اسکناس بی‌پشتوانه یا انتخاب راه‌های ناصواب بار دیگر تورم در کشور روندی افزایشی را تجربه خواهد کرد.

به گفته آرگون، حمایت از صادرات و صادرکنندگان واقعی،گسترش پایه‌های مالیاتی و پیشگیری از فرار مالیاتی و همچنین تقویت نظارت بر روند هزینه‌کرد بودجه را مهمترین راهکارها برای جبران کسری بودجه دانست.

دلار باز هم عقب نشست

قیمت سکه کاهش یافت

در پی کاهش قیمت ارز در بازار، بهای هر قطعه سکه تمام بهار آزادی با کاهشی محسوس در بازار روبه‌رو شد. به گزارش خبرنگاران، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی در بازار ایران در حال حاضر با کاهشی نزدیک به ۴۰هزار تومانی به قیمت ۴ میلیون و ۱۹۳ هزار تومان فروخته می‌شود. قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی نیز به ۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان فروخته می‌شود.

نیم سکه و ربع سکه نیز به ترتیب به ۲ میلیون و ۲۴۲ هزار تومان و یک میلیون و ۴۵۲ هزار تومان قیمت خورد. بهای سکه گرمی نیز ۹۶۱ هزار تومان اعلام شده است. همچنین قیمت هر گرم طلا در بازار تهران به ۴۱۶ هزار تومان رسیده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد حباب سکه در حال حاضر با کاهشی قابل توجه روبه‌رو شده است، چنانچه هر قطعه سکه امامی در حال حاضر تنها ۷ هزار تومان حباب دارد.

از سوی دیگر، قیمت دلار در صرافی‌ها در اولین روز هفته برابر با ۱۱ هزار و ۸۵۰ تومان اعلام شد که در قیاس با آخرین روز کاری هفته گذشته کاهشی اندک را نشان می‌دهد. صرافی‌های بانکی با ماندگاری قیمت دلار در کانال ۱۱ هزار تومان، تفاوت قیمت خرید و فروش را کاهش دادند و هر دلار را به قیمت ۱۱ هزار و ۸۰۰ تومان از مردم خریداری می‌کنند. در قیمت‌های بالاتر غالباً تفاوت قیمت خرید و فروش دلار به ۱۰۰ تومان می‌رسد. بر این اساس هر یورو نیز به قیمت ۱۳ هزار و ۳۵۰ تومان فروخته می‌شود که در قیاس با آخرین روز هفته گذشته کاهشی اندک را تجربه کرد. نرخ خرید یورو از مردم ۱۳ هزار و ۳۰۰ تومان است.

فعالان بازار می‌گویند در اولین ساعات روز صرافان عادی در بازار آزاد دلار و یورو را با قیمت‌هایی کمتر از صرافی‌های بانکی از مردم خریداری می‌کنند.

رئیس‌کل بانک مرکزی با کسی شوخی ندارد و می‌خواهد از همه حساب‌کشی کند، عبدالناصر همتی گفته است که اگر زورمان نرسد به رئیس‌جمهور می‌گوییم. به این ترتیب به نظر می‌رسد که برخی از شرکت‌هایی که اقدام به رفع تعهد ارزی نکرده‌اند و دولتی هم بوده‌اند، به نوعی به زور قصد داشتند قانون را دور بزنند که با رسانه‌ای‌شدن این موضوع و به میان آمدن پای رئیس‌جمهور، جلوی این موضوع گرفته شد.

به گزارش ایسنا، بیش از یک سال است که کشور تحت تاثیر مسائل ارزی مختلف قرار گرفته و این امر به مهم‌ترین موضوع در بخش اقتصادی دولت تبدیل شده است؛ از افزایش ناگهانی و نوسانات بازار ارز در سال گذشته گرفته تا پیگیری بانک مرکزی برای بازگرداندن ارز به چرخه اقتصاد و رفع تعهد ارزی.

بانک مرکزی که اکنون توانسته ثبات را به بازار ارز برگرداند و جلوی نوسانات هیجانی در این بازار را بگیرد، اکنون به دنبال این است که ذخایر ارزی کشور را بهبود بخشیده و ارز بیشتری را در کشور حفظ کند، هرچند که در این میان برخی در پی این هستند که راه‌های قانونی دریافت ارز را دور بزنند یا با استفاده از رانت و حتی زور، از قانون فرار کنند.

همین امر سبب شد تا رئیس‌کل بانک مرکزی به جای عقب‌نشینی از موضع خود و این بانک، پای شخص رئیس‌جمهور را به موضوع رفع تعهدات ارزی باز و فهرست شرکت‌هایی که تعهد ارزی خود را رفع نکرده‌اند را به رئیس‌جمهور ارسال کند.

عبدالناصر همتی، رئیس‌کل بانک مرکزی درباره نامه اخیر خود به رئیس‌جمهور در تخلفات ارزی شرکت‌های دارویی و برخی شرکت‌های دیگر، گفته است در نامه به رئیس‌جمهور نوشته به رغم اینکه دولت قانون تعیین کرده این شرکت‌ها در سامانه، رفع تعهد ارزی نکرده‌اند و باید بررسی شود که چرا این شرکت‌ها این کار را انجام نداده‌اند.

وی افزود: نمی‌خواهیم محدودیت ایجاد کنیم، اما از این به بعد فعال خواهیم شد و از همه حساب‌کشی خواهیم کرد؛ زورمان نرسید به

وقتی رئیس‌کل بانک مرکزی، پای رئیس‌جمهور را به میان می‌کشد

زور آزمایی بانک مرکزی با متخلفان ارزی

رئیس‌جمهور می‌گوییم و از نهادهای نظارتی هم کمک می‌گیریم.

همتی از ارسال اسامی حدود ۱۵۰ فرد دریافت‌کننده ارز که ارز خود



را برگردانده‌اند، خبر داد و گفت: اینها باید حساب‌کشی شود، معنا ندارد که بگویند کارت یکبار مصرف بازرگانی استفاده کرده‌اند، با صادرات ریالی خیلی‌ها خانه در کانادا و ... خریدند، اما صادراتی که ارز به کشور وارد نکند،

دولت برای مقابله با رانت ارز ۴۲۰۰ تومانی چه کرده است؟

علیه رانت ارزی

می‌گویند دولت سیاست اشتباهی را برای تنظیم بازار کالاهای اساسی در نظر گرفته که یکی از تبعات منفی آن، ایجاد رانت ارزی بوده است؛ ولی فارغ از درست یا غلط بودن مساله، نمی‌توان اقدامات دولت برای مقابله با رانت ایجادشده در این حوزه را نادیده گرفت. رئیس‌جمهور در این زمینه تاکنون یک دستور کلی برای شفافیت تخصیص ارز صادر کرده که اجرایی هم شده و برای نخستین بار مردم و رسانه‌ها می‌دانند چه شرکت‌هایی به

کیفیت و تعهد

از هرمانعی عبور می‌کند

کسب مقام اول خدمات پس از فروش

برای ۱۰ دوره متوالی مقام اولی

www.isaco.ir

دولت دوازدهم معتقد است که به دلیل شرایط بد اقتصادی ناگزیر بوده که ارز را به صورت دولتی و کمی بعد به صورت دولتی و نیمایی به واردکنندگان عرضه کند. برخی البته این «ناگزیر» بودن را قبول ندارند و

هنوز فرصت برای اعلام شماره شب باقیست

ارزش سهام عدالت ۵ برابر شد

مشاور رئیس سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرده که ارزش روز سهام عدالت به حدود پنج برابر رسیده است. به این ترتیب مشمولانی که یک میلیون تومان سهام عدالت داشتند ارزش سهام‌شان به هفتمیون تومان نزدیک شده است. جعفر سبحانی در گفت‌وگو با ایسنا، در پاسخ به اینکه ارزش روز سهام عدالت نسبت به آن سالی که سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر ارزش‌گذاری شد که توزیع سود شروع شد، به طور متوسط چقدر تغییر کرده است؟ اظهار داشت: با توجه به ارزش روز سبد دارایی سهام عدالت، ارزش سهام عدالت به نزدیک پنج برابر رسیده است؛ به این ترتیب مشمولانی که در زمان شروع توزیع سود یک میلیون تومان سهام عدالت داشتند ارزش سهام‌شان به حدود ۵ میلیون تومان رسیده است. وی درباره ارزش کل پرتفوی سهام گفت: ارزش کل پرتفوی ۲۹۶ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان بود که اکنون این مبلغ به بیش از ۱۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. مشاور رئیس سازمان خصوصی‌سازی ادامه داد: هنوز تعدادی از افراد شماره شبای خود را در سامانه سهام عدالت ثبت نکرده‌اند. این افراد برای گرفتن سود سال ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ باید اقدام به ثبت شماره شبای خود کنند. هنوز سامانه سهام عدالت برای این افراد باز است. شغری است سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرده است که تمامی افرادی که تا پانزدهم تیرماه شماره شبای خود را به سامانه خصوصی‌سازی ارائه کرده‌اند سود سهام عدالت‌شان را پرداخت کرده است.

ارزش صندوق‌های قابل معامله ۱۴۶ هزار میلیارد ریال است

شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات)، ارزش صندوق‌های قابل معامله (ETF) در بازار سرمایه را بیش از ۱۴۶ هزار میلیارد اعلام کرد. به گزارش شرکت سپرده‌گذاری مرکزی، براساس جدیدترین امراها، ارزش صندوق‌های قابل معامله در بورس در پایان تیر ۹۸ به رقم ۱۴۶ هزار و ۸۹ میلیارد ریال رسید. همچون ۳۸ صندوق قابل معامله در بازار سرمایه ایران فعال هستند که صندوق سرمایه‌گذاری آرمان پرند مینا با ۴۰ هزار و ۴۵۵ میلیارد ریال بزرگ‌ترین ETF است. صندوق سرمایه‌گذاری اعتمادآفرین پارسیان با ۱۲ هزار و ۶۷۷ میلیارد ریال، اولین یکم کرد با ۱۰ هزار و ۱۷۰ میلیارد ریال، کند با ۱۰ هزار و ۱۰۷ میلیارد ریال، دوم تا ششم بزرگ‌ترین صندوق‌های ETF بازار سرمایه قرار دارند. همچنین صندوق‌های سرمایه‌گذاری کیان، پادشاه سهامداری توسعه هم، آرمان امید و توسعه دسته‌بندی آینده در مکان‌های هفتم تا دهم جدول بزرگ‌ترین صندوق‌های ETF ایستاده‌اند.

معامله ۱۱ هزار میلیارد ریال انواع کالا در
بورس کالای ایران

در هفته منتهی به ۱۷ مردادماه، ۱۷۷ هزار و ۲۸۱ تن انواع کالا به ارزش بیش از ۱۱ هزار میلیارد ریال در بورس کالای ایران مورد دادوستد قرار گرفت. به گزارش «کالاخبر» طی هفته اخیر و در تالار محصولات صنعتی و معدنی ۸۸ هزار و ۹۶۱ تن انواع کالا به ارزش ۴ هزار و ۳۵۲ میلیارد ریال معامله شد. در این تالار ۸۸ هزار و ۲۲۶ تن فولاد، ۹۱۵ تن مس، ۳ هزار و ۶۰۰ تن آلومینیوم، ۱۲۰ تن کنسانتره مولیبدن و ۱۰ کیلوگرم ششش طلا از سوی مشتریان خریداری شد. همچنین در هفته معاملاتی مذکور در دو بخش داخلی و صادراتی تالار فراورده‌های نفتی و پتروشیمی، ۸۶ هزار و ۹۸۴ تن انواع کالا به ارزش ۶۹۹ هزار و ۶۰ میلیارد ریال به فروش رسید.



در کانال ۲۵۰ هزار واحد، معامله‌گران این انتظار روانی را در تالار شیشه‌ای خلیجی خاصی در اقتصاد و روابط سیاسی در سطح داخلی و نیز بین‌المللی بروز دهد.

افق مثبت بازار سهام تا پایان سال

سلطانی در پاسخ به این پرسش که آیا شاخص بورس می تواند ملاک خوبی برای ورود و سرمایه گذاری در بازار سرمایه باشد گفت: شاخص بورس یکی از این ملاکها است که البته به تنهایی برای هدایتدهی به تصمیم گیری سرمایه گذاران در بازار سهام کافی نیست؛ چراکه شاخص بورس برآیندی از رشد و افت های قیمت سهام شرکتها در تالار شیشه ای است. بدین مفهوم که به عنوان مثال اگر فردی از تمامی نمادهای شرکت های حاضر در بورس سهام داشته باشد، در پایان آن روز متناسب با حرکت شاخص بورس به چه میزان سود و یا کاهش را در سرمایه خود شاهد است.

او در پایان با اشاره به افق مثبت بازار سهام تا پایان سال گفت: بر این اساس به سهامداران ویژه تاروداران به این بازار توصیه می‌شود. موارد متعدد از جمله وضعیت تولید، سودآوری و ضرر شرکت‌ها، وضعیت صنعت، وضعیت کالاها، قیمت جهانی، قیمت جهانی نفت، مناسبات سیاسی در سطح داخلی و بین‌المللی و همچنین روانشناسی بازار را برای معاملات خود و تعیین استراتژی خرید و فروش‌ها در نظر بگیرند و با مطالعه و استفاده از تحریبات دیگران اقدام به سرمایه‌گذاری در بازار سهام کنند.

شاخص بورس در نخستین روز هفته ۱۴۲ واحد رشد داشت

روز آرام و کم‌هیجان بورس تهران

در اولین روز معاملات بازار سهام در این هفته، بیشتر سهم‌ها با افزایش قیمت روبه‌رو شدند و شاخص کل بازار با رشدی ۱۴۲ واحدی به رقم ۲۵۵ هزار و ۳۰۵ واحد رسید.

به گزارش ایسنا، در نخستین روز هفته، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۱۴۲ واحد رشد کرد و به رقم ۲۵۵ هزار و ۸۸۶ واحد رسید. شاخص کل هم روز نینز با عدد افزایشی ۵۵۵ هزار و ۶۵۵ هزار و ۸۸۶ واحدی را تجربه کرد. در این حال شاخص آزاد شناور با ۱۸۲ هزار و ۸۸۶ افزایش تا رقم ۲۸۹ هزار و ۱۲۱ واحدی بالا رفت، اما شاخص بازار اول با ۳۵۹ واحد کاهش رقم ۱۸۵ هزار و ۵۵۲ واحدی را تجربه کرد. در عین حال شاخص بازار دوم با ۳۳۴۹ واحد افزایش تا رقم ۵۱۹ هزار و ۱۸۲ بالا رفت.

گروه مپنا، صنایع پتروشیمی خلیج فارس و کشیدانی جمهوری اسلامی ایران هر کدام به ترتیب ۲۷۱، ۱۷۱ و ۱۰۴ واحد تاثیر افزایشی روی شاخص‌های بازار داشتند، اما در طرف مقابل، فولاد مبارک اصفهان، ملی صنایع مس ایران و پالایش نفت بندرعباس هر کدام به ترتیب ۱۷۷، ۹۹ و ۹۶ واحد تاثیر کاهشی روی شاخص‌ها داشتند.

صدرنشینان روز نخست هفته

اما در روز نخست هفته نیز گروه محصولات شیمیایی بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد، اما ارزش معاملات آن نتوانست به بالای ۱۰۰ میلیارد تومان برسد به طوری که ۷۵ میلیون سهم و اوراق مالی به ارزش بیش از ۹۳ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

پس از شیمیایی‌ها، گروه خودرو، فلزات اساسی و سرمایه‌گذاری‌ها در صدر معاملات از نظر ارزش بودند. حجم معاملات خودرویی‌ها به ۳۲۲ میلیون سهم و حجم معاملات فلزات اساسی به ۱۰ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

ارزش کل معاملات بورس به رقم ۹۶۸ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۳ میلیارد سهم و اوراق مالی رسید. هفتمین تعداد معاملات این بازار رقم ۳۰۸ هزار و ۸۳۴ را تجربه کرد. هفتمین در بورس تهران ۱۹۸ نماد با رشد قیمت و ۱۴۱ نماد با افت قیمت روبه‌رو شدند.

در عین حال در فرابورس ایران ۱۱۸ نماد با رشد و ۷۰ نماد با افت مواجه شدند.

آیفکس نیز امروز ۱۴.۴۵ واحد رشد کرد و به رقم ۳۴۳۳ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به ۸۰۴ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات آن رقم یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون سهم و اوراق مالی را پشت سر گذاشت. آخرین وضعیت شاخص فرابورس

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس مطرح کرد

بورس کالا معبر حمایت از بخش خصوصی

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس می‌گوید در شرایطی که حجم تولید بسیاری از محصولات در صنعت فلزات و پتروشیمی بیش از نیاز داخلی است و شاهد آرامش نسبی در بازارها هستیم به نظر می‌رسد زمان مناسبی فرا رسیده تا دولت با نگاه ویژه به بورس کالا، شرایط را برای افزایش رقابت در بازار و حمایت از بخش خصوصی و کشاورزان فراهم کند.

حمیدرضا فولادگر، رئیس کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی مجلس در گفت و گو با ایننا گفت: یکی از راهکارهای اصلاح اقتصادی کشور در این سال‌ها فاصله گرفتن از رفتارهای دستوری، اعتماد به نظام عرضه و تقاضاست که با این رویکرد شاهد توسعه بخش خصوصی و پررنگ شدن نقش تولیدکنندگان در کشوران در بازارهای می‌شویم. در این گردها و معبر پیمای‌سازی نظام عرضه و تقاضا، بورس کالااست که دولت می‌تواند از این بستر معاملاتی در راستای شد رقابت بهره‌بردار فولاد افزود: البته قدم گذاشتن در این حوزه در نگاه قبضه‌گرایانه بدون نگاه تمام دولت حداقل در ابتدای راه میسر نیست، اما دولت باید اعتماد به سازوکار بورس، ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های آن را بشناسد و به سایر اعلان اقتصادی نیز مبروگی کند.

به گفته عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، دولت می‌تواند با استفاده از ظرفیت‌های این بازار از نقش مداخله‌گرانه خود و اداره امور به صورت دستوری

آگهی مناقصه دو مرحله ای

(به صورت نیمه فشرده)

نوبت دوم




موضوع مناقصه : خرید قطعات مربوط به " LINER PIPES 5"
*** مشخصات مناقصه :**

نام مناقصه گزار	شماره تابلو/مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات
شرکت ملی حفاری ایران	Tender No. PFP/GACH/98/003 Indent No: 48-22-9822006	3,210,551
		مبلغ برآورد (ریال لاز)
		46,161,000,000

ارزیابی کیفی مناقصه گران :

بر اساس کسب حداقل امتیاز (۶۰) مربوط به معیارهای موجود در استعلام های ارزیابی کیفی که توسط نمایندگان شرکت در مناقصه تکمیل می شود، انجام می گردد.
 ۱ - مناقصه گرانی که بیش از چهار (۴) قرارداد در حال اجرا یا شرکت ملی حفاری ایران داشته باشند مجاز به حضور در مناقصه نخواهند بود.
 ۲ - مناقصه گرانی که بیش از دو (۲) قرارداد در حال اجرا یا موضوع مشابه (صرفاً همان موضوع) با شرکت ملی حفاری ایران داشته باشند مجاز به حضور در مناقصه نخواهند بود.

*** نحوه دریافت / تحویل اسناد مناقصه :**

تاریخ شروع دریافت	توزیع اسناد از یک روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم آغاز شده و تا ده روز پس از آن ادامه خواهد داشت.
در یافت	اعزاز - بلوار پاسداران - پلاکتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان عملیاتی - طبقه سوم سالن ۳۱۶ تدارکات خارجی پروژه های حفاری. تلفن: ۰۲۱۲۹۸۳۲۹
محل دریافت	تهران - خیابان جمهوری - کوچه یغما - ساختمان مرکزی هشتم - شرکت ملی حفاری ایران. تلفن: ۰۲۱۶۶۷۰۰۲۹۹
نحوه دریافت	۱ - ارائه فیش واریز به مبلغ ۵۱۰۰۰۰۰ ریال به حساب شماره ۴۹۱۰۰۲۰۴۰۰۴۰۰ (شماره شباه IR520100004001114006376636) نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان نزد مرکز وجوه در آمد شرکت ملی حفاری ایران ۲ - درخواست رسمی متقاضی (پایگز نام دقیق) مبني بر دریافت اسناد مناقصه
آخرین مهلت	۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت استعلام های ارزیابی کیفی
محل تحویل	شاهینی - اعزاز - بلوار پاسداران - پلاکتر از سه راه فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول پارت B - اتاق ۱۰۷ - دبیرخانه کمیسیون مناقصات - شماره تماس ۰۲۱۲۹۸۵۴۹ - ۰۲۱۳۳۱۲۸۵۸۰

*** تضمین شوکت در مناقصه (فرآیند از جاب کار) :**

مبلغ تضمین	مبلغ 2,310,000,000 ریال - مبلغ 49,283 یورو
انواع تضمین قابل قبول	ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از موسسات اعتباری غیربانکی دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی اصل فیش واریز وجه نقد به حساب شماره ۴۹۱۰۰۲۰۴۰۰۴۰۰ (شماره شباه IR350100004001114006376636) نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران
مدت اعتبار پیشنهاد / تضمین	۹۰ روز (و برای یک بار یک روز سقف مدت اعتبار اولیه قابل تمدید نباشد)

فهرست امروز
www.nidc.ir http://sapp.ir/nidc پر
کاتال های اطلاع رسانی شرکت ملی حفاری ایران

شرکت ملی حفاری ایران - تدارکات خارجی پروژه های حفاری
شماره مجوز: ۱۳۹۸/۲۸۴۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۸/۵/۱۹
 تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۸/۵/۲۰

تولید کاغذ و مقوا ۷درصد افزایش یافت

مقیمی گفت تولید انواع کاغذ و مقوا در ۴ ماهه امسال حدود ۷درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، فرشاد مقیمی معاون امور صنایع با اشاره به افزایش ۷درصدی تولید انواع کاغذ و مقوا در ۴ ماهه ابتدای سال اظهار داشت: موضوعات مربوط به تنظیم بازار کاغذ چاپ تحریر و روزنامه به‌عهده وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی بوده است و به همین منظور مجموعه سیاست‌های وزارت صنعت به وزارت ارشاد اعلام شده است و ما اعتقاد داریم تا این سیاست‌ها اجرا نشود، صنعت کاغذ تحریر در کشور با مشکل روبه‌رو خواهد بود.

وی افزود: درخواست ما همواره از وزارت ارشاد این بوده است که بحث سیاستی خود را در زمینه ارز، بازنگری و آن را متعادل کند چرا که ارائه ارز ۴۲۰۰ تومانی برای توسعه تولید در صنعت کاغذ تحریر روش مناسبی نیست.

مقیمی ادامه داد: ما در حوزه تولید کاغذ تحریر ظرفیت‌های خوبی در کشور داریم که متأسفانه با اتخاذ سیاست‌های غلط نه‌تنها آنها از کارایی افتاده‌اند به‌رغم وجود پتانسیل‌های لازم به تولید سایر انواع کاغذ گرایش پیدا کرده‌اند.

معاون امور صنایع در ادامه با اشاره به امضای تفاهم‌نامه سال گذشته میان اتحادیه تولیدکنندگان و واردکنندگان کاغذ بهداشتی تیشو، لایپر، فلوئینگ و کاغذ بسته‌بندی گفت: با همراهی و سیاست اتخاذشده توانستیم، قیمت کاغذهای این بخش را از ۳۰ هزار تومان به ۱۲ هزار تومان کاهش دهیم. وی درباره حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در صنعت کاغذ گفت: تولید تجهیزات وابسته به این صنعت در کشور باعث کاهش ارزبری شده است.

مقیمی در بخش دیگری از صحبت‌هایش با اشاره به سرانه مصرف کاغذ در کشور گفت: سرانه مصرف کاغذ در کشور ما ۲۲ کیلوگرم است، اما در دنیا این رقم به ۵۸ کیلوگرم می‌رسد و علت آن این است که در صنایع بسته‌بندی ما به‌سمت استفاده از کاغذ و ... فته‌ایم چرا که این صنعت قابل بازیافت است و آلودگی محیط زیستی را همانند صنعت پتروشیمی و پلیمری ندارد.

خرید تضمینی گندم به ۷ میلیون تن رسید

مراکز خرید تضمینی گندم تاکنون بیش از ۷ میلیون و ۸۱ تن از این محصول را به نرخ تضمینی از کشاورزان خریداری کرده‌اند. به گزارش تسنیم به نقل از روابط عمومی شرکت بازرگانی دولتی ایران؛ از شروع عملیات خرید تضمینی گندم تاکنون بیش از ۷ میلیون و ۸۱ تن گندم به ارزش بالغ بر ۱۲۲ هزار و ۵۹۱ میلیارد ریال از گندمکاران کشور خریداری شده است. این مقدار گندم در قالب بیش از یک میلیون و ۱۴۱ محموله از کشاورزان به مراکز خرید این محصول تحویل داده شده است، بابت این‌س مقدار محموله بیش از ۱۰۱ هزار و ۹۵۲ میلیارد ریال به حساب گندمکاران واریز شده است.

براساس این گزارش، همچنین بیش از ۳۴۶ هزارو ۷۲۸ تن دانه روغنی کلزا به ارزش بیش از ۱۱ هزار و ۹۶۶ میلیارد ریال از کلزاکاران کشور خریداری شده است.

تاکنون بالغ بر ۱۱ هزار و ۸۹۰ میلیارد ریال معادل ۹۹درصد از مطالبات کلزاکاران پرداخت شده است.

نیازی به واردات مرغ نداریم

قیمت هر کیلو مرغ ۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان

عضو هیات مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی گفت با توجه به ظرفیت صنعت طیور و مزاد تولید از ۱۵ شهرپور همزمان با رفع تنش‌های گرمایی، نیازی به واردات مرغ نداریم.

عظیم حجت در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تحولات بازار مرغ اظهار داشت: امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغاری ۱۰ تا ۱۰ هزار و ۵۰۰ و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌ها ۱۴ هزار و ۵۰۰ تا ۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان است.

وی فروش مرغ با نرخ بالاتر از ۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان را اجحاف در حق مصرف‌کنندگان دانست و گفت: با توجه به نرخ کنونی مرغ زنده، عرضه مرغ گرم در خرده‌فروشی‌ها با قیمت ۱۶، ۱۷ و ۱۸ هزار تومان به معنای سود مازادی است که برخی مغازه‌داران دریافت می‌کنند، از این رو از دستگاه‌های نظارتی تقاضا داریم با اعمال نظارت‌های بیشتر از فروش با نرخ‌های غیرقانونی جلوگیری شود.

حجت قیمت مرغ در بازار را پیش‌بینی کرد و افزود: با وجود کاهش وزن‌گیری لاشه در فصل گرما و افزایش تلفات پیش‌بینی می‌شود که نرخ مرغ تا اواسط شهریور در دامنه ۱۴ تا ۱۵ هزار تومان باشد.

این مقام مسئول با اشاره به اینکه مرغ ارزانترین پروتئین در دسترس خانوارها به شمار می‌رود، بیان کرد: بر این اساس عرضه مرغ با نرخ‌های فعلی سود مصرف‌کننده و تولیدکننده را دربر دارد. وی ادامه داد: با توجه به مساعد شدن نسبی هوا، پیش‌بینی می‌شود که اگر به یکباره با افزایش قابل توجه دما روبه‌رو نشویم، ازدیداد تقاضا برای خرید مرغ در عید قربان و غدیر تأثیری بر نوسان بازار نداشته باشد.

عضو هیات مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی با اشاره به اینکه نیازی به واردات مرغ نداریم، اظهار کرد: با توجه به ظرفیت صنعت طیور نیازی به واردات مرغ نداریم و تنها این امر نه تنها منجر به هدررفت ارز از کشور می‌شود، بلکه ضربه مهلکی در سال رونق تولید به این بخش وارد می‌کند چراکه از ۱۵ شهریور با از بین رفتن تنش‌های گرمایی با مزاد تولید و عرضه مرغ در بازار روبه‌رو خواهیم بود.

وی نرخ مصوب هر کیلو ذرت را یک هزار و ۳۵۰ و کنجاله سوپا ۲ هزار و ۴۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: هم‌اکنون هر کیلو ذرت با اختلاف ۱۵درصد و کنجاله سوپا ۵ تا ۱۰درصد نسبت به نرخ مصوب در بازار آزاد عرضه می‌شود.

گوشت نباید بالاتر از ۸۰ هزار تومان باشد

دلالان اجازه کاهش قیمت نمی‌دهند



تولیدکنندگان گوشت قرمز برگزار شد.

عباسی اظهار داشت: تولیدکنندگان در این جلسه اعلام آمادگی کردند که گوساله زنده پروری را به قیمت هر کیلوگرم ۳۰ هزار تومان عرضه کنند. وی گفت: همانطوری که همه واقفند دلالان و واسطه‌ها از جمله عوامل افزایش قیمت گوشت قرمز در بازار هستند از این رو ضرورت دارد دست آنان به نحوی از این بازار کوتاه شود.

رئیس مرکز اصلاح نژاد و بهبود تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی افزود: به طور کلی در جلسه دیروز مقرر شد برای حذف دلالان و واسطه‌ها از بازار گوشت توافقی بین تولیدکنندگان دام زنده و فروشگاه‌های زنجیره‌ای حاصل شود تا دام را به صورت مستقیم دریافت کنند.

وی اظهار داشت: بدون شک با چنین جهت‌گیری ضمن کوتاه شدن دست واسطه‌ها قیمت گوشت در بازار کاهش پیدا خواهد کرد.

عباسی گفت: واقع مطلب اینکه در شرایط حاضر از نظر تولید گوشت مشکل خاصی در کشور وجود ندارد یعنی ارائه گوشت قرمز گرم و دام زنده به راحتی امکان‌پذیر است.

رئیس مرکز اصلاح نژاد و بهبود تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی گفت قیمت گوشت گوساله با توجه به نرخ دام زنده و ضرابیی که امروز برای لاشه، حذف استخوان و غیره در کشور وجود دارد نباید به ازای هر کیلو بالاتر از ۸۰ هزار تومان در بازار عرضه شود.

به گزارش تسنیم، مختارعلی عباسی در مصاحبه با رادیو، افزود: متأسفانه گوشت قرمز در عمل با قیمت‌های بالاتر از این به خصوص در فروشگاه‌های زنجیره‌ای و میادین به دست مصرف‌کنندگان می‌رسد.

وی اظهار داشت: حال سوالی که با توجه به پایین آمدن قیمت دام زنده (گوساله پروری) مطرح می‌شود اینکه چرا قیمت گوشت در بازار کاهش چندان‌ی پیدا نمی‌کند.

رئیس مرکز اصلاح نژاد و بهبود تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی گفت: ناگفته نماند قیمت گوشت نسبت به قبل پایین آمده اما انتظار این است که بیشتر از این کاهش پیدا کند.

وی افزود: بدین منظور جلسه‌ای روز گذشته با حضور مسئولان فروشگاه‌های زنجیره‌ای، اتحادیه دامداران ایران، انجمن صنفی دامداران و

در ماه مه واردات تخم مرغ از ترکیه توسط دولت عراق ممنوع شد، در ژوئن نوشیدنی‌ها و بستنی ممنوع شدند و حالا هم ممنوعیت واردات نمک، انواع نودل و پاستا اعلام شده است.

به گزارش خبرگزاری تسنیم به نقل از دیلی صباح، درست در زمانی که دیدارهای دو جانبه بین ترکیه و عراق باعث بهبود روابط دو طرف شده بود، یک تصمیم ناگهانی باعث شده مردم عراق و جامعه تجاری ترکیه با مشکل مواجه شوند، از آغاز سال میلادی جدید، شرکت‌های بزرگ تجاری دو کشور مذاکراتی برای رفع موانع تجاری برگزار کرده‌اند، ولی عراق به تدریج در حال ممنوعیت واردات برخی محصولات غذایی خاص از کشورهای همسایه از جمله ترکیه است.

در ماه مه تخم مرغ ممنوع شد، در ژوئن نوشیدنی‌ها و بستنی ممنوع شدند و حالا هم ممنوعیت واردات نمک، انواع نودل و پاستا اعلام شده است. جامعه تجاری ترکیه تصمیم بغداد برای تقویت تولید داخلی را مقصر می داند تا عوامل سیاسی. صادرکنندگان ترکیه می‌گویند عراق در حال حاضر در موقعیتی قرار ندارد که برای تأمین نیاز به این محصولات، روی تولیدات داخلی حساب کند.

ولی تخم مرغ از ماه مه تبدیل به یک بحران بزرگ شده است،

در حالی که در هفته‌های اخیر موضوع گران شدن سرسام‌آور چای داغ شده است، این سوال مطرح است که ۲۰ هزار تن چای که امسال با ارز دولتی ۴۲۰۰ تومانی تا پیش از ۱۸ خرداد، تریخیص شده، کجاست و در صورت عرضه، با چه قیمتی و در کدام شبکه توزیع، به دست مصرف‌کننده رسیده؟

به گزارش تسنیم، در هفته‌های اخیر قیمت چای خارجی در بازار دچار تلاطم شده و اخبار متفاوتی از درصد افزایش قیمت این کالا در سطح عرضه منتشر می‌شود؛ به عنوان مثال یکی از رسانه‌ها در گزارشی، تأکید کرد: «در سایه عدم نظارت و کاهش عرضه از سوی شرکت‌های پخش، چای ۵۰۰ گرمی با افزایش ۱۰۰درصدی قیمت عرضه می‌شود.»

همچنین در گزارش دیگری، یکی از رسانه‌ها کشور با اشاره به

وی افزود: طبق معمول وقتی قیمت دام زنده کاهش پیدا می‌کند قیمت گوشت قرمز هم باید در بازار کاهش یابد، ولی متأسفانه به دلیل مقاومت‌هایی که وجود دارد چنین اتفاقی نمی‌افتد. رئیس مرکز اصلاح نژاد و بهبود تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی اظهار داشت: بررسی‌ها نشان می‌دهد اشکالات و موانعی در این مسیر وجود دارد که باید برطرف شود.

وی گفت: برای مثال فروشگاه‌های زنجیره‌ای اعلام می‌کنند هزینه‌های بسته‌بندی گوشت قرمز زیاد شده است.

عباسی افزود: هنوز جلسه‌ای با صنف فروشگاه‌های زنجیره‌ای برگزار نشده تا مشخص شود به صورت واقعی چه میزان هزینه‌ها افزایش یافته که قیمت گوشت کاهش پیدا نمی‌کند.

وی در ادامه یادآور شد: جلسه‌ای در آینده نزدیک با صنف مزبور برگزار و مسائل و مشکلات مربوط به حوزه بسته‌بندی گوشت به صورت دقیق بررسی تا کمک شود قیمت گوشت متعادل و با نرخ مناسب به دست مصرف‌کنندگان برسد.

محدودیت‌های تجاری عراق بازار کالاهای ترکیه‌ای را از رونق انداخت

کشیده شده و کمپین‌هایی برای منع خرید تخم مرغ عراقی و واردات دوباره آن به راه افتاده است.

از طرف دیگر، تولیدکنندگان ترکیه که قبلاً مزاد تولید خود را صادر می‌کردند، حالا نمی‌توانند آن را به بزرگترین بازار خود بفرستند. پس مجبورند رو به بازار داخل بیاورند و بیش از گذشته تخم مرغ عرضه کنند. این شرایط باعث شده قیمت تخم مرغ در ترکیه از بیش از ۰٫۳۸، برای هر تخم مرغ قبل از ماه مه تا ۰٫۲۴، در حال حاضر کاهش یابد.

پس از سرمایه‌گذاری‌هایی که در سال‌های اخیر انجام شده، ترکیه حالا از نظر صادرات تخم مرغ پس از هلند و آمریکا رتبه سوم را دارد. ترکیه ۴۰درصد تولید سالانه خود را صادر می‌کند و بیش از ۷۰درصد این مقدار به عراق فروخته می‌شود. صادرات به عراق در ۲۰۱۸ به ۳۰۶٫۴۵ میلیون دلار رسید یعنی این کشور ۷۱درصد سهم در کل صادرات تخم مرغ ترکیه داشت. علاوه بر این حدود ۴۱٫۲۵ میلیون دلار تخم مرغ هم به عربستان صادر شد. این کشور ۹٫۶درصد در صادرات این محصول ترکیه سهم دارد. پس از عربستان هم امارات با ۲٫۴درصد و قطر با ۳٫۶درصد سهم قرار دارند.

بازار چای داغ شد؛ ۲۰ هزار تن چای وارداتی با ارز ۴۲۰۰ تومانی کجا رفت؟

کاغذ، ۴۸۰۰ تومان مابه‌التفاوت، اخذ شود. حتی در انتهای این نامه آمده بود: محموله‌های تریخیص‌شده تا قبل از تاریخ فوق‌الذکر با ارز ۴۲۰۰ تومانی مشمول رصد، پایش و عرضه با نرخ مصوب سازمان حمایت برمبنای ارز ۴۲۰۰ تومانی است.

به گزارش تسنیم، با توجه به این آمار و موظف شدن گمرکات کشور نسبت به اعلام محموله‌های تریخیصی چای با ارز دولتی تا پیش از تاریخ ۱۸ خرداد به سازمان حمایت و تعیین نرخ چای وارد شده با ارز دولتی و تعیین شبکه توزیع برای عرضه این محموله‌های چای دولتی در بازار، لازم است تا گمرکات کشور و سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کننده، نسبت به این محموله‌های وارداتی، نرخ عرضه آنها و شبکه‌ای که در آن، چای خارجی با ارز دولتی وارد شده است، به صورت شفاف اعلام نظر کند.

قیمت‌های بالای چای خارجی در بازار تهران عنوان کرده: «قیمت چای خارجی از کیلویی ۵۰ هزار تومان شروع می‌شود و تا ۱۲۰ هزار تومان نیز در بازار چای تهران فروخته می‌شود.»

به گزارش تسنیم، در این مدت، نخ تسبیح گرانی چای، حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی از واردات چای اعلام شده؛ ماجرای که اواخر اردیبهشت ماه امسال به دنبال نامه وزارت صنعت، معدن و تجارت به مدیرکل سیاست‌گذاری‌های ارزی بانک مرکزی، رخ داد و ارز ۴۲۰۰ تومانی از واردات چای، کره و حبوبات حذف شد و با اعلام تاریخ ۱۸ خردادماه، واردات چای تنها با دریافت اخذ مابه‌التفاوت ریالی امکان‌پذیر شد.

در نامه مذکور تأکید شده بود: از تاریخ ۱۸ خردادماه ۹۸ به بعد به ازای هر دلار از محموله‌های تأمین ارز شده کره، حبوبات، چای و

اخبار

لزوم فرهنگ‌سازی در راستای کاهش تلفات جاده‌ای

توقف تولید پراید برای صنعت خودرو کشور مناسب نیست
یک کارشناس صنعت خودرو گفت فرهنگ‌سازی در راستای استفاده صحیح از خودرو و رعایت نکات ایمنی در هنگام رانندگی اقدامی است که باید درخصوص کاهش تلفات جاده‌ای به آن توجه کرد.

امیرحسن کاکایی در گفت وگو با خبرگزاری میزان، درخصوص توقف تولید خودرو در کشور اظهار داشت: از چندسال گذشته که آمار تلفات جاده‌ای افزایش پیدا کرده، امنیت مهم‌ترین مسئله‌ای است که باعث شده تا مسئولین تصمیم بگیرند تا تولید پراید در کشور متوقف شود. وی در ادامه افزود: در راستای متوقف کردن تولید پراید باید خودرویی را جایگزین آن پیدا کرد که ظاهرا مناسب‌ترین گزینه تیب‌ا است چراکه این خودرو هم از نظر ایمنی و هم از نظر آلایندگی پیشرفته‌تر از پراید است.

این کارشناس صنعت خودرو عنوان کرد: گرانت‌ر بودن تیب‌ا نسبت به پراید مسئله‌ای است که جایگزینی پراید را مختل می‌کند چراکه افراد برای خرید این خودرو تا ۱۰ میلیون تومان بیشتر باید هزینه کنند. کاکایی خاطرنشان کرد: کاهش هزینه‌های تولید مهم‌ترین اقدامی است که تولیدکنندگان و دیگر عوامل باید به آن توجه کنند البته با توقف تولید پراید و افزایش تولید خودروهای تیب‌ا و کوئیک، قیمت آنها نیز کاهش پیدا خواهد کرد. وی با ذکر این مطلب که نباید امنیت را اصلی‌ترین محور در تصمیم‌گیری در راستای توقف تولید پراید دانست، ادامه داد: چراکه نیشان وانت و موتور سیکلت‌ها امنیت کمتری نسبت به پراید دارند، اما همچنان تولید آنها ادامه دارد. این کارشناس صنعت خودرو بیان کرد: دولت باید در راستای ایجاد امنیت رانندگان مسئله توقف تولید خودرو را کنار بگذارد و اقدامات دیگری در این راستا انجام دهد که هم‌کم‌هزینه‌تر برای دولت است و از طرف دیگر قدرت خرید مردم برای خرید خودرو را کاهش نمی‌دهد. کاکایی تصریح کرد: افزایش امنیت خودروهای تولیدی در کشور یکی از اقداماتی است که باید در کشور انجام شود که هزینه‌های انجام این کار برای دولت بسیار کمتر از افزایش تولید خودروهایی همچون تیب‌ا، ساینا و کوئیک است. وی در رابطه با تاثیر فرهنگ‌سازی بر کاهش تلفات جاده‌ای گفت: فرهنگ‌سازی در راستای استفاده صحیح از خودرو و رعایت نکات ایمنی در هنگام رانندگی همچنین سختگیری نیروهای پلیس در این خصوص، سطح تلفات جانی و خسارت‌های مالی را تا حد قابل توجهی کاهش خواهد داد. این کارشناس صنعت خودرو خاطرنشان کرد: با این وجود باتوجه به سطح درآمدها و قدرت خرید مردم، دولت باید در نظر داشته باشد که خودروی پراید برای بسیاری از خانوارها خودروی مناسبی است و این خانوارها توان خرید موارد دیگر را ندارند پس با متوقف کردن تولید پراید و جایگزینی خودروهایی همچون، تیب‌ا، ساینا و کوئیک تعداد قابل توجهی از خانوارها از داشتن خودرو محروم خواهند شد. کاکایی افزود: در راستای ایجاد امنیت و کاهش تلفات جاده‌ای، گذشته از اصلاح و توقف تولید خودرو، باید به جاده‌ها نیز اشاره کرد، باتوجه به آمارهایی که از سویی ارگان‌های مختلف منتشر می‌شود منشأ تمام تلفاده جاده‌ای، خودروها نیستند و مناسب نبودن جاده‌ها نیز در این موضوع تاثیر زیادی دارند. وی اظهار کرد: با این وجود مسئولین مربوطه در امور ساخت و بازسازی جاده‌ها باید تمهیداتی را مدنظر داشته باشند که با اجرایی کردن آنها سطح تلفات و خسارت‌های جاده را کاهش دهند.

اجاره کارت سوخت

و اعلام جرم علیه هزاران نفر

رفع مسدودی کارت‌هایی که در نقاط مرزی کشور برای فرآیند قاچاق سوخت از آنها استفاده شده بود، باید در مراجع قضایی همان استان محل وقوع جرم انجام شود؛ اما اگر شخصی بدون آنکه کارت سوختش را به فردی دیگر دهد با مسدودی قضایی مواجه شده، باید چه کند؟

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از تسنیم، «ماجرای دردسری از جنس کارت سوخت برای چند هزار نفر» این عبارت، تیتز گزارشی بود که دی‌ماه ۹۷ خبرگزاری تسنیم منتشر کرد و خبر از موضوع ساده‌ای می‌داد که از چشم چند هزار نفری که در استان‌های مرکزی کشور اقدام به فروش کارت سوخت خود کرده بودند، پنهان مانده بود.

طبق این گزارش، خرید و فروش کارت سوخت با افزایش نوسانات ارزی در نیمه دوم سال گذشته به طور قابل توجهی افزایش یافت و بخشی از مردم که ساده‌لوحانه به این موضوع نگاه می‌کردند، بی‌اطلاع از تبعات احتمالی اقدام خود، کارت‌سوختی را که به زعم خودشان سودی نداشت، با مبالغی بین ۵۰۰ تا ۲۰۰ هزار تومان به متقاضیان سوءاستفاده‌گر فروختند.

طبق اخبار رسمی منتشرشده، در چند نوبت ده‌ها هزار کارت سوخت شخصی که به صورت متوالی در نقاسط مختلف مرزی کشور با استفاده از آنها اقدام به سوخت‌گیری می‌شد، شناسایی و جمع‌آوری شد. با شناسایی کارت‌سوخت‌های سیار که به صورت غیرمجاز توسط افرادی غیر از مالکان آنها استفاده می‌شد، این کارت‌ها ابطال شده و توسط مراجع قضایی ضبط شدند.

در فرآیند ثبت‌نام کارت سوخت المثنی، در کنار حدود ۳ میلیون متقاضی دریافت کارت سوخت المثنی که هر یک به دلیلی کارت سوخت نداشتند، افرادی هم برای ثبت درخواست خود مبنی بر صدور کارت سوخت المثنی مراجعه کرده بودند که در گذشته اقدام به فروش و یا حتی اجاره کارت سوخت خود به سوءاستفاده‌گران کرده بودند.

این افراد که اغلب از عاقبت کار خود مطلع نبودند با نگاهی ساده‌لوحانه، اقدام خود برای فروش یا اجاره کارت سوخت را میرا از هرگونه خطا دانسته و طی ماه‌های اخیر برای صدور کارت سوخت المثنی مراجعه کرده بودند، اما با پیامی در سیستم ثبت نام مبنی بر مسدود بودن کارت سوخت خود مواجه می‌شدند و برای صدور کارت سوخت المثنی می‌بایست برای رفع مسدودی کارت قبلی خود مراجعه می‌کردند.

ایجاد سایت مستقل قطعه‌سازی توسط رایز کو در سایر کشورها



صنعتی باید از هم‌اکنون به فکر تغییر شرایط و ارتقا باشند که این موضوع اصلی‌ترین قدم رایز کو در زمان تحریم و بعد از تحریم است.

ایجاد سایت مستقل قطعه‌سازی توسط رایز کو در سایر کشورها

صمدی با اشاره به دستاوردهای رایز کو در زمان تحریم، گفت: ما توانستیم با قیمت‌های رقابتی چینی رقابت و صادرات انجام دهیم. همچنین با وجود قطع روابط در شرایط تحریم برنامه دیگری برای اقتصاد این کشور داریم که یکی از آنها شروع تولید در سایر کشورها است. او درخصوص برنامه‌های این گروه صنعتی در حوزه صنعت و قطعه‌سازی اظهار کرد: در این حوزه سعی بر ایجاد سایت مستقل تولید قطعات در سایر کشورها داریم تا فرزندان این کشور با فعالیت و آموزش در آن سایت‌ها بتوانند به سرمایه ملی بیفزایند. صمدی در پاسخ به پرسشی مبنی بر اهمیت کیفیت در این گروه قطعه‌سازی، بیان کرد: کیفیت در این هلدینگ به عنوان بازرس کنار تولید است و به همین دلیل همه افراد شاغل در گروه رایز کو به کیفیت متعهد هستند؛ در اصل کیفیت جزو الزامات، کار روزانه و مدیریت ما است. **چه کسانی از ایجاد اختلاف میان قطعه‌سازان و خودروساران سود می‌برند؟**

عضو انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی در پاسخ به اینکه چه اقدامی برای حل مشکلات موجود میان قطعه‌سازان و خودروسازان چه راهکاری دارد،

انحصار «واردات قطعات» خودرو در دست عده‌ای معدود

تعرفه «واردات خودرو» باید به صفر برسد

وی با اشاره به اینکه یکی دیگر از اشکالات اساسی در این حوزه این است که وام‌های بانکی که این افراد گرفتند و نتوانستند پس بدهند تمدید شده و سود این وام‌ها بسیار بالا است، عنوان کرد: این موضوع سرانه تولید خودرو را بالا برده و زبان انباشته‌ای برای خودروسازان به ارمغان آورده است. حسینی‌کیا با اشاره به اینکه صنعت خودروسازی باید هزینه‌های مدیریتی خود را کاهش دهد و از سویی برای نیروی مازاد خود چاره‌اندیشی کند، عنوان کرد: خودروسازی سایپا اکنون ۱۱ هزار نفر نیروی مازاد دارد که این تعداد نیرو به طور قطع هزینه‌های این خودروساز را افزایش می‌دهد.

وی با بیان اینکه از سویی دیگر باید برای وام‌های کلانی که به خودروسازان تحمیل شده چاره‌اندیشی شود، بیان کرد: خودروسازهای داخلی راهی جز کاهش قیمت، رقابت‌پذیری و صادرات‌محوری ندارند تا با وجود نیروهای مازاد و وام‌های کلان دریافتی بتوانند در چرخه

واردات باتری خودرو کاهش یافت

این مساله تاثیر بسیار زیادی بر قیمت اجناس از جمله باتری خودرو دارد، اما کاهش نرخ ارز تا این لحظه بر قیمت هیچ کالایی تاثیر نداشته است. علی‌اکبری درخصوص مواد اولیه وارداتی موردنیاز برای تولید باتری خودرو گفت: بخشی از مواد اولیه تولید باتری خودرو وارداتی بوده که کارخانجات با داشتن مجوز و دریافت ارز از دولت نسبت به واردات اقدام می‌کنند، رئیس اتحادیه باتری‌سازان کشور افزود: تاکنون مواد اولیه وارداتی به خوبی تامین شده و امیدواریم از این به بعد نیز مواد اولیه مورد نیاز به خوبی تامین شود.

علی‌اکبری گفت: قیمت باتری از فروردین ۹۸ تاکنون افزایش نداشته

تاثیر منفی حاصل از تحریم جهانی سنگین‌تر از آن است که با وجود گذشت یکسال بتوان کمتر آن را احساس کرد، اما در این بین تعدادی از خودروسازان و قطعه‌سازان توانستند با بهره‌گیری از دانش فنی و داخلی خود به خودکفایی رسیده تا موج این تحریم‌ها را کم‌رنگ‌تر کنند. همچنین بسیاری از آنها با تصمیم‌گیری صحیح توانستند بازار جهانی خود را برای صادرات حفظ کرده تا به محض گذشت موج تحریم، کار خود را محکم‌تر از پیش ادامه دهند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، حمیدرضا صمدی، رئیس هیات مدیره هلدینگ رایز کو در مراسمی که به منظور تجلیل از مقام خبرنگاران برگزار شد، با اشاره به تحریم‌ها گفت: در زمان برداشتن تحریم قبل می‌توانستیم برای بازنگری شرایط برنامه داشته باشیم که به دلیل صورت نگرفتن این بازنگری وضعیت صنعت خودرو بازنگری نشده و همین موضوع موجب ادامه ضربه تحریم‌ها به این صنعت، وجود خودرو در کف کارخانه‌ها و عدم تعادل قیمت و میزان عرضه در بازار شده است.

این فعال صنعت قطعه‌سازی افزود: چرا صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی همواره متهم ردیف اول هستند در حالی که امروز حدود یک و نیم میلیون نفر سر سفره این دو صنعت نان به خانه می‌برند. نباید با عدم بازنگری و بازسازی مجدد، حیات این صنعت به خطر بیفتد. مدیران

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت واردات قطعات خودرو اکنون در دست تعداد معدودی از افراد قرار گرفته و این موضوع یکی از اشکالات اساسی صنعت خودرو در شرایط کنونی است. حجت‌الاسلام سید جواد حسینی‌کیا در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم، در کرمانشاه، با اشاره به اینکه انحصار به طور قطع فسادآور است، اظهار داشت: واردات قطعات خودرو اکنون در دست تعداد معدودی از افراد قرار گرفته و این یکی از اشکالات اساسی صنعت خودرو در شرایط کنونی است و به طور قطع این امر فسادآور است.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه اشکال دوم این است که برخی از قطعات خودرو که وارداتی است تازه شروع به بومی‌سازی و ساخت این قطعات در داخل کردیم، گفت: باید خیلی زودتر از اینها به این امر مبادرت می‌کردیم و از سویی دیگر حجم بالای نیروی انسانی، سرانه خودرو را به شدت افزایش می‌دهد.

رئیس اتحادیه باتری‌سازان کشور اعلام می‌کند زمانی که قیمت ارز افزایش می‌یابد، این مساله تاثیر بسیار زیادی بر قیمت اجناس از جمله باتری خودرو دارد، اما کاهش نرخ ارز تا این لحظه بر قیمت هیچ کالایی ازجمله باتری تاثیر نداشته است.

تقی علی‌اکبری در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: با

توجه به وضعیت موجود، تولید کارخانجات تولید باتری خوب و مناسب و کیفیت باتری تولیدی در کشور بالا و مطلوب است.

رئیس اتحادیه باتری‌سازان کشور در پاسخ به سوالی درخصوص تاثیر کاهش نرخ ارز بر قیمت باتری گفت: زمانی که قیمت ارز افزایش می‌یابد،

همایش کارآفرینی جنوب استان اردبیل در خلخال برگزار شد

همایش اقتصاد مقاومتی و کارآفرینی منطقه جنوب استان اردبیل با حضور صاحب‌نظران اقتصادی و کارآفرینان برتر کشور در شهرستان خلخال برگزار شد. به گزارش ایرنا، در این همایش که با حضور مسئولان اجرایی شهرستان‌های خلخال و کوثر، تنی چند از نمایندگان مجلس و صاحب‌نظران اقتصادی و کارآفرینان برتر کشور در خلخال برگزار شد، نماینده تبریز، آذرشهر و اسکو و از کارآفرینان موفق منطقه شمال غرب کشور در سخنانی آبادانی هر منطقه را در گرو ورود نهادهای مردمی به عرصه کارآفرینی و ایجاد اشتغال ذکر کرد. شهاب‌الدین بی‌مقدار با بیان اینکه لازمه آبادانی هر منطقه‌ای، نهادهاسازی و ورود نهادهای مردمی به عرصه تولید و کارآفرینی است، افزود: آنچه موجب موفقیت در کارآفرینی می‌شود داشتن اعتماد به هم، دوست داشتن همدیگر، داشتن قلب سفید نه خاکستری، پرهیز از دروغ و تظاهر است.



دریچه

استارت‌آپ کتابی تلاش برای ارتباط مستقیم مولفان با مخاطب

فعال استارت‌آپی در حوزه کتاب گفت تلاش کردیم برای نویسندگان و مترجمان کتاب بستری فراهم کنیم تا بتوانند خود، جامعه مخاطب را انتخاب کنند و با آنها به صورت مستقیم در ارتباط باشند. همبودگاه پلتفرمی استارت‌آپی است که نویسندگان و مترجمان در این فضا می‌توانند با پیش‌فروش کردن کتاب خود قبل از انتشار هزینه‌های چاپ و توزیع کتاب‌شان را تامین کنند و با مخاطبان خود در ارتباط باشند و همچنین در بستر خود امکان همکاری مترجمان، ناشران و سازمان‌ها را جهت همکاری در امر تولید دانش فراهم می‌کند و در نهایت مأموریت آن گردآوری، سازماندهی و در دسترس قرار دادن دانش روز دنیا در راستای تولید دانش جدید است.

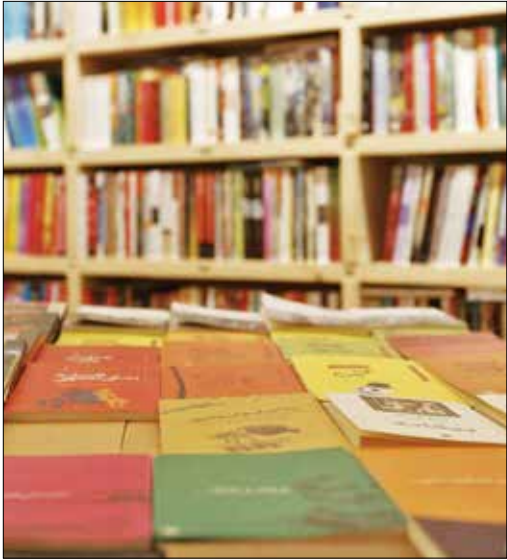
یعقوب زاهدی، بنیان‌گذار استارت‌آپ همبودگاه در گفت‌وگو با خبرنگار ایرنا، گفت: کار ما ترجمه نیست و هیچ‌گاه وارد فعالیت ترجمه به صورت مستقیم نمی‌شویم، اما از راه سازوکارهای ارزیابی متنوع، به دنبال ارتقای کیفیت ترجمه خواهیم بود؛ همچنین ناشر

هم نیستیم و هیچ‌گاه به دنبال ایجاد مجموعه انتشاراتی نخواهیم بود، اما به دنبال بهبود کیفیت کار ناشران هستیم.

وی گفت: نویسندگان یا مترجم می‌توانند کتابی را که برای آن زحمت کشیده و آماده کرده است در پایگاه اینترنتی همبودگاه معرفی کنند و در معرض دید مخاطبان قرار دهد. با توجه به موضوع کتاب، سازمان‌ها و افراد علاقه‌مند می‌توانند کتاب را پیش‌خرید کنند. زمانی که تعداد پیش‌فروش‌ها به حداقل ۵۰۰ نسخه رسید فرآیند عملیاتی چاپ و نشر کتاب با همکاری ناشران معتبر انجام می‌شود و کتاب‌های پیش‌فروش شده به دست مخاطبان می‌رسد.

دانشجوی دکترای کارآفرینی دانشگاه تهران با تشریح روند کار این پلتفرم افزود: مشارکت سازمان‌ها در تولید کتاب پیش از چاپ از دو منظر می‌تواند برای آنها مزیت ایجاد کند. از بعد درون سازمانی به افزایش دانش اعضای سازمان کمک می‌کند و از بعد برون‌سازمانی و در راستای فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی می‌تواند وجهه علمی و فرهنگی برای آنها ایجاد کند. افراد سازمان با توجه به وجود لوگوی شرکت آنها بر روی کتاب احساس تعلق بیشتری نسبت به کتاب خواهند داشت و محتوای آن می‌تواند به تقویت دانش آنها کمک کند.

زاهدی اظهار داشت: افراد با پیش‌خرید کتاب می‌توانند با نویسنده یا مترجم کتاب در ارتباط مستقیم باشند و عضو گروه‌های کتابخوانی مختلف بشوند و البته از تخفیف‌های مناسب برخوردار شوند. در مواردی هم با موافقت نویسنده یا مترجم ممکن است نام آنها در بخش حامیان کتاب ثبت شود.



استارت‌آپ نیز با موفقیت از طریق همبودگاه در اختیار مخاطبان قرار گرفت.

وی ادامه داد: طی شش ماه فعالیت همبودگاه بیش از ۴۰۰۰ نسخه کتاب به این روش چاپ شد که حدود ۳۶۰۰ نسخه از آن به فروش رسیده که در نوع خود ثبت تازه‌ای از فعالیت یک استارت‌آپ به شمار می‌آید.

زاهدی در پایان با اشاره به انتخاب نام همبودگاه برای این پلتفرم گفت: همبودگاه یک واژه فارسی به معنای محل باهم بودن، اجتماع یا جامعه است. اگرچه این واژه نامتعارف است اما به جهت اینکه ما در همبودگاه به دنبال ایجاد جامعه مخاطبی از افراد متخصص هستیم این اسم را که نزدیکی بسیاری با هدف کسب و کار ما دارد انتخاب کردیم تا هم از اسم‌های کلیشه‌ای دور شویم و هم به اهمیت نزدیکی اسم با مفهوم فعالیت مورد نظر تاکید داشته باشیم.

«اختراع و ثبت آن» با برگزاری یک مسابقه فرهنگ‌سازی می‌شود

ایده در ذهن‌زده می‌شود برای شعله‌ور کردن آن فرد مسیری را پیش روی خود دارد که قطعاً با بسیاری از پیچ و خم‌های آن آشنایی ندارد. کانون پتنت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری یکی از

نهادهایی است که مخترع را در این مسیر حمایت می‌کند. با حمایت ۹۰ درصدی از محققان، کانون پتنت در این مسیر همگام با مخترعان کشور شده است تا ثبت رسمی دستاوردها و احراز مالکیت افراد بر نوآوری و ابتکارات‌شان محقق شود. البته ترویج این حوزه نیز از دیگر اقداماتی است که انجام می‌شود تا شاهد رونق آن در کشورمان باشیم.

این مرکز که از سال ۱۳۸۴ به عنوان واحد مالکیت فکری ستاد ویژه توسعه فناوری نانو معاونت علمی فعالیت خود را آغاز کرد، در سال ۱۳۹۳ و با موافقت

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در قالب «کانون پتنت ایران» امور مرتبط با حوزه مالکیت فکری و به ویژه ثبت اختراع را در تمامی حوزه‌های علم و فناوری عهده‌دار شد.

«طراحی کاراکتر» عنوان مسابقه‌ای است که توسط کانون پتنت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود تا شاهد ترویج و فرهنگ‌سازی این حوزه میان اقشار مختلف باشیم.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، کانون پتنت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری مسابقه‌ای با عنوان «طراحی کاراکتر» برگزار می‌کند. شرکت در این مسابقه برای عموم آزاد است و علاقه‌مندان تا ۳۱ مردادماه فرصت ارسال طرح‌های خود به کانون را دارند. یکی از اهداف این مسابقه ترویج موضوع اختراع در میان اقشار مختلف جامعه است و شرکت در آن فرصتی را برای آشنایی با فعالیت‌های کانون نیز فراهم می‌کند. این کاراکتر می‌تواند انسان یا هر موجود تخیلی

دیگر باشد، اما باید ویژگی مخترع بودن آن در طراحی در نظر گرفته شود. همچنین استفاده از یک شخصیت ایرانی و طراحی آن در سنین مختلف از دیگر ویژگی‌های این مسابقه است. هنگامی که جرقه یک



درآمدزایی و اشتغال پایدار با کسب و کار خانگی

مجری طرح وظیفه تسهیلگری را برعهده دارد. به گفته دبیر ستاد ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی الگوی توسعه مشاغل خانگی متقاضیان را به پشتیبانان و بنگاه‌های بالادستی متصل می‌کند و امکان

درآمدزایی و اشتغال پایدار را برای افراد به وجود می‌آورد. امامدادی مهمترین ویژگی الگوی نوین مشاغل خانگی را انعطاف‌پذیری آن دانست و گفت: با توجه به مزیت‌های نسبی هر منطقه انعطاف لازم در این طرح ایجاد می‌شود و در خصوص تسهیلات پرداختی نیز خوشبختانه مشاغل خانگی وابستگی زیادی به تسهیلات ندارند. در گذشته برای ایجاد شغل نیازمند وام و تسهیلات بانکی بودیم و همین امر به اشتغال لطمه می‌زد، ولی امروز پرداخت تسهیلات به ویژه در حوزه مشاغل خانگی در مرحله

آخر کار است و افراد با تلاش خود کار را به سرانجام می‌رسانند و پرداخت وام زمانی در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد که کار پیشرفت و توسعه لازم را پیدا کرده باشد.

دبیر ستاد ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی بیشترین تقاضا برای مشاغل خانگی را متعلق به ساکنین شهرها دانست و گفت بیش از ۸۲درصد متقاضیان اشتغال خانگی را زنان و ۱۸درصد را مردان تشکیل می‌دهند.

به گزارش ایسنا، مهناز امامدادی، اظهار داشت: مشاغل خانگی ضمن ایجاد فرصت‌های اشتغال برای افراد به ویژه زنان زمینه تجمع سرمایه‌های خرد و اندک و عرضه محصولات تولیدشده را فراهم می‌کند. امروز بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته بخش اعظمی از بازار اشتغال خود را به مشاغل خانگی اختصاص داده و از ظرفیت بنگاه‌های خرد و کوچک در این خصوص بهره برده‌اند. وی با اشاره به اجرای الگوی نوین توسعه مشاغل خانگی گفت: این طرح از طریق هدایت

و مشاوره و استعدادیابی موجب توانمندسازی متقاضیان مشاغل خانگی می‌شود. شناسایی ظرفیت‌ها، توانمندی متقاضیان و اتصال به بازار کار از مهمترین اهداف طرح است و جهاد دانشگاهی به عنوان





درآمد ۲میلیارد دلاری هک‌های کره‌شمالی از ارزهای دیجیتال

سازمان ملل اخیراً گزارشی منتشر کرده است که نشان می‌دهد هک‌های کره‌شمالی توانسته‌اند با هک معامله‌های بین‌المللی ارزهای دیجیتال، درآمد ۲میلیارد دلاری به‌دست آورند. به گزارش زومیت، اِش‌ار اقتصادی هک و سوءاستفاده‌های کره‌شمالی از ارزهای دیجیتال از آنچه به‌نظر می‌رسد، بزرگ‌تر است. براساس گزارش سازمان ملل، کره‌شمالی احتمالاً توانسته است با هک کردن مؤسسه‌های مالی خارجی و تبادلات ارزهای دیجیتال ۲میلیارد دلار درآمد کسب کند. طبق این گزارش، این کشور از هک‌ها استفاده کرده است تا با پولشویی این درآمد، از تحریم‌های بین‌المللی نیز پیشگیری کند. محققان معتقدند چنین فعالیت‌هایی می‌تواند برای تأمین بودجه برنامه‌های هسته‌ای کره‌شمالی به‌کار رود.

یادداشت



«کارآفرینی» درس اجباری شود

و خلافت‌ها که اکنون نیاز کشور است و واردات آن به مشکل برخورد کرده را تولید می‌کند و برای تولید آن از تعدادی نیروی انسانی استفاده می‌کند. وی تصریح کرد: بهترین کاری که دانشگاه می‌تواند انجام دهد، حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان است که مانع از خروج ارز و ورود کالاهای خارجی می‌شود. مردم هم با خرید کالای ایرانی و حمایت‌های دولتی، سازمان‌ها و بانک‌ها می‌توانند در مسیر کارآفرینی در جهت ایجاد شغل کمک شایانی انجام دهند.

رئیس مرکز کارآفرینی و مالکیت فکری دانشگاه فردوسی افزود: دانشگاه‌ها و پارک‌های علم و فناوری موظف هستند به شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان کمک کنند و راهکارهایی را در مسیر کم کردن مشکلات ارائه دهند.

خروجی آموزش‌های کارآفرینی دانشگاه، افزایش تقاضای ورود به مراکز رشد است

اکبری با بیان اینکه «دانشگاه دوره‌های مختلف کارآفرینی، کمک به کارآفرینان و راهکارهای آموزش‌های ورود به مراکز رشد را برگزار می‌کند»، گفت: خروجی اثربخش آموزش‌های کارآفرینی افزایش تقاضای ورود به مراکز رشد است؛ یعنی اگر کارآفرینی به خوبی ترویج یابد ما متقاضیان بیشتری را برای ورود به مراکز رشد خواهیم داشت.

وی درخصوص کارآفرینی دانشگاه فردوسی خاطرنشان کرد: یکی از اقداماتی که دانشگاه فردوسی انجام می‌دهد این است که به شدت پیگیر ترویج کارآفرینی است. برای این کار روش‌ها و کمک‌های مختلفی را به سازمان‌ها، ارگان‌ها، انجمن‌های علمی و اساتیدی که مایل هستند در این زمینه گام بردارند پیشنهاد می‌دهد که نمونه‌ای از این اقدامات شامل برگزاری جلسات سخنرانی با حضور فعالان در حوزه صنعت، سمنی‌ها و ارائه درس کارآفرینی در دانشگاه فردوسی است. امیدواریم این درس به صورت اجباری ارائه شود و یا به عنوان درسی باشد که بتواند جایگاه خود را در بین دروس دیگر پیدا کند.

رئیس مرکز کارآفرینی و مالکیت فکری دانشگاه فردوسی ادامه داد: دانشگاه دوره‌های مختلف کارآفرینی، کمک به کارآفرینان و راهکارهای ورود به مراکز رشد را برگزار کرده است. خروجی کارآفرینی ورود به مراکز رشد است. یعنی اگر کارآفرینی به خوبی ترویج یابد ما متقاضیان بیشتری را برای ورود به مراکز رشد خواهیم داشت.

وجود دو مرکز رشد فنی و مهندسی و علوم انسانی در دانشگاه فردوسی اکبری در مورد مراکز رشد دانشگاه تصریح کرد: مراکز رشد دانشگاه فردوسی شامل مرکز رشد فنی و مهندسی و مرکز رشد علوم انسانی است. یکی از افتخارات ما این است که تقاضا از طرف دانشجویان برای ورود به مراکز زیاد است برای همین دچار کمبود جا هستیم و همواره در حال توسعه این مراکز هستیم. بیش از ۱۰۰ شرکت فناوری در مراکز رشد ما وجود دارد و حدود ۲۰ درصد این شرکت‌ها دانش‌بنیان شدند.

رئیس مرکز کارآفرینی و مالکیت فکری دانشگاه فردوسی خاطرنشان کرد: خوشبختانه تعدادی از دانشجویان دانشگاه فردوسی در پارک علم و فناوری مشغول به کار هستند، بنابراین ترویج کارآفرینی در دانشگاه فردوسی به خوبی انجام می‌شود. پس رسیدن دانشجویان ما به شرکت‌های فناوری که به سطح دانش‌بنیانی هم رسیدند را می‌توان به عنوان توانمندی دانشگاه فردوسی در نتیجه کارآفرینی دانست.

اکبری افزود: در مراکز رشد نیاز به حمایت‌های داخل و خارج دانشگاهی هستیم به خاطر اینکه در مراکز رشد، کارآفرینان بسیار نوپا هستند و نیاز به حمایت دارند تا بعدها در جامعه بتوانند مانند نهال‌هایی با ریشه مقاوم در برابر توفان‌های شدید اقتصادی نشکند.

رئیس مرکز کارآفرینی و مالکیت فکری دانشگاه فردوسی با بیان اینکه کارآفرینی تنها به معنای اشتغال‌زایی نیست، گفت بهتر است درس کارآفرینی جزو دروس اجباری قرار گیرد، زیرا باید دانشجویان بدانند که قبل از ورود به جامعه با مسائل کاری و اشتغال چگونه مواجه شوند.

دکتر علی‌اکبر اکبری در گفت‌وگو با ایسنا، درخصوص واحد درسی کارآفرینی، اظهار داشت: اصول و مبانی کارآفرینی دو واحد درسی است که از سال ۸۵ وزارت علوم برای کلیه رشته‌ها به صورت اختیاری مصوب کرده است. بهتر است درس کارآفرینی جزو دروس اجباری برای دانشجویان قرار گیرد، زیرا دانشجویان باید بدانند که قبل از ورود به جامعه با مسائل کاری و اشتغال چگونه مواجه شوند.

کارآفرینی تنها به معنای اشتغال‌زایی نیست

رئیس مرکز کارآفرینی و مالکیت فکری دانشگاه فردوسی در مورد معنای صحیح کارآفرینی خاطرنشان کرد: کارآفرینی ترجمه کلمه Entrepreneurship است و تنها به معنای اشتغال‌زایی نیست. کارآفرینی جزو کلماتی است که به درستی معنا نشده و مفهوم را به سمت دیگری سوق می‌دهد در حالی که معنای اصلی آن مسئولیت‌پذیری، ایجاد یک روحیه توانمند، فعال و پرتلاش برای انسان در مسیر بهینه کردن محیط اجتماعی و کاری همراه با نوآوری است.

اکبری افزود: کارآفرینی در لغت اصل فرانسوی خود به معنای مسئولیت‌پذیری و در ترجمه به زبان ژاپنی به معنای رشد و توانمندی و بالا رفتن روحیه است. در حالی که عموم مردم فکر می‌کنند که کارآفرینی فقط به معنای ایجاد شغل است درصورتی که شغل آفرینی معنای متفاوتی دارد. فقط بخشی از کارآفرینی به شغل آفرینی مربوط می‌شود. انسان کارآفرین فردی است که در زمینه وضعیت اقتصادی، رفاهی و اجتماعی خود مسئول است.

رئیس مرکز کارآفرینی و مالکیت فکری دانشگاه فردوسی تصریح کرد: یک انسان کارآفرین فقط شغل ایجاد نمی‌کند بلکه کارش باید در جهت زندگی بهتر و رفاه جمعی باشد و اگر کاری ایجاد شود که در جهت این اهداف نباشد کارآفرینی به حساب نمی‌آید. حتی گاهی کارآفرینی ممکن است باعث تخریب مشاغل شود، بنابراین کارآفرینی می‌تواند نوعی تخریب خلاق نیز باشد. تخریب خلاق به این معناست که ممکن است در نتیجه کارآفرینی یک سیستم کاری موجود تخریب شود ولی با خلاقیت باعث تولید یک سیستم جدید شود.

جایگزین واژه کارآفرینی، ارزش آفرینی است

وی افزود: به جای واژه کارآفرینی شاید بتوان ارزش آفرینی را جایگزین کرد؛ در صورتی که این ارزش آفرینی در جهت خلاقیت و مسئولیت‌پذیری باشد. کلیدواژه مهم کارآفرینی، مسئولیت‌پذیری است به طوری که مسئولیت‌پذیری را می‌توان شاخصه اصلی کارآفرینی دانست.

دانشگاه باید در مسیر اشتغال‌زایی گام بردارد

رئیس مرکز کارآفرینی و مالکیت فکری دانشگاه فردوسی در مورد اشتغال‌زایی دانشگاه برای دانشجویان خاطرنشان کرد: وظیفه اصلی وزارت کار و رفاه اجتماعی ایجاد شغل است که برای ایجاد اشتغال فعالیت‌هایی را انجام می‌دهد. با توجه به مشکلات فعلی می‌توان وضعیت را در زمینه اشتغال بهبود داد که این وظیفه به سازمان‌های مختلف محول می‌شود. باتوجه به دستورات مدیران بالادستی دانشگاه هم در کمک به سایر سازمان‌ها و ادارات باید در مسیر اشتغال‌زایی گام بردارد. بهتر است شغلی را که ایجاد می‌کنیم در نتیجه یک فرآیند کارآفرینانه باشد.

اکبری گفت: کارآفرینی صحیح باید به گونه‌ای باشد که ایجاد شغل آفرینی کند. به طور مثال یک شرکت دانش‌بنیان محصولی جدید



هوآوی ۱۱ پله در فهرست Fortune ۵۰۰ صعود کرد

در فهرست جدید فورچن ۵۰۰ برای سال ۲۰۱۹، هوآوی باوجود تمام فشارهای بین‌المللی توانسته جهش ۱۱ پله‌ای را تجربه کند.

به گزارش زومیت، فهرست Fortune ۵۰۰ رتبه‌بندی معتبر جهانی براساس درآمد و سود شرکت‌های سراسر دنیا است که تمرکز اصلی آن بر مقایسه شرکت‌ها از لحاظ گستردگی تجارت قرار دارد. رتبه‌بندی Fortune ۵۰۰ می‌تواند یک شاخص مهم برای بیان ابعاد قدرت، حجم تجارت و همچنین موفقیت یک شرکت در عرصه بین‌المللی باشد.

فهرست سالانه فورچن بر مبنای کل درآمد طی ۱۲ ماه گذشته است و از سال ۱۹۹۰ تا به امروز، این فهرست هر سال به‌روزرسانی دریافت می‌کند. فهرست فورچن در ابتدا متعلق به شرکت‌های صنایع سنگین خصوصی و عام در تولید، معدن و انرژی بود ولی در نهایت به همه ابعاد اقتصادی گسترش یافت.

اکنون این فهرست برای سال ۲۰۱۹ به‌روزرسانی شده است و تغییرات قابل توجهی را نشان می‌دهد. براساس رتبه‌بندی اخیر، از میان ۵۰۰ شرکت برتر دنیا، ۱۱۹ شرکت در چین حضور دارند. این رقم نسبت به سال‌های گذشته پیشرفت چشمگیری را تجربه کرده است؛ زیرا اکنون تعداد شرکت‌های پردرآمد چینی از نظر تعداد با شرکت‌های آمریکایی که تعدادشان به ۱۲۱ می‌رسد، فاصله بسیار اندکی دارند. نکته مهم درباره این فهرست، قرارگیری سه شرکت چینی در میان ۱۰ شرکت برتر فهرست فورچن ۵۰۰ است.

در فهرست جدید عملکرد هوآوی به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان بزرگ گوشی‌های هوشمند اهمیت فراوانی دارد. هوآوی در سال ۲۰۱۹ میلادی توانسته با ۱۱ پله صعود، به رتبه ۶۱ ارتقا پیدا کند؛ این رتبه در مقایسه با سال ۲۰۱۷ رشدی ۶۸ پله‌ای را تجربه کرده است. جایگاهی که هوآوی در سال ۲۰۱۹ به آن رسیده، به لطف افزایش ۲۲ درصدی میزان درآمد و همچنین افزایش ۲۷٫۵ درصدی سود نقطه سربه‌سر سالیانه این شرکت است. در همین زمینه ریچارد یو، مدیرعامل هوآوی می‌گوید:

رشد و جهش پی‌درپی ما در فهرست فورچن ۵۰۰ نشان‌دهنده موفقیت‌های مستمر هوآوی در سال ۲۰۱۹ است. تعهد ما به ارائه آخرین فناوری‌ها به مشتریان مان با تمرکز خاص بر نوآوری‌هایی به‌دست آمده که حاصل سرمایه‌گذاری و توجه ویژه به بخش تحقیق و توسعه شرکت بوده؛ چنین موضوعی ما را در جایگاهی قرار می‌دهد تا از رکوردهای موفقیت‌آمیز خود خرسند باشیم.

صندوق نوآوری همراه با تفکر حاکم بر دانش‌بنیان‌ها حرکت کند

وی افزود: به دلیل اینکه امسال مزین به سال «رونق تولید» شده است، تولیدکنندگان ما باید برای ارتقای کیفیت محصولات خود از ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان نهایت استفاده را ببرند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به اینکه استفاده از شرکت‌های دانش‌بنیان آن‌هم در شرایطی که برخی کشورها با ما خصومت دارند و ما را در مواقع حساس تنها می‌گذارند، موثر خواهد بود، گفت: نباید از ظرفیت بالای شرکت‌های دانش‌بنیان غافل شویم چراکه امسال، زمان استفاده از این ظرفیت‌هاست، در واقع سال ۹۸ باید سال شکوفایی شرکت‌های دانش‌بنیان باشد. مقدسی درباره میزان پیشرفت شرکت‌های دانش‌بنیان طی سال‌های اخیر اظهار داشت: روند کاری این

شرکت‌ها نشان از رشد دارد، شرکت‌های دانش‌بنیان در طول سال‌های گذشته یک رشد منطقی داشته‌اند، اما ما هنوز نسبت به ایده‌آل‌های مان تا حدودی فاصله داریم.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با انتقاد از اینکه فرآیندهای ارائه تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان قدری طولانی است، گفت: انتظار داریم صندوق نوآوری و شکوفایی همراه با تفکر حاکم بر شرکت‌های دانش‌بنیان حرکت و مشابه سایر صندوق‌ها عمل نکند.

به گزارش ایرنا، سیدمهدی مقدسی افزود: شرکت‌های دانش‌بنیان امسال که سال رونق تولید نامگذاری شده است باید به خوبی توانایی‌های خود را به رخ بکشند، ۱۳۹۸، سال شکوفایی شرکت‌های دانش‌بنیان است و این شرکت‌ها تا می‌توانند باید فعالیت و تحرک داشته باشند.

وی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان در عبور از تحریم‌ها، گفت: در شرایطی که به دنبال کاهش فشارهای ناشی از تحریم هستیم به طور قطع استفاده از شرکت‌های دانش‌بنیان می‌تواند راهگشا باشد و از این‌رو باید از ظرفیت این شرکت‌ها و دانشگاه‌ها بیش از پیش استفاده کنیم.



نخستین مجمع پیشگامان اقتصاد دانش‌بنیان در حوزه سلامت برگزار می‌شود

مجمع قصد دارد بستری را برای تعامل مستقیم میان شرکت‌های دانش‌بنیان و سیاست‌گذاران حوزه سلامت فراهم آورد و از این طریق، حل چالش‌ها و ایجاد فرصت‌های توسعه نوآوری و توانمندی‌های فناورانه



حوزه سلامت را امکان‌پذیر سازد. در بخش نخست این برنامه، «پنل سیاستی» در نظر گرفته شده است و در قالب این پنل، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، سعید نمکی وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، علی وحدت رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی و مهدی الیاسی معاون سیاست‌گذاری و توسعه معاونت علمی و فناوری به عنوان دبیر این مجمع به ایراد سخنرانی خواهند پرداخت. در پنل دوم، با حضور مدیران عالی سه نهاد تأثیرگذار معاونت علمی و فناوری، وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و

صندوق نوآوری و شکوفایی رویکردهای دستگاه‌های اجرایی درخصوص توسعه راهکارها و ارتقای کسب‌وکارهای حوزه سلامت تشریح و به دغدغه‌ها و پرسش‌های شرکت‌های پیشگام پاسخ داده خواهد شد.

با هدف مشارکت شرکت‌های دانش‌بنیان در تأمین نیازهای سلامت کشور و توسعه شبکه فعالان کسب‌وکارهای پیشگام این حوزه، نخستین مجمع پیشگامان اقتصاد دانش‌بنیان با حضور معاون علمی و فناوری

رئیس جمهوری و وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی برگزار می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، «نخستین مجمع پیشگامان اقتصاد دانش‌بنیان در حوزه سلامت» میزبان معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی و جمعی از فعالان کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و سیاست‌گذاران حوزه سلامت خواهد بود.

این رویداد که به همت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برنامه‌ریزی شده است، مشارکت شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری حوزه سلامت در تأمین نیازهای کشور در این عرصه و همچنین، توسعه و تقویت شبکه فعالان کسب‌وکارهای بزرگ و پیشگام این حوزه را هدف گرفته است. این

کارگاه برندینگ

برندینگ و ۱۲۵ نکته طلایی (۱۲)

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

در مطالب گذشته به ۱۰۴ نکته طلایی برندینگ اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۱۰۵-از ایده‌های مشتریان خود استفاده کنید

این امر که برای ایده های مناسب افراد جایزه تعیین کنید، باعث خواهد شد تا افراد بیشماری برای شما ایده‌پردازی کنند که برخی از آنها می‌تواند کاملا کارساز باشد. در نهایت این امر به ارتباط بیشتر مخاطبان با برند شما منجر خواهد شد.

۱۰۶-سبک خاص خود را داشته باشید

نحوه عملکرد شما نیز باید همسو با اهدافی باشد که آن را به نمایش می‌گذارید. برای مثال در صورتی که کوچک بودن و یا خلاقیت از جمله شعارهای شما محسوب می‌شود، طراحی محصولات و نوع بسته‌بندی نیز باید کاملا در راستای معنایی مشترک با آنها باشد.

۱۰۷-نسبت به مفاهیمی نظیر احیا، ادغام و برندسازی مجدد آگاهی داشته باشید

به مرور زمان این احتمال وجود دارد که برند شما دیگر از توان سابق خود برخوردار نباشد. به همین خاطر نیز ضروری است تا سیاست احیای آن را اعمال کنید. همچنین ادغام به حالتی گفته می‌شود که دو یا چند برند در راستای هدفی بزرگتر با یکدیگر تلفیق می‌شوند. برندسازی مجدد نیز به تعویض نام برند اشاره دارد. هر یک از این موارد دارای اصول و نکات مهمی هستند که لازم است تا نسبت به آنها آگاهی کافی را داشته تا در زمان مناسب اقدام به انجام هر یک کنید.

۱۰۸-برای کپی‌برداری نقطه پایانی را مشخص کنید

اگرچه در ابتدای کار خود می‌توان از برخی از اقدامات موثر سایر برندها استفاده کرد، با این حال برای این امر باید یک نقطه پایان درستی تعیین شود. در غیر این صورت این اقدام به عادت کاری شما تبدیل می‌شود که شانس قرار گرفتن در رده‌های بالا را از برند شما سلب خواهد کرد.

۱۰۹-از متفاوت بودن واهمه‌ای نداشته باشید

شما نیاز به تفاوت داشتن با سایرین برای کسب موفقیت سریع خواهید داشت. تحت این شرایط حتی این احتمال وجود دارد که برندهای دیگر به تمسخر شما بپردازند. درواقع این امر نشان‌دهنده این است که شما در مسیر درست خود گام برمی‌دارید.

۱۱۰-از اهمیت اینترنت غافل نشوید

امروزه بدون توجه به دنیای اینترنت، برندینگ امری غیرممکن خواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا بیشترین توجه خود را به این بخش اختصاص دهید. همچنین این امر که در زمینه تولید محتواهای خود به مواردی نظیر سئو سایت نیز توجه داشته باشید، به ارتقای جایگاه و محبوبیت شما کمک بسیاری را خواهد کرد.

۱۱۱-از کمک گرفتن از برندهای دیگر واهمه نداشته باشید

هیچ شرکتی نمی‌تواند بدون کمک سایرین به کار خود ادامه دهد. به همین خاطر نیز این امر که تمامی برندهای دیگر را رقیب خود بدانید، در نهایت باعث خواهد شد تا در رقابت با سایرین شانسسی برای بقا نداشته باشید. به همین خاطر نیز لازم است تا شرکای تجاری مناسبی نیز برای خود بیابید. درواقع می‌توان از دیگران برای ارتقای جایگاه برند خود استفاده کرد و این اقدام را به رابطه دوجانبه تبدیل کرد. درواقع نباید همه برندها را رقیب و دشمن خود تلقی کرد.

۱۱۲-مخاطبان را در مرکز توجه خود نگه دارید

این امر که توجه شما به جامعه هدف کاملا مقطعی باشد، امکان نتایج طولانی‌مدت را نیز از شما خواهد گرفت. به همین خاطر نیز لازم است تا توجه به مخاطبان و مشتریان، همواره اولویت نخست شما باشد.

۱۱۳-از برند خود محافظت کنید

در زمینه رقابت، هیچ گاه نباید آسوده‌خاطر باشید. درواقع هر برندی احتمال دارد که در تلاش برای ضربه زدن به شما باشد. به همین خاطر نیز لازم است تا برنامه‌های مناسبی برای حفاظت از جایگاه برند خود داشته باشید. در غیر این صورت ممکن است تمرکز شما برای پیشرفت، باعث آزادی عمل سایرین برای ضربه زدن به برند شما شود.

۱۱۴-یک کتاپچه برای خود داشته باشید

این کتابچه ابدا با راهنمای استفاده از محصولات یکی نبوده و در آن باید اهداف، چشم‌انداز و اسامی تمامی کارمندان شما با ذکر جایگاه و سابقه شان ذکر شود. این امر به خوبی شفافیت کار شما را نشان خواهد داد.

ادامه دارد ...
منبع: copyblogger



چگونه مخاطب را پای تبلیغ مان میخکوب کنیم؟

ضرورت تولید محتوای جذاب برای نگارش متن تبلیغاتی



مخاطب هدف وجود خواهد داشت. وقتی یک محتوای تبلیغاتی ساده و همه‌فهم باشد، مخاطب‌های هرچه بیشتری علاقه‌مند به مطالعه‌اش خواهند شد. در اینجا ما از سطح اسکن صرف محتوای مان فراتر خواهیم رفت. کلید موفقیت در این زمینه ساده‌نویسی و اجتناب از کاربرد اصطلاح‌های تخصصی در تبلیغات‌مان است.

پس از آنکه این اصل را مدنظر قرار دادیم، نوبت به ایجاد جذابیت برای محتوای مان خواهد رسید. اشتباه بسیاری از طراح‌های تبلیغاتی عدم توجه به نکات مختلف در زمینه طراحی یک تبلیغ جذاب است. به این ترتیب همیشه یک جای کار ایراد دارد. در تعریف یک تبلیغ خوب باید به دو عامل همه‌فهمی و جذابیت توجه داشت. در ادامه من به بررسی هشت نکته اساسی در زمینه نگارش متن تبلیغات براساس دو اصل بالا خواهیم پرداخت.

۱. توجه به فاصله میان خط‌ها

به نظر من راهکارهای بسیار ساده‌ای برای افزایش جذابیت متن‌های تبلیغاتی وجود دارد. به این ترتیب دیگر نیازی به استفاده از شیوه‌های عجیب و غریب و پرهزینه نخواهد بود. گاهی اوقات حتی دشوار فهم‌ترین متن‌ها نیز از طریق ایجاد فاصله مناسب میان خط‌های متن، ساده و قابل مطالعه می‌شود. مشکل اصلی بسیاری از مخاطب‌ها با متن‌های تبلیغاتی کوچکی و به هم فشردگی بیش از اندازه آنهاست. به این ترتیب در عمل مطالعه آنها بسیار دشوار می‌شود.

نگارش متن تبلیغاتی به مانند هر متن دیگری از قواعد مشخصی پیروی می‌کند. به این ترتیب به هنگام نگارش باید به فاصله میان خط‌ها و از همه مهم‌تر حجم هر سطر توجه داشت. به طور معمول هر سطر در آگهی‌های تبلیغاتی نباید بیشتر از سه یا چهار جمله باشد. در غیر این صورت با طولانی شدن متن علاقه مخاطب به مطالعه آن کاهش شدیدی خواهد یافت.

گاهی اوقات تاثیرگذارترین متن‌های تبلیغاتی دارای سطرهای زیادی نیست. درست به همین خاطر نیز در میان تبلیغات برتر اغلب ساختار کوتاه جملات مشاهده می‌شود. توصیه من در این بخش تلاش برای نگارش متن‌های تبلیغاتی با استفاده از فقط یک جمله است.

۲.دسته‌بندی محتوا با تیت‌رهای توصیفی

تیت‌ر خوب همیشه عامل اصلی موفقیت تبلیغات است. منظور من از تیت‌ر خوب در اینجا ساختار جذاب، تازه و هیجان‌انگیز کلمات مورد استفاده در تیت‌ر است. به این ترتیب مخاطب علاقه زیادی به مطالعه آن پیدا خواهد کرد.

بدون تردید تیت‌ر مناسب تاثیر مهمی در موفقیت تبلیغات دارد، با این حال همه ماجرا به تیت‌ر خوب ختم نمی‌شود. بسیاری از مخاطب‌ها حوصله مطالعه متن نسبتاً طولانی تبلیغاتی را ندارند. به همین دلیل برای سهولت کار مخاطب باید تا حد امکان از تیت‌رهای جانبی برای هر بخش متن استفاده کنیم. این تیت‌رهای کوچک ماهیت اصلی هر بخش از متن را توضیح خواهد داد. نکته مهم در زمینه نگارش تیت‌ر کوچک توجه به اختصار و بیان تمام مفهوم موردنظر است. در اینجا دیگر جذابیت اهمیت کمتری دارد. در عوض باید به دنبال انتقال مناسب مفاهیم موردنظرمان باشیم. در غیر این صورت از اعتبار ما نزد مخاطب کاسته خواهد شد.

به نظر من اکنون به داستان تبلیغ بعدی‌تان فکر کنید. سپس تلاش کنید آن را در ساختاری مشابه آنچه در این بخش بررسی شد، قرار دهید.

۳. استفاده از لیست‌های دایره‌ای

• استفاده از این ساختار برای بیان مطالب مهم تاثیر جالب توجهی بر روی مخاطب خواهد داشت.

• این شیوه یکی از ساده‌ترین راهکارها برای بیان مفاهیم مهم محسوب می‌شود.

• مزیت اصلی استفاده از این لیست‌های دایره‌ای امکان ایجاد تمایز میان بخش‌های مهم متن‌مان با سایر محتواست. مخاطب نیز معمولاً تمایل بیشتری به مطالعه این بخش نشان می‌دهد.

۴.استفاده از کپشن‌های عمیق

براساس مطالعات گوناگون در حوزه تبلیغات، کپشن‌های همراه با تصویر تاثیرگذاری به مراتب بیشتری نسبت به سایر نمونه‌ها دارد. به طور معمول در سایت‌ها بیشترین بازدید تبلیغات مربوط به تبلیغات دارای تصویر و کپشن است، با این حساب به منظور جلب توجه

مخاطب هدف‌مان باید استفاده از این تکنیک را در ذهن داشته باشیم. بدون شک یافتن تصویر مناسب برای کپشن‌مان دشواری‌های خاص خود را دارد. ساختار کپشن‌های عمیق شامل دو یا سه جمله است. در اینجا نیز رعایت اختصار اهمیت بسیار بالایی دارد. هیچ مخاطبی تمایل به مطالعه متن تبلیغاتی طولانی ندارد. بسیاری از طراح‌های تبلیغات به دلیل رعایت اختصار به استفاده از تصویر در کنار کپشن‌شان می‌پردازند. به این ترتیب کاربران تمایل بیشتری به مطالعه تبلیغ موردنظر نشان می‌دهند.

۵.افزودن لینک‌های مرتبط و کمکی به آگهی

گاهی اوقات در فرآیند تبلیغات ما نیاز به توضیحات بیشتر یا نمایش محصولات‌مان داریم. این امر در یک تبلیغ کوتاه امکانپذیر نیست، با این حال ضرورت بیان تفصیلی‌تر برخی نکات بازاریاب‌ها و اهالی تبلیغات را به سوی استفاده از راهکاری جایگزین هدایت کرده است. بر این اساس استفاده از لینک‌های کمکی و جانبی در دستور کار قرار می‌گیرد. به طور معمول از لینک‌های جانبی برای نمایش داده‌های آماری یا ارجاع به یک پژوهش و مقاله استفاده می‌شود. این امر تاثیر روانی قابل توجهی بر روی مخاطب دارد. به این ترتیب مخاطب به صحت گفته‌های ما ایمان خواهد آورد.

استفاده از لینک‌های جانبی مناسب در کنار متن قوی موجب جلب توجه دامنه وسیعی از مخاطب‌ها می‌شود. همچنین معمولاً تبلیغات دارای لینک کمکی از نظر ساده فهمی جلوتر از سایر نمونه‌ها هستند. یکی دیگر از مزیت‌های چنین تبلیغاتی افزایش اعتبار برند ما نزد مخاطب است. وقتی ما برای ساخت تبلیغات از کارشناس‌ها و پژوهش‌های کاربردی استفاده می‌کنیم، جدیت کارمان بیش از هر زمان دیگری نمایان خواهد شد.

۶.برجسته‌سازی استراتژیک محتوا

وقتی ما بخش مشخصی از متن‌مان را به صورت برجسته تایپ می‌کنیم، توجه مخاطب بیشتر جلب می‌شود. به این ترتیب مخاطب به هنگام مطالعه متن از اهمیت آن بخش به خوبی آگاه خواهد شد. در نتیجه با حواسی جمع‌تر به مطالعه آن خواهد پرداخت. به طور معمول برندها به هنگام انتقال پیامی مهم از فونت برجسته استفاده می‌کنند. استفاده زیاد از چنین ابزاری موجب بی‌میلی مخاطب به محتوای ما خواهد شد. به این ترتیب بحث برجسته‌سازی محتوا فقط باید متوجه داده‌های مهم باشد.

۷.توجه به قدرت اعداد

آیا شما استفاده از اعداد برای شماره‌گذاری بخش‌های مختلف متن تبلیغاتی‌تان را بی‌فایده می‌دانید؟ در صورتی که پاسخ‌تان مثبت باشد، باید شما را با واقعیتی تلخ مواجه کنم. مرتب‌سازی متن با استفاده از اعداد یکی از راهگشاترین تکنیک‌ها در عرصه بازاریابی و تبلیغات محسوب می‌شود. این امر مخاطب را از نظر مطالعه متن در شرایط راحت‌تری قرار می‌دهد. وقتی مخاطب با یک متن پشت سر هم مواجه می‌شود، تمایل به مطالعه آن از سئوی وی کاهش خواهد یافت. اگر همان متن با استفاده از اعداد بخش‌بندی شود، تمایل مخاطب برای مطالعه‌اش بسیار بیشتر خواهد شد.

گاهی اوقات شماره‌گذاری بخش‌های مهم مقاله، شامل چند جمله کلیدی، کمک شایانی به فهم مناسب آن از سوی مخاطب خواهد کرد، بنابراین همیشه نیاز به شماره‌گذاری تمام بخش‌های مقاله نیست.

۸.بازخوانی پیش از انتشار

وقتی که ما از تیت‌ر اصلی جذاب، تیت‌رهای جانبی، اعداد، لیست‌های دایره‌ای و دیگر فرمت‌های برجسته‌سازی محتوا استفاده کردیم، نوبت به یکی از مهم‌ترین بخش‌ها در نگارش مقاله موفق می‌رسد: مطالعه دوباره متن. هیچ متنی بدون مطالعه دوباره یا چند باره توانایی کسب موفقیت در عرصه تبلیغات را ندارد. همیشه با مطالعه دوباره مقاله ایرادها و کاستی‌های جالبی نمایان می‌شود. به این ترتیب طراح‌های تبلیغاتی امکان بهبود وضعیت محتوای‌شان را با اختصاص اندکی زمان بیشتر فراهم می‌سازند.

پس از انجام تمام این مراحل نوبت به انتشار مقاله می‌رسد. از اینجا به بعد دیگر همه چیز به احتمال بسیار بالا به صورت مناسب پیش خواهد رفت، بنابراین باید انتظار موفقیت محتوای تبلیغاتی‌مان را داشته باشیم.
منبع: copyblogger

ایستگاه بازاریابی

تکنیک‌های بازاریابی کمبود

بازاریابی کمبود یکی از روش‌های بازاریابی است که اصل و پایه آن بر مبنای کمبود استوار است.

رویکرد اصلی در این بازاریابی این است که مردم آن چیزی را که به سختی به دست می‌آید تمایل بیشتری دارند به دست آورند. این تکنیک می‌تواند نقش زیادی در جلب مشتریان و فروش محصول باشد. معمولاً کمبود یا استفاده از تکنیک کمبود در چند زمینه مختلف ایجاد می‌شود که در ادامه به آنها می‌پردازیم.

۱- ایجاد کمبود از طریق محصول

در این زمینه سعی می‌کنند محصولی را تولید کنند که تعداد آن در بازار کم است. زمانی که محصولی کم باشد مردم تمایل دارند همان محصول را به دست آورند. زیرا با به دست آوردن چنین محصولی احساس اعتماد به نفس و خاص بودن در آنها ایجاد می‌شود. به همین دلیل در برخی از زمان‌ها شاهد محصولی هستیم که در تعداد بسیار کمی وارد بازار می‌شود و مشتریان به دنبال این هستند که بتوانند یکی از آنها را خریداری کنند. این رقابت نامحسوسی که در میان مشتریان برای خرید این محصولات راه می‌افتد فقط به خاطر استراتژی بازاریابی کمبود است که صاحبان این محصولات استفاده کرده‌اند.

۲- ارتقای محصول

گاهی استفاده از تکنیک کمبود به روش‌های دیگری اعمال می‌شود. مثلاً، ممکن است محصولی که هم‌اکنون در بازار وجود دارد را ارتقا بخشند و از آنجایی که سایر نمونه‌های آن هنوز ارتقا داده نشده است مشتریان به فکر این هستند که این محصول ارتقا یافته را خریداری کنند تا بهترین نسخه از این محصول را داشته باشند.

۳- قیمت‌گذاری (روش‌های قیمت‌گذاری)

در برخی از شرایط نیز ایجاد کمبود از طریق قیمت‌گذاری انجام می‌شود. فروش محصول با قیمت‌های پایین ولی در تعداد محدود یا در مدت‌زمان محدود در واقع ایجاد یک نوع کمبود کاذب است که مشتریان سعی می‌کنند به هر نحوی که شده این محصول را که در مدت‌زمان یا تعداد محدودی با قیمت پایین‌تر و ارزان‌تر عرضه شده است خریداری کنند.

۴- پیام‌ها یا دعوت‌نامه برای افراد خاص

گاهی در برخی از شرایط ممکن است صاحبان کسب و کارها و محصولات دعوت‌نامه‌هایی را به افراد ویژه‌ای ارسال کنند و به مخاطبان و مشتریان خود چنان القا کنند که از میان افراد زیادی انتخاب شده‌اند و این فرصت برای آنها ایجاد شده تا خریداری کنند. این نوع بازاریابی کمبود معمولاً ممکن است در کالاهای لوکس و گران‌قیمت اتفاق بیفتد. زیرا کالای لوکس با تکنولوژی بالایی را برای افراد خاصی تولید می‌کنند و چون این محصولات در تعداد کم تولید می‌شود افرادی که در رده‌های اجتماعی بالاتر هستند سعی دارند این محصول را تهیه کنند و موقعیت اجتماعی خود را به دیگران نشان دهند.

۵- کنترل محصول

یکی دیگر از تکنیک‌هایی که در بازاریابی کمبود ممکن است اجرا شود، استفاده از کنترل محصول است. در این نوع بازاریابی، محصولی که از نظر مواد اولیه بسیار مطلوب و در حد بالایی است و تولیدکنندگان به سختی توانسته‌اند آن را تولید کنند سعی می‌کنند میزان تولید آن را کنترل کنند تا در اثر کمبود آن محصول در بازار، رغبت مشتریان برای خرید را افزایش دهند.

در ایران نیز برخی از بازاریاب‌ها تمایل دارند از این تکنیک از طریق ارسال ایمیل استفاده کنند، اما در بسیاری از موارد تجربه نشان داده است که افرادی که این شیوه را به درستی اجرا می‌کنند بسیار کم هستند. بزرگ‌ترین اشتباهی که بازاریاب معمولاً در بازاریابی کمبود مرتکب می‌شوند این است که فکر می‌کنند حتماً باید تخفیف‌های بالایی به مخاطبان خود بدهند تا بتوانند آنها را تبدیل به مشتریان وفادار کنند.

از نظر مشاوره بازاریابی، پایه و اساس بازاریابی کمبود بر این استوار است که مشتریان نگران این هستند که یک محصول خوب را از دست بدهند و مجبور باشند هر محصولی که در بازار موجود است را خریداری کنند.

منبع: Qmpmarketing



بررسی تحولات عرصه روابط عمومی در کسب و کار هتلداری

روابط عمومی دیجیتال برای هتل‌ها



به قلم: لری موگلنسکی کارشناس حوزه روابط عمومی و صاحب هتل موگل

ترجمه: علی آل علی

هتل‌ها برای مسافرها به طور کامل تغییر کرده است. وقتی سلیقه و انتظارات مسافرها از هتل‌ها تغییر می‌کند، نحوه فعالیت هتل‌ها نیز باید دستخوش تحول گردد. در غیر این صورت روند توسعه کسب و کار هتل‌ها با اخلال مواجه خواهد شد. تغییرات در نحوه فعالیت هتل‌ها بیشتر معطوف به گردآوری اطلاعات و انجام پژوهش‌های کاربردی در زمینه روابط عمومی است. امروزه مخاطب دیگر به رسانه‌های سنتی به عنوان منبع اصلی خبری و اطلاعاتی‌اش توجه نمی‌کند، با این حساب باید به سراغ فعالیت مناسب در شبکه‌های اجتماعی باشیم. بدون تردید فعالیت در شبکه‌های اجتماعی برای برندهای بی‌سابقه در این عرصه بسیار دشوار و پیچیده خواهد بود.

پرسش اصلی بسیاری از هتل‌ها و به طور کلی صاحبان کسب و کارها پیرامون مسئله تغییر رفتار مخاطب هدف‌شان و بالطبع ضرورت تغییر نحوه فعالیت‌شان در زمینه روابط عمومی معطوف به امکان تکرار تجربه‌های موفق است. به راستی آیا باز هم برندهای ما امکان جلب توجه گسترده مخاطب را دارند؟ پاسخ من به این پرسش مثبت است، با این حال نباید دشواری‌های این فرآیند را فراموش کرد. امروزه سطح رقابت در حوزه گردشگری و هتلداری به شدت افزایش یافته است، با این حساب باید توجه ویژه و متفاوتی به عرصه روابط عمومی داشته باشیم. توصیه‌های من در این زمینه به شرح ذیل است:

- تمرکز بر روی مقیاس محلی: اگر شما قصد همکاری با آژانس‌های روابط عمومی را دارید، به سراغ شرکت‌های فعال در سطح محلی کسب و کارتان بروید. این امر شناخت مناسب آژانس موردنظر از منطقه فعالیت ما را تضمین خواهد کرد. به این ترتیب دیگر خبری از رفتار غیر حرفه‌ای یا نامناسب در مقیاس محلی کسب و کارمان نخواهد بود. بدون تردید کاربرد این توصیه برای هتل‌های زنجیره‌ای دشوار خواهد بود. بر این اساس توصیه من همکاری با چند آژانس روابط عمومی در سطوح محلی متفاوت است.

- طرح پرسش پیرامون هزینه و فایده تلاش‌های‌مان: روابط عمومی در عصر طلایی رسانه‌های سنتی جنبه توده‌ای داشت. به این ترتیب یک پیام واحد برای شمار بسیار زیادی از کاربران تولید می‌شد. نکته مهم درخصوص عصر دیجیتال ضرورت فاصله گرفتن از چنین الگویی است. به این ترتیب تا حد امکان باید به سراغ الگوهای متفاوت روابط عمومی رفت. این امر با هدف احترام و جلب توجه مخاطب‌های دارای سلیقه متفاوت صورت می‌گیرد. اگر یک هتل در زمینه روابط عمومی و ارائه خدمات به فکر تنوع سلیقه‌ها نباشد، به زودی دچار مشکل خواهد شد. به هر حال هیچ مشتری بیشتری پرداخت هزینه برای خدمات مغایر با سلیقه‌اش را تاب نمی‌آورد.

- توجه به غذای رستوران: روح هر هتلی در رستوران آن نمایان است. رستوران هتل بهترین مکان برای اثبات زحمات و تلاش‌های‌مان است. هر مسافری در طول اقامت در هتل تمایل به استفاده از غذاهای باکیفیت دارد. همچنین در صنعت گردشگری یکی از تمایل‌های مسافرها امتحان غذاهای محلی است. به این ترتیب با ارائه غذای محلی باکیفیت امکان جلب نظر هر چه بیشتر مسافرها وجود خواهد داشت.

در گذشته رسانه‌های عمومی بسیار ساده بودند. رسانه‌های چاپی مانند روزنامه و مجله در دوران طلایی‌شان طرفدارای بسیار زیادی داشتند. همچنین رسانه‌های جمعی دیگر نظیر تلویزیون نیز یگانه منبع اطلاعاتی مردم در گذشته محسوب می‌شد. در صنعت گردشگری تا همین یک دهه پیش مجلات منبع اطلاعاتی بسیار قدرتمندی بودند. به این ترتیب اغلب مسافرها برای کسب اطلاع از مکان‌های دیدنی به مجلات اعتماد می‌کردند. متأسفانه امروزه مقدار زیادی از توانایی مجلات و سایر رسانه‌های سنتی در زمینه جلب نظر مسافرها کاسته شده است. ظهور اینترنت موجب سهولت دسترسی به توصیه‌های کاربردی در زمینه یافتن محل مناسب برای اقامت شده است.

وقتی رسانه‌های سنتی هنوز قدرت‌شان زیاد بود، عرصه روابط عمومی برای شرکت‌های فعال در صنعت گردشگری و هتلداری معطوف به تولید اطلاعات کاربردی و ارائه آن به خبرگزاری‌ها و مجلات مختلف بود. آژانس‌های روابط عمومی برتر ارتباطاتی قوی با سایر آژانس‌ها و رسانه‌های چاپی داشتند. همین امر قدرت و توان آنها در زمینه جلب نظر مشتریان را تعریف می‌کرد. در سیستم قدیمی روابط عمومی، به ویژه در عرصه هتلداری، رمز موفقیت توانایی تولید اطلاعات کاربردی برای مسافرها بود. به این ترتیب با ارائه اطلاعات به مجلات و رسانه‌های مناسب موفقیت هتل‌ها تضمین می‌شد.

امروزه شرایط به گونه‌ای عجیب تغییر کرده است. ظهور فناوری‌های دیجیتال تقریباً تمام عرصه‌های زندگی ما را دگرگون ساخته است. اکنون دیگر نیازی به زحمت فراوان برای تولید اطلاعات و انتقال آن به مخاطب‌های هدف نیست. بدون تردید تأثیر مستقیم توسعه تکنولوژی دیجیتال بر روی عرصه تبلیغات قابل مشاهده است. در این عرصه دیگر برندها نیازی به صرف هزینه‌های سرسام‌آور برای توسعه جایگاه خود ندارند. برندهای کوچک و بزرگ با اختصاص بودجه‌های اندک فرصت کافی برای فعالیت تبلیغاتی در فضای دیجیتال را دارند. به علاوه برخی از برندها دیگر عملاً خود را از تبلیغات پر هزینه بی‌نیاز می‌بینند. با توجه به این تغییرات حفظ جایگاه آژانس‌های رابط عمومی دشوارتر از هر زمانی شده است. آنها دیگر با استفاده از شیوه‌های سنتی توان جلب نظر برندها برای همکاری را ندارند. به همین دلیل باید به فکر راهکارهای جایگزین باشند. در غیر این صورت با شکست مواجه خواهند شد. امروزه فعالیت روابط عمومی در عرصه هتلداری به جلب نظر مسافرها به مسیرهای سفر، مناظر طبیعی، جذابیت‌های گردشگری و کیفیت خدمات هتل‌مان بستگی دارد. در صورت موفقیت در این زمینه امکان ادامه حیات برندان وجود خواهد داشت. در غیر این صورت به زودی چالش‌های دشوار و شکست‌ها از راه خواهند رسید.

یکی از نکات مهم در زمینه روابط عمومی تغییر بنیادی رفتار مخاطب است. همانطور که مخاطب دیگر توجهی به مجلات عرصه گردشگری ندارد، نحوه رفتارش نیز تغییر می‌کند. بر این اساس فاکتورهای مهم

یکی از نکات مهم در زمینه روابط عمومی فهم درست ارزش غذاست. در این صورت امکان تعامل سازنده با مشتریان کسب و کارمان فراهم خواهد شد. در مورد هتلداری تلاش برای ارائه غذای باکیفیت و طبخ هر نوع غذای مورد علاقه مسافرها ضروری است.

- درک اهمیت افراد تأثیرگذار: همکاری با افراد تأثیرگذار در شبکه‌های اجتماعی برای هتل‌ها ریسک زیادی به همراه دارد. به طور معمول مخاطب‌های چنین افرادی به طور کامل در دامنه مشتریان هدف ما قرار نمی‌گیرند. این امر به معنای ارائه محتوای موردنظر ما به مخاطب‌های کم‌علاقه به کسب و کارمان است. همچنین مشاهده تصویر فلان فرد مشهور در هتل ما هیچ دلیل قانع‌کننده‌ای در اختیار افراد به منظور انتخاب هتل‌مان برای سفرهای بعدی را نمی‌دهد. اگر چه برخی از کسب و کارها نظیر تالارهای عروسی یا استخرهای عمومی امکان استفاده از مزیت‌های همکاری با افراد تأثیرگذار را دارند، اما در مقیاس وسیع اغلب کسب و کارها، به ویژه هتل‌ها، بهره‌چندانی از این همکاری را نخواهند دید.

- یافتن نیروی کار ماهر: یکی از وظایف آژانس‌های روابط عمومی معرفی افراد مناسب برای کار در هتل‌مان است. به این ترتیب جست‌وجو برای یافتن سرآشپز تازه در حیطه وظایف روابط عمومی خواهد بود. شاید در نگاه نخست این امر عجیب به نظر برسد، با این حال به دلیل روابط گسترده چنین آژانس‌هایی امکان یافتن نیروی کار ماهر برای آنها بسیار راحت است.

- تعامل مطلوب به عنوان راهی برای حل بحران‌ها: یک تجربه نامناسب در زمینه اقامت در هتل ما برای مدت‌ها در ذهن مسافرها باقی می‌ماند. امروزه به دلیل گسترش شبکه‌های اجتماعی افراد توانایی بیان نظرات‌شان در مورد هتل‌ها را به ساده‌ترین شیوه ممکن دارند. به این ترتیب دیگر راه فراری برای هتل‌ها در صورت ارائه خدمات بد نمی‌ماند. بی‌شک تلاش برای جلوگیری از بروز بحران‌ها باید در اولویت هر هتلی باشد. با این حال پس از رخ دادن چنین اتفاقاتی باید از طریق تکنیک‌های روابط عمومی در پی جبران برآمد. نخستین اقدام ما اعلام عذرخواهی همگانی خواهد بود. به این ترتیب مقداری از خشم و عصبانیت مسافرها کاسته خواهد شد. تلاش برای ارائه خدمات رایگان و بیشتر نیز اقدامات مفید بعدی خواهد بود.

- بازاندیشی درباره تمام برنامه روابط عمومی‌مان: وقتی با آژانس‌های روابط عمومی همکاری داریم، باید نسبت به سطح اعتبار تمام برنامه پیش رو اطمینان کسب کنیم. به عبارت ساده‌تر، بازاندیشی درباره برنامه آژانس‌ها برای هتل‌مان یکی از ضرورت‌های اجتناب‌ناپذیر محسوب می‌شود. به هر حال شاید آژانس موردنظر برخی از جزئیات کلیدی کسب و کار ما را ندارند. در این وضعیت وظیفه اصلی ما اطلاع‌رسانی مناسب به دست‌اندرکاران آژانس موردنظر است. همچنین به عنوان یک هتل همیشه درخواست تدوین برنامه‌های واقع‌گرایانه باید در اولویت فعالیت روابط عمومی ما باشد.

منبع: hospitalitynet

۱۱ عادت بی‌فایده که همین امروز باید آنها را ترک کنید

مترجم: طاهره منیری شریف

زیاد می‌خواهیم، زیاد صحبت می‌کنیم، زیاد مطالعه می‌کنیم، هر روز موسیقی گوش می‌دهیم، فیلم تماشا می‌کنیم و ...
اگر همه این کارها فایده‌ای برای من نداشته باشند حاضر نیستم هیچ کدام از آنها را انجام دهم، فقط این را می‌دانم که نمی‌توان تمام ۲۴ ساعت در هفت روز هفته را مفید و مولد زندگی کرد. بخش بزرگی از مولد بودن زندگی به این بستگی دارد که بتوان تمام عادت‌های بی‌فایده و غیرمولد زندگی را حذف کرد. در ادامه، لیستی از ۱۱ عادت بی‌فایده‌ای را که تصمیم گرفته‌ام آنها را به حداقل رسانده یا حذف کنم را آورده‌ام. حتما شما هم تعدادی از این عادت‌ها را دارید، ولی نگران نباشید. افراد زیادی هستند که از این عادت‌های بی‌فایده رنج می‌برند، ولی اگر شمار این عادت‌ها به پنج مورد یا بیشتر رسیده، پس وقت آن است که خودتان را تغییر دهید.

بباید با هم شروع کنیم:

۱- کار بیش از حد:

برخی روزها من می‌توانم ۱۲ یا ۱۳ ساعت پشت سر هم کار کنم، فقط چند دقیقه برای ورزش و غذا خوردن صرف می‌کنم و می‌توانم چند روز این روال را ادامه دهم، ولی بعد از چند روز کیفیت کارم افت می‌کند و نمی‌توانم کارهایم را انجام دهم، حتی دلم نمی‌خواهد که کوچک‌ترین کاری انجام دهم. این اصلا خوب نیست، به همین خاطر تصمیم گرفتم در مورد تعداد ساعات کاری‌ام بازنگری داشته باشم. گاهی در اوج روز کاری‌تان، کار را متوقف کنید.

۲- نگرانی:

اگر شکست بخورم چه می‌شود؟ اگر شغلم را از دست بدهم چه؟ وای اگر او مرا دوست نداشته باشد، چکار کنم؟ شاید سرطان دارم و خبر ندارم؟ اگر اگر ... مثل کبک سرتان را زیر برف فرو کرده‌اید و نمی‌فهمید که چقدر غرق در این فکرها شده‌اید. یادتان باشد که قرار نیست درست همین لحظه دنیا به آخر برسد، به این فکرهای خود غلبه کنید. نگرانی را کنار بگذارید و کار مفیدی انجام دهید.

۳- لجاجت:

ما همیشه با مردم سر و کار داریم، تا به حال به این فکر کرده‌اید که چرا باید به حرف فلان شخص گوش بدهم؟ یا فلان فرد چه چیزی در سرش دارد؟ تا به حرف کسی گوش ندهیم نمی‌توانیم بفهمیم چه چیزی در سرش است. وقتی همیشه بدگمان و لجباز هستید در واقع با خودتان لجبازی می‌کنید.

۴- نادیده گرفتن سلامتی:

نحوه احساس شما کیفیت کارتان را تعیین می‌کند. اگر همیشه خسته هستید و احساس بدی دارید بطور انتظار دارید بتوانید کارهای بزرگی انجام دهید؟ وقتی در وضعیت خوبی هستید و خوب غذا می‌خورید این حال خوب در کار شما هم منعکس خواهد شد.

۵- چک کردن:

وقتی از ما می‌پرسند چکار می‌کنی، معمولا می‌گوییم اینستاگرام یا فلان شبکه‌ی اجتماعی‌ام را چک می‌کنم یا پاسخی مشابه این می‌دهیم، ولی چک کردن فعالیت مفید محسوب نمی‌شود. شاید ظاهرا یک کار باشد ولی یک اقدام واقعی نیست، چک کردن هیچ نتیجه‌ای در بر ندارد. پس دیگر این کار را نکنید.

۶- هدف نداشتن:

هر موقع فرد موفقی می‌گوید من هیچ هدفی ندارم هیچ‌وقت باور نمی‌کنم. مگر می‌شود کسی بدون داشتن هدف در کاری موفق شود. این داستان‌ها را باور نکنید. این افراد فقط می‌خواهند شما باور کنید آنها بدون تلاش موفق شده‌اند. یک هدف تعیین کنید و سپس در جهت رسیدن به آن هدف کار و تلاش کنید.

۷- بله گفتن:

اکثر افراد از نه گفتن می‌ترسند. شاید شما نمی‌خواهید روی کسی را زمین بیندازید. شاید با کلمه نه راحت نیستید. به هر حال مهم نیست، آنچه مهم است این است که اگر به بله گفتن ادامه دهید انگار به جای شخص دیگری زندگی می‌کنید. در این صورت حتی کنترل وقت خود را هم نخواهید داشت. اگر می‌خواهید کنترل کامل زندگی خود را به دست بگیرید به میلیون‌ها چیز نه بگویید و فقط به موارد مهم زندگی‌تان بله بگویید.

۸- تکیه به حافظه خود:

نوشتن افکار، ایده‌ها، کارها و ... کار بسیار اشتباهی است، زیرا وقتی به حافظه خود تکیه می‌کنید میزان زیادی از قدرت مغزتان هدر می‌رود. وقتی همه چیز را می‌نویسید می‌توانید از قدرت مغز خود برای کارهای دیگر (مثل حل مسائل) بهره ببرید. کار این بسیار مفید است و موجب پیشرفت شغلی شما می‌شود.

۹- نادیده گرفتن یادگیری و آموزش شخصی خود:

چه کسی یک چیز را یاد گرفته و برای همیشه یادگیری را متوقف می‌کند؟ من همیشه فکر می‌کردم که وقتی دوران مدرسه تمام بشود، یادگیری هم متوقف می‌شود، ولی وقتی یادگیری متوقف شود زندگی شما هم متوقف خواهد شد. روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید، به دنبال یاد گرفتن باشید، کتاب بخوانید، دوره‌های مختلف را بگذرانید. می‌توانید این کارها را در خانه انجام دهید یا به کلاس‌های بیرون بروید. این مهم نیست، مهم این است که چیزهای جدید یاد بگیرید. در این صورت در زندگی، مولدتر و باتگیزه‌تر خواهید بود.

۱۰- شکایت و غرغر کردن:

غرغر کردن، یکی از آن عادت‌هایی است که ما همیشه سعی می‌کنیم آن را ترک کنیم. ولی هرگز این اتفاق نمی‌افتد. من همیشه به خودم یادآوری می‌کنم که غرغر کردن، نوعی اتلاف وقت است. دانستن این موضوع به شما کمک خواهد کرد که جلوی این عادت بد را بگیرید.

۱۱- عدم تمرکز:

توانایی تمرکز، یکی از دلایل اصلی موفقیت بسیاری از افراد موفق است. افرادی که در حالت گیجی و سردرگمی به سر می‌برند هرگز به جایی نخواهند رسید. معمولا مردم نمی‌دانند که چرا من روی آنچه که انجام نمی‌دهم تمرکز می‌کنم. دلایلش این است که من دوست دارم هر چیزی را با منکوس کردن یاد بگیرم. وقتی می‌خواهید موفق یا مولد شوید ببینید اگر اینگونه نباشید چه اتفاقی می‌افتد؟سپس خلاف آنها را انجام دهید. به سادگی با اجتناب از عادت‌های بی‌فایده و غیرمولد، به طور خودکار به فردی مفیدتر و مولدتر تبدیل خواهید شد. اگر این کار را با تعدادی راهنمایی مفید بیامیزید، به سیستم قابل‌اعتمادی دست خواهید یافت. من همیشه به سیستم خودم تکیه می‌کنم تا هوشمندانه‌تر، بهتر، شادتر و کارآمدتر کار کنم. سال‌ها طول می‌کشد تا درک کنیم داشتن یک سیستم زندگی مختص خودمان می‌تواند مفید باشد و سال‌های بیشتری طول می‌کشد تا بتوانیم این سیستم را ایجاد کنیم، ولی ارزشش را دارد. زیرا اکنون می‌توانم یک شخص مفید باشم.

منبع: medium/modirinfo



یافت. بدون تردید سرمایه‌گذاری بر روی امکانات رستوران و مهارت کارکنسان هزینه‌های قابل توجهی دارد، با این حال این امر از ضررهای طولانی‌مدت پیشگیری می‌کند.

۴. مزیت‌های خرید عمده

ما به راحتی امکان کاهش هزینه‌های رستوران‌مان با اقدام به خرید هوشمند را داریم. این امر از طریق مدیریت تمام خریدها از طریق حساب واحد رستوران امکان‌پذیر خواهد بود. وقتی ما مواد اولیه موردنیاز رستوران را به صورت یکجا و کلی تهیه می‌کنیم، هزینه نهایی بسیار پایین‌تر خواهد بود. معمولا بسیاری از فروشندگان عمده تمایل به ارائه تخفیف در صورت خرید یکجا دارند. استفاده از این مزیت نقش مهمی در کاهش هزینه‌های رستوران‌ها بسازی می‌کند. به این ترتیب علاوه بر دسترسی به محصولات تازه و مرغوب میزان سودمان نیز افزایش خواهد یافت.

یکی از راهکارهای جالب برای کاهش هزینه رستوران‌ها مربوط به پیش‌خرید محصولات اولیه است. معمولا پیش‌خرید محصولات قیمت پایین‌تری در مقایسه با خرید محصول در زمان برداشت دارد. به این ترتیب ما امکان استفاده از سودی بیشتر را نیز خواهیم داشت. در زمینه هزینه‌های حمل و نقل مواد اولیه نیز باید به همین شکل عمل کرد. به طور کلی در صورت خرید عمده مواد اولیه و سایر محصولات مورد نیازمان امکان بهره‌مندی از تخفیف‌های مناسب وجود دارد، بنابراین راهکار موردنظر را باید مدنظر داشت.

۵. نظارت مداوم بر شرایط کار رستوران به منظور کاهش هزینه‌ها

مهم‌ترین نکته در مورد مدیریت هزینه‌های رستوران‌ها نظارت مداوم بر عملکردشان است. به این ترتیب به عنوان صاحب یک رستوران باید به طور روزانه عملکرد رستوران را مدنظر داشته باشیم. رستوران‌دارهای بزرگ همیشه میزان ایده‌آل کسب سود و نحوه فعالیت رستوران‌شان را محاسبه می‌کنند. سپس در عمل به سراغ راهکارهای کاهش هزینه‌های رستوران می‌پردازند. این اقدام به آنها در زمینه یافتن ایرادهای کارشان کمک می‌کند. البته ارزیابی منطقی و واقع‌گرایانه از عملکرد ایده‌آل رستوران نیز اهمیت دارد. تفاوت ۷ تا ۱۰درصدی میان وضعیت آرمانی و واقعی رستوران امری طبیعی است، با این حال اگر اختلاف بیشتر شد، باید به فکر راه چاره‌ای باشیم.

در اینجا نیز استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت رستوران منطقی به نظر می‌رسد. این نرم‌افزارها با نظارت دقیق بر روی عملکرد رستوران‌ها امکان ارزیابی مداوم وضعیت را به صاحبان آنها می‌دهد.

بدون تردید با استفاده از توصیه‌های مقاله کنونی فرآیند رستوران‌داری بسیار راحت‌تر خواهد شد، با این حال چنین امری به معنای عدم نیاز به مدیریت شما نیست. متأسفانه بسیاری از صاحبان رستوران در پی کاهش سطح وظیفه‌شان به خرید محصولات اولیه هستند. این امر در عمل امکان‌ناپذیر است، بنابراین همیشه باید نسبت به اهمیت وظیفه مدیریتی‌مان توجه داشته باشیم. همچنین جست‌وجو برای راهکارهایی فراتر از آنچه در این مقاله گفته شد، ضروری خواهد بود، با این حساب احتمال بروز مشکلات حاد مالی برای رستوران ما کاهش شدیدی خواهد یافت.

منبع: noobpreneur

چگونه از ورشکستگی رستوران‌مان جلوگیری کنیم؟

رستوران‌داری بهتر با کاهش هزینه‌ها

بدون تردید امکان تهیه گزارش به صورت ماهانه وجود دارد، با این حال توصیه من تهیه فهرستی الکترونیکی و افزودن هزینه‌های جاری به صورت مداوم است. این امر فرآیند دشوار حسابرسی را نیز رفع خواهد کرد. خوشبختانه اغلب نرم‌افزارهای حسابداری هوشمند امکان تهیه تراز مالی به صورت خودکار را دارند. به این ترتیب نیاز ما به همکاری با حسابدارها و هزینه‌های ناشی از آن کاهش چشمگیری خواهد یافت.

بسیاری از رستوران‌ها به دنبال توسعه مداوم کسب و کارشان هستند. به نظر من این کار فقط در صورت حسابرسی مداوم کسب و کار و اطلاع از میزان سود در دسترس امکان‌پذیر است، بنابراین با استفاده از نرم‌افزارهای حسابداری هوشمند زمینه توسعه هر چه بهتر کسب و کارمان نیز فراهم می‌شود.

۴. مدیریت هدررفت از طریق سیستم‌های هوشمند مدیریتی

تولید بیش از اندازه و اضافه بر نیازمان در صنعت غذا و به ویژه رستوران‌داری خطر بسیار بزرگی است. بسیاری از رستوران‌ها امکان ذخیره‌سازی غذاهای اضافی خود را ندارند. به همین دلیل نیز تهیه بیش از حد غذا در چنین کسب و کاری به معنای تحمل ضرر خواهد بود. در اینجا باز هم محاسبه دقیق نیاز رستوران‌مان به مواد اولیه و تخمین مقدار سفارش‌ها در ماه ضروری است. به این ترتیب تا حد ممکن از بروز ضررهای مختلف جلوگیری خواهد شد.

یکی دیگر از نکات مهم در عرصه رستوران‌داری تعیین مقدار غذا برای هر پرس است. در بسیاری از رستوران‌ها به دلیل ارائه غذای بیش از اندازه بسیاری از محتویات بشقاب مشتریان روانه سطل زباله می‌شود.

این امر به معنای هزینه غیرضروری رستوران مورد نظر خواهد بود. با تخمین دقیق اندازه یک بشقاب مناسب از چنین ضررهایی جلوگیری خواهد ماند.

بدون تردید تلاش برای اندازه‌گیری و تخمین موارد فوق به صورت دستی امکان‌پذیر نیست. در این میان همکاری با آشپزهای حرفه‌ای و استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت منوی رستوران‌ها منطقی به نظر می‌رسد. به این ترتیب وضعیت منوی رستوران ما همیشه مناسب خواهد ماند.

توصیه من در این بخش تهیه جدولی جامع با استفاده از آلمان‌های ذیل است:

- میزان استفاده از مواد اولیه در آشپزخانه
- مقدار غذای برگشتی از سوی مشتریان
- مقدار غذای اتلاف‌شده در فرآیند آشپزی
- مقدار غذای اضافه هر بشقاب که به سطل زباله منتقل می‌شود

با محاسبه این چهار فاکتور امکان کاهش هزینه‌های رستوران به صورت منطقی وجود خواهد داشت. به عنوان مثال، اگر غذای ما از سوی مشتریان برگشت داده می‌شود، واکنش ما باید ارتقای کیفی غذا باشد. در غیر این صورت به زودی با مشکلات عمده‌ای در زمینه مدیریت کسب و کارمان مواجه خواهیم شد.

اگر مواد اولیه و غذای ما به طور مداوم در رستوران سوخته می‌شود، باید به فکر دو اقدام فوری بود. نخست افزایش مهارت کارکنان آشپزخانه و سپس ارتقای کیفیت تجهیزات موجود در آن. به این ترتیب تا جای ممکن ضررهای ما در طولانی‌مدت کاهش خواهد

به قلم: ایوان ویدجایا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com

ترجمه: علی اعلی

هر ساله بسیاری از رستوران‌ها به دلیل مشکلات مالی ورشکست و تعطیل می‌شوند. در نگاه نخست این امر ریشه در وضعیت بد اقتصادی خواهد داشت. چنین نتیجه‌گیری اغلب از سوی بسیاری از کارشناس‌ها و افراد عادی تایید می‌شود، با این حال دلیل اصلی شکست رستوران‌ها فقط مربوط به وضعیت اقتصادی نیست. به نظر من ناتوانی رستوران‌ها در زمینه مدیریت مالی کسب و کارشان موجب شکست می‌شود. مدیریت هزینه‌های رستوران امری مهم در صنعت غذا محسوب می‌شود. این امر به صاحبان رستوران فرصت شناسایی نقاط پر هزینه کسب و کارشان را می‌دهد. وقتی ما مدیریت شفاف‌ی بر روی کسب و کارمان داشته باشیم، تعادل میان هزینه‌ها و درآمدمان برقرار می‌شود. به این ترتیب دیگر با کمبود بودجه و ورشکستگی مواجه نخواهیم شد. بدون تردید کاهش هزینه‌های رستوران موضوع جالبی محسوب می‌شود، با این حال در عمل انجام این کار به سادگی امکان‌پذیر نیست. به همین دلیل در این مقاله هدف اصلی من بررسی پنج راهکار مناسب در این زمینه است.

۱. خودکارسازی فرآیندهای دستی

تعیین میز مشتریان، قبول سفارش‌ها و پرداخت قبض‌ها برای دوره‌ای طولانی جزو کارهای خسته‌کننده و طولانی در حوزه رستوران‌داری محسوب می‌شد. اگر چنین کارهایی به صورت دستی انجام شود، احتمال بروز خطا افزایش بالایی خواهد یافت. به طور معمول این امر درخصوص رستوران‌هایی با شیوه مدیریت سنتی صادق است. علاوه بر اشتباه‌های احتمالی، بحث هدررفت زمان را نیز باید مدنظر داشت. خوشبختانه امروزه راهکار بسیار جالبی برای غلبه بر هزینه کارهای معمولی رستوران وجود دارد. بر این اساس با استفاده از یک نرم‌افزار هوشمند امکان مدیریت فرآیندهای فوق از طریق تبلت‌مان فراهم می‌شود. به این ترتیب نیاز ما به استفاده از نیروی انسانی و هزینه‌های ناشی از آن کاهش خواهد یافت. همچنین احتمال بروز خطا در کار سیستم‌های هوشمند بسیار پایین است.

علاوه بر استفاده از نرم‌افزارهای هوشمند برای کاهش هزینه‌ها در زمینه سرویس‌دهی به مشتریان باید به درون آشپزخانه نیز توجه داشت. استفاده از سیستم‌های هوشمند به منظور مدیریت مواد اولیه و ارائه دستور پخت‌های متنوع از ضرورت‌های هر کسب و کاری محسوب می‌شود. به این ترتیب رستوران ما توانایی تهیه مواد اولیه به صورت کاملاً دقیق و بدون هرگونه دورریز را خواهد داشت. همچنین فرآیند جست‌وجوی کارکنان برای یافتن دستور پخت غذاها نیز از میان می‌رود. به علاوه به محض ثبت سفارش از سوی مشتریان امکان مشاهده آن از سوی اعضای آشپزخانه وجود خواهد داشت.

۲. ضرورت حسابرسی شخصی رستوران

یکی دیگر از ضرورت‌های رستوران‌داری تهیه گزارش‌های دقیق از هزینه رستوران‌مان است. متأسفانه بسیاری از رستوران‌ها نسبت به این امر بی‌توجه هستند. به همین دلیل نیز با شوک‌های مالی متعددی رو به رو می‌شوند. وقتی ما از هزینه‌های رستوران‌مان به خوبی آگاهی داشته باشیم، دیگر خبری از شوک ناگهانی نخواهد بود.

فضاهای با نشاط و امن ویژه بانوان، در مدیریت شهری قم، ایده آل نیست!



دهند، این امر نشان دهنده ضرورت نگاهی منصفانه به نیازهای بانوان و آقایان در محیط شهری است. جمعیت استان قم بر اساس آخرین سرشماری در سال ۹۵،تعداد ۱ میلیون و ۲۹۲ هزار و ۲۸۲ نفر اعلام شد که در این میان ۶۳۲هزار و ۷۲۲ نفر زن هستند که نشان دهنده اهمیت ایجاد شرایط و امکانات ویژه بانوان با توجه به جمعیت موجود است. در این راستا باید بتوان با تعامل میان بخش خصوصی و دولتی و اتخاذ تصمیم گیری های راهبردی در محیط شهری بر مبنای نیازها و مدیریت منابع،چنین فضاهایی را برای حضور بانوان در عرصه های مختلف به وجود آورد.

ایجاد فضای سالم، امن و با نشاط ویژه بانوان،لازمه توسعه در مدیریت شهری است، حتی در بحث ورزش های همگانی نیز باید به گونه ای زیرساختها را فراهم کرد تا بانوان بتوانند در محیطی توأم با آرامش و امنیت،ورزش کنند و سلامت جسمی و روانی آنان را پرداختن به ورزش های منظم تامین گردد. یکی از دغدغه های جدی در حوزه سلامت بانوان قمی،افزایش چاقی و بیماری های مرتبط با اضافه وزن است، در قم ۳۹ درصد از مردم دچار چاقی هستند که در این بین چاقی میان بانوان قمی بالغ بر ۳۲ درصد برآورد شده است.بنا این وجود،تمرینات منظم ورزشی می تواند اثرات مثبتی بر کاهش فشار خون، پایین آوردن تعداد ضربان قلب همراه با کاهش درصدی از چربی بدن و جلوگیری از پوکی استخوان داشته باشد، از این رو یکی از تمهیدات لازم برای تامین سلامت بانوان،ایجاد فضای مناسب برای ورزش های همگانی است و انتظار می رود مدیریت شهری چنین زیرساختاری را برای ورزش همگانی بانوان در قم به بهترین نحو فراهم کند.همچنین باید زمینه ای برای بروز توانمندی های بانوان در عرصه های مختلف فرهنگی و نشاط اجتماعی فراهم شود،شهرداری و شورای شهر وظیفه مهمی در ارائه ایده ها و تصویب طرح ها در جهت تامین نیازهای بانوان با ایجاد فضاهای مناسب به ویژه در مناطق کم برخوردار دارند تا بتوان بخشی از کمبودها و کاستی ها را جبران کرد.فراهم ساختن امکانات و فضاهای ورزشی برای بانوان در راستای ایجاد نشاط اجتماعی امری بدیهی است،گسترش پارک ها و بوستان ها ویژه بانوان و ایجاد پیست دوچرخهسواری و سایر رشته ها در این مجموعه ها،فضایی مفرحی را برای آنان به وجود می آورد.توسعه مکانهای ویژه خانم ها و جایی که ورود آقایان به آن محیط ها،به هر شکلی ممنوع باشد، ربطی به مساله تفکیک جنسیتی ندارد، حتی در کشورهای اروپایی و غربی که موضوع حجاب بانوان نیز مطرح نیست، مکان هایی ویژه حضور زنان طراحی شده است و بانوان در فضاهایی چون رستوران ها و کافی شاپ های زنانه با آرامش خیال،اوقات را سپری می کنند. در این مکان ها، برخی از محدودیت های بانوان،کنار می رود و به همین دلیل مورد استقبال این طیف از جامعه قرار دارد.یکی شک در جامعه دینی،که مساله حجاب و عفاف اهمیت والایی در صیلت از کانون خانواده دارد،ایجاد فضاهایی مختص بانوان افزون بر نشاط و شادابی،احساس امنیت روانی و اجتماعی را به آنان می بخشد. در مدیریت شهری می توان علاوه بر توسعه سالن های سرپوشیده ورزشی و اماکن تفریحی مختص زنان،برای برگزاری دوره‌های هاجشن،هادهور های آموزشی و کنفرانس ها ویژه بانوان نیز ایده های خوبی را طراحی کرد و بخش زیادی از نیازهای بانوان را در زمینه ورزش،تفریح و آموزش تحت پوشش قرار داد. بانوان در بوستان هایایی که به خودشان اختصاص دارد نیاز به زمین والیبال و بسکتبال، سالن تیر و کمان، ابرار و لوازم تندرستی ،آلاچیق و نیمکت و مسیرهای مناسب پیاده‌روی دارند.

راه اندازی مجموعه های خدماتی و مراکز خرید ویژه بانوان با مدیریت و پرسنل بانو نیز یکی از ایده های بسیار مهم در مدیریت شهری است و فعالیت این مجموعه ها مانع از آن می شود که زنان در محیط های مرادنه حضور یابند و حتی با توجه به خانم بودن نیروها و خدمه و نگهدایی بانوان می توانند با خیالی آسوده با پوششی که دوست دارند در این مکان ها حاضر شوند. در سال ۸۸ موضوع ورزشگاه ناوگان حمل و نقل عمومی نیز ویژه زنان در کشور مطرح شد و حتی در سال ۸۵ اولین خط اتوبوسی در تهران با حضور راننده خانم راه اندازی شد که البته می تواند به عنوان ایده ای خلاقانه با رفع برخی از نواقص در مدیریت شهری و ناوگان حمل و نقل عمومی قم نیزدنبال شود. در رابطه با ایجاد محیط های مفرح و اولین بوستان مختص بانوان با نام بوستان ترگس به وسعت ۱۲ هکتار در سال ۱۳۸۵ در قم تأسیس شد و در این مدت طرح های بهسازی و پیشرفت امکانات را پشت سر گذاشت و با وجود کمی ها و کاستی هامورد استقبال بانوان به خصوص در روزهای تعطیل بوده است.در این بوستان،سایقات ورزشی مانند دو و دوچرخه سواری به مناسبت های مختلف برگزار می شود و حتی در جهت کار آفرینی نیز شاهد برگزاری غرفه ها و نمایشگاه های هنر، صنایع دستی و غذاهای سنتی بوده ایم و در بخش های دیگر نیز سالن های ورزشی تخصصی و کتابخانه نیز طراحی شده است.در سالهای اخیر نیز در مناطق ۳ و ۴ و ۶ بوستان هایی ویژه بانوان راه اندازی شد و شهرداری قول احداث بوستان های دیگری برای بانوان در مناطق مختلف را داده.ضمن اینکه مدیران شهرداری قم متعهد شدند در تمامی مناطق،چنین زیرساختهایی را برای حضور بانوان فراهم بیاورند.قرار است در پردیسان نیز بوستانی ویژه بانوان احداث شود.به نظرمی رسد شهرداری بر آن است سرناه فضاهای تفریحی و ورزشی ویژه بانوان را توسعه دهد.ما همچنان به لحاظ کمبود،دوجه و اعتبارات و یا برخی از مواقع پیدا و پنهان،دست یافتن به مجموعه های ورزشی و تفریحی مختص بانوان را دشوار می نمایم.یکی از طرح های مهم شهرداری کلان شهر قم، اجرای طرح فضاسازی محوطه های بوستان ها مناسب برای بانوان بوده که بیش از ۲۸٪ بوستان در قم در این خصوص فضا سازی شده است.به گونه ای که قسمتی از بوستان ها را بوسیله چادرهایی از جنس برزنت محصور نموده تا بانوان بتوانند به راحتی و بدون دغدغه به تفریح و گردش بپردازند.در حال حاضر مناطق دو و ۷ و ۸ با وجود تراکم جمعیت فاقد بوستان هایی ویژه بانوان است که امیدواریم به طور جدی تری این مطالبه مهم بانوان قمی نیز عملیاتی شود. حضور زنان و دختران ایرانی با لباس های پوشیده در میادین ورزشی جهانی و افتخار آفرینی آن ها نشان از توانمندی های بالای ورزشی دارد و می توان با بها دادن به ورزش و نشاط بانوان،چنین ظرفیت های مهمی را نیز رقم زد. شاید یکی از دغدغه های موجود،وجود برخی تخلفات و سوءاستفاده ها در محیط های مختص بانوان باشد که در این باره می توان با نظارت بانوان جلوی این فرصت طلایی ها را گرفت.فراموش نکنیم که احداث مکان های اختصاصی بانوان با کاربری های مختلف ورزشی و فرهنگی و اقتصادی و اجتماعی نقش مهمی در نشاط اجتماعی بانوان و جلوگیری از افسردگی دارد و باید در تامین بهداشت روانی بانوان،تلاش های جدی در پیش گرفت تا خانواده ای شاداب و سرزنده داشته باشیم با توجه به اینکه قم، شهری مذهبی و توریسم زیارتی است.انتظار می رود امکانات و تجهیزات در شان بانوان این شهر و در حفظ شئونات دینی و اخلاقی در حریم حرم اهل بیت (ع) طراحی شود تا بتوان جامعه ای سالم،با نشاط و معنوی داشته باشیم و محیطی به معنای واقعی امن و با نشاط برای بانوان فراهم نماییم.

کلنگ احداث پست و خط برق سرچشمه رامهرمز به زمین زده شد

اهواز – **شبینم قاجانو:**د آیین کلنگ زنی فاز اول پست برق ۱۳۲.۳۳ کیلو ولت سرچشمه و ورود و خروج خط ۱۳۲ کیلو ولت مارون اصلی – رامهرمز یک در این پست، با اعتبار ۱۵۹ میلیارد ریال در رامهرمز به زمین زده شد.
مدیرعامل این شرکت در آیین کلنگ زنی این پست گفت: ظرفیت فاز اول پست سرچشمه ۳۰ مگاوات آمپر است و یک کیلومتر خط ارتباطی برای آن نیز در نظر گرفته شده و طرح دائم این پروژه که انجام می شود ۱۰۰ مگاوات آمپر ظرفیت خواهد داشت.
مجمود دشت بزرگ با بیان اینکه ۱۵۹ میلیارد ریال ارزش سرمایه گذاری این پروژه است، تصریح کرد: تمام منابع این پروژه تامین و تجهیزات مورد نیاز خریداری شده و تا ۶ ماه آینده این پست و خط افتتاح و بهره برداری می شوند.
وی افزود: ظرفیتی است که فوق توزیع رامهرمز ۱۹۰ مگا ولت آمپر است که ۸۱ درصد از این پست ها بارگیری می شود که با افتتاح پست سرچشمه این بارگیری به ۷۰ درصد می رسد و نرمال می شود.
مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با بیان اینکه ۶ پروژه جامع برای توسعه شبکه برق در شهرستان رامهرمز مطالعه و تعریف شده است، تأکید کرد: ۴ پست ۱۳۲ کیلو ولت، یک پست ۴۰۰ کیلو ولت و یک مرکز دیسپاچینگ برای این شهرستان با ارزش سرمایه گذاری ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال تا سال ۱۴۰۵ تعریف شده که با تامین منابع مالی به سرانجام خواهد رسید.
دشت بزرگ با تشرک از همراهی مردم و مسئولین رامهرمز در بحث تملک زمین، افزود: همه حوزه همکاری با این شرکت انجام شده و هیچ مانع و معارضی در تملک زمین وجود نداشت، همین هم باعث می شود تا کارها با سرعت بیشتری انجام شود و زودتر به بهره برداری برسند.
شایان ذکر است در این آیین کلنگ زنی، نماینده مردم رامهرمز در مجلس شورای اسلامی و مسئولین محلی این شهرستان نیز حضور داشتند.

معاون خدمات مشترکین شرکت توزیع برق ایلام :

متقاضیان خارج از محدوده شهر انشعاب غیر دائم دریافت می کنند

ایلام – هدی منصور: معاون خدمات مشترکین شرکت توزیع برق ایلام ، از امکان واگذاری انشعاب برق قانونی به صورت غیر دائم به متقاضیان خارج از محدوده شهر ایلام خبر داد.
سمیره سبالی گفت: در گذشته در خارج از محدوده خدمات شهری شهرستان ایلام در مناطقی با عناوین هانیوان و میلاد ،ساخت و سازهایی بدون اخذ مجوزهای قانونی انجام شده که به دلیل موانع قانونی، واگذاری انشعاب برق به ساکنین مناطق مذکور،امکانپذیر نبوده است.
وی افزود: تاکنون این ساکنین به صورت غیر قانونی و غیر استاندارد (قلاب از شبکه) از شبکه از انرژی برق استفاده کرده اند که علاوه بر اینکه به سرتراحت خواهند رسید، دشت بزرگ با تشرک از همراهی مردم و مسئولین رامهرمز در بحث تملک زمین، افزود: همه حوزه همکاری با این شرکت انجام شده و هیچ مانع و معارضی در تملک زمین وجود نداشت، همین هم باعث می شود تا کارها با سرعت بیشتری انجام شود و زودتر به بهره برداری برسند.
شایان ذکر است در این آیین کلنگ زنی، نماینده مردم رامهرمز در مجلس شورای اسلامی و مسئولین محلی این شهرستان نیز حضور داشتند.

این امر باعث هدر رفت انرژی و آسیب به تناسبات شبکه برق شده است، با توجه به غیر استاندارد و غیر ایمن بودن قلاب های گرفته شده خطرات جانی نیز برای ساکنین و عابرین ایجاد کرده است.
معاون شرکت توزیع برق ایلام ادامه داد: بارها از طریق مراجع قضایی اقدام به جمع آوری این انشعابات غیر مجاز نموده ایم که متأسفانه مجدداً توسط ساکنین وصل شده است.

سبالی با اشاره به اینکه خوشبختانه در سال ۱۳۹۶ قانون مجازات استفاده کنندگان غیر مجاز از برق، آنگاه، تلفن و ... مصوب و ابلاغ گردید، بیان کرد: قانونگذار مجوز مشروط واگذاری انشعاب برق غیر دائم به متقاضیان ساکن در این مناطق را صادر نموده که متعاقب آن این شرکت شرایط تامین برق را برای آنان فراهم کرده است.
معاون مشترکین شرکت توزیع برق استان اظهار داشت: پس از ابلاغ قانون و تامین زیر ساخت مورد نیاز،طراحی و راه اندازی در مردم منطقه در خصوص ابلاغ قانون به روش های متعددی از جمله مراجعه حضوری و توزیع بروشور خانه به خانه ، نصب پتر ، فراخون در فضای مجازی و رسانه ها و ..انجام شده است که خوشبختانه تاکنون حدود ۱۰۰ متقاضی (با گذشت ۵ روز از آغاز واگذاری) برای دریافت انشعاب قانونی اقدام کرده اند.

سبالی در پایان تأکید کرد: این شرکت به صورت دائم و با استفاده از تمام توان درصدد شناسایی استفاده کنندگان از برق غیر مجازمی باشد و به محض شناسایی، متخلفان را جهت اعمال قانون به دستگاه قضایی معرفی می نماید

ایلام روز سه شنبه

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی:

رسانه ها در دفاع از اصل نظام و انقلاب نباید لکنت بگیرند

تاکید امام جمعه تبریز بر بازیابی جایگاه و اهمیت مطبوعات و رسانه های آذربایجان شرقی



در راستای رفع آن باید جریان سازی فرهنگی با حساسیت جدی دنبال شود.وی همه رسانه ها را بازوان پیشرفت جامعه در سطح ملی و استانی دانست و گفت: رسانه ای موثر و کارآمد است که با اجتناب از بی تفاوتی در راستای تئویر افکار عمومی قدم بردارد.
حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم با تأکید بر کنش فعال و هوشمند به چالش های اجتماعی از سوی فعالان رسانه ای اظهار داشت: رسانه در دفاع از اصل نظام و انقلاب نباید لکنت بگیرند و کم کار باشند.
نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی با بیان اینکه ثبات امنیت داخلی، پیشرفت ها و ارتقاء جایگاه ایملی کشورمان را مرهون مجاهدت های مردم و نیروهای مسلح هستیم،گفت:رسانه ها باید گذشته پر افتخار، عزتمند و مقتدر ملت ایران را با قلم خود به جامعه بازگو کنند.امام جمعه تبریز

تبریز – ماهان فلاح: نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز گفت: خبرنگاران رسانه های استان یکی از بازوان پیشرفت جامعه هستند که با تولید محتوای خوب در این مسیر میتوانند جریان ساز باشند.حجت الاسلام والمسلمین سیدمحمدعلی آل هاشم در دیدار هیأت مدیره تشکل های صنفی رسانه و مطبوعات استان با بیان اینکه خبرنگاران آذربایجان شرقی کم حاشیه ترین قشر جامعه هستند، گفت: روز خبرنگار روز تجلیل از فعالان اطلاع رسانی و آگاهی بخشی به جامعه است تا نگاه ها به سوی اطلاع رسانی و خبر جلب شود.
امام جمعه تبریز افزود: اگر چه مشکلات معیشتی، شغلی و صنفی در این حرفه بسیار است اما اعتقاد و اعتماد عمومی به این قشر، رنج های آن را شیرین می کند.وی با بیان اینکه خبرنگاران دیدنیان آگاهی جامعه هستند،ادامه داد: روز خبرنگار یادآور مجاهدت های انسان بزرگی است که در مسیر دفاع از نام و خاک ایران به شهادت رسیده اند.
نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی در ادامه با تأکید بر بازیابی جایگاه و اهمیت مطبوعات و رسانه های استان گفت: حمایت و پشتیبانی مسئولان استان می تواند توانمندی های خبرنگاران و روزنامه نگاران تبریزی را بیش از گذشته بروز و ظهور دهد.
امام جمعه تبریز با بیان اینکه جریان سازی و تولید محتوا می تواند جایگاه خبرنگاران را ارتقاء دهد، گفت: با گسترش توجهات به فضای مجازی، آفت کم توجهی به رسانه های مکتوب بیشتر شده که

تکریم ۴۰ نفر از اصحاب رسانه مکتوب، تصویری به مناسبت روز خبرنگار به میزبانی شرکت توزیع برق اصفهان



تا ۹ شب به صورت غیرحضوری به مردم ارائه خدمات می کند. معاون فروش و خدمات مشترکین شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان با اشاره به اینکه طرح ملی قبض سبزر الکترونیک از ۲۵ خرداد در کل کشور اجرایی شد، عنوان کرد: در این طرح در صدد هستیم کلیه قبوض کاغذی حذف شود؛ کل مشترکان دیماندی حدود ۱۱ هزار نفر هستند که تلفن همراه آن‌ها در یافت شده است و قرائت به صورت کاملاً مکانیزه انجام گرفته است. وی خاطر نشان کرد: قبوض کاغذی تا آخر شهریور ماه صادر شده و از ابتدای مهرماه کلیه قبوض کاغذی حذف می‌شود و از طریق پیامک صورتحساب برای مشترکان ارسال می‌شود. وی اذعان

پیام استاندار آذربایجان شرقی به مناسبت روز خبرنگار؛

خبرنگار دلسوز و بیدار وادی معرفت را فراروی دیدگان انسان‌ها قرار می‌دهد

خبرنگاران متعهد، چشم و گوش و بازوی توانمند جامعه هستند



جامعه باز می‌کند و وادی معرفت را فراروی دیدگان انسان‌ها قرار می‌دهد. روز خبرنگار، یادآور شهیدانی است که در عرصه نبرد حق و باطل، خطرنگاری را به جان خریدند و خون پاک خود را چنوان پرچم افتخاری بر سسر در عمارت بلند رسانه و مطبوعات به اهتزاز

تبریز – فلاح: استاندار آذربایجان شرقی در پیامی به مناسبت ۱۷ مرداد، سالروز شهادت شهید محمود صارمی و روز خبرنگار، از زحمات و تلاش‌های اصحاب رسانه و مطبوعات استان قدردانی کرد.
مرت پیام دکتر محمدرضای پورمحمدی به این شرح است:

جان نباشد جز خبر در آزمون هر که را افزون خبر جانش فزون عرصه خبر و اطلاع‌رسانی، در هنگامه‌ای که رسانه به یکی از ارکان قدرت نرم در نظام جهانی بدل شده است، به واقع عرصه خطر و ممرات است.
قدم گذاشتن در این عرصه خطیر و حساس، جرات و جسارتی می‌طلبد که جز از وجدان‌های بیدار و دل‌های متعهد برنمی‌آید.
در این میدان کارزار، خبرنگار دلسوز و بیدار، چون پیش‌قراولی است که در قصد روشن گری، راه را برای اعتلای

دیدار فرماندار گمیشان با مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان

که تامین برق پایدار برای مشترکین جزوه رسالت‌های شرکت می باشد. به گزارش شرکت توزیع نیروی برق گلستان ؛ علی اکبر نصیری با اشاره به قرارگرفتن شهرستان گمیشان جزوه شهرهای کمتر توسعه یافته کشور گفت : تقویت و گسترش زیرساخت های حوزه برق در مناطق محروم از رویکردهای مهم این شرکت می باشدوی افزود: در سیل اواخر سال ۹۷ و ابتدای سال ۹۸ ، پرسنل توزیع نیروی برق گمیشان

رئیس سازمان نظام روان شناسی و مشاوره ایران: همدان را پدر علم روان شناسی ایران اعلام کرد

شده و نباید این نکته فراموش کرد. محمد حاتمی افزود: همیشه در ذهن من این بود که همدان با وجود بوعلی سینا باید فکری دیگر راجع به آن شود و با توجه به دارا بودن رشته های روان شناسی عمومی و تربیتی اما برای بنده راضی کننده نبود و توسعه این رشته باید بیش از اینها باشد و رشته های متنوع دیگر خصوصاً رشته روان شناسی سلامت، روان شناسی بالینی و دیگر رشته های روان شناسی مخصوصاً کاربردی به دلیل زحمات و وجود افتخار بزرگ در استان به برکت نام بوعلی سینا در استان توسعه بیشتری پیدا کند.
بنابراین برای استان جایگاه ویژه ای باید نظر بگیریم و بنده به سهم خود با تلاش همکارانم تلاش می کنیم که تعریف دیگری از روانشناسی در استان ایجاد کنیم و به جایگاه اصلی که زیننده نام بوعلی سینا هست به دانشگاه بوعلی سینا و دانشگاهای پیرامون اعطاء شود و

همدان – فاطمه صنیعی وحید: رئیس سازمان نظام روان شناسی و مشاوره ایران گفت: همدان یکی از پایگاه های مهم روان شناسی تربیتی است و جزء دو استان برتر کشور که در رشته روان شناسی تربیتی بیشترین فارغ التحصیل از نظر علمی و کیفی در حال رشد و پیشرفت است.

محمد حاتمی: تهران میکنم،رسماً پدر روان شناسی ایران استان همدان و بنده امروز اعلام میکنم،رسماً پدر روان شناسی ایران استان همدان است.
بزرگ ترین افتخار تاریخ کشور بوعلی سیناست
روان شناس بزرگ، برجسته و پر افتخار که در تمامی سخنرانی ها و کتاب هایی که مطالعه و مطرح شده است رد پای بوعلی سینا هست و با این که پزشک بود بیشتر در حوزه روان شناسی فعال بود و این حوزه از زمان وی شروع شده و تمام کارهای تجربی که انجام داده از همدان شروع

ساری –دهقان : وزیر بهداشت ، درمان و آموزش پزشکی در اجلاس مدیران روابط عمومی دانشگاه ها و دانشکده های علوم پزشکی سراسر کشور، سازمان های تابعه و مسئولین روابط عمومی ستادی،از مدیر روابط عمومی و امور بین الملل دانشگاه علوم پزشکی مازندران تقدیر کرد.
در اجلاس دو روزه ی مدیران روابط عمومی دانشگاه ها و دانشکده های علوم پزشکی سراسر کشور، سازمان های تابعه و مسئولین روابط عمومی ستادی که در روزهای ۱۳ و ۱۴ مردادماه و

رسانه ها در نقش پذیری رسانه ها در تمامی عرصه ها اظهار داشت: تقویت باورهای مردم و ترویج سبک زندگی ایرانی اسلامی در شرایط فلی که دشمن در صدد ترویج فرهنگ غلط غرب است باید یکی از محورهای جریان سازی رسانه ای باشد.

وی در ادامه با اشاره به نقش آفرینی رسانه در تحقق بیانیته گام دوم انقلاب گفت: منشور تبیین شده از سوی رهبر معظم انقلاب اسلامی برای ۵۰ سال آینده نظام است که باید رسانه ها به صورت جهادی برای تحقق آن وارد عمل شوند.حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم با تأکید بر اینکه منشور راهبردی گام دوم انقلاب مخاطب خاصی دارد، تصریح کرد: ملت ایران به ویژه جوانان اصلی ترین نقش آفرین این بیانه هستند که رسانه هم باید در این مسیر در کنار مردم باشند.
نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی، همه فعالان رسانه ای را به تقوا و اخلاق اسلامی توصیه کرد و گفت: کم حاشیه ترین قشر جامعه خبرنگاران هستند که با تقوای رسانه ای و اخلاقی حرفه ای فعالیت های موثر در تمامی زمینه ها دارند.
امام جمعه تبریز اخلاقی را از لوازم حاکمیت برشمرد و گفت: عدم رعایت اخلاقی از سوی رسانه ها بر روی مردم نیز تأثیر میگذارد.
نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی تأکید کرد: اخبار خوب و امیدوار کنند در رسانه ها باید بیشتر شود و تاکید نیک به شکل برجسته به مردم گفته شود.
در این دیدار اعضای تشکل ها به بیان نظرات و مشکلات صنفی، معیشتی خود پرداختند.

توزیع برق در مناطق محروم، با توجه به کمبود منابع و کمبود بودجه، به تأخیر افتاده است

کرد: با اجرای این طرح توجه ویژه‌ای در رعایت مسائل زیست محیطی شده و از قطع شدن حداقل ۴۰۰ اصله درخت در سال جلوگیری می‌شود.
در ادامه این نشست: سارا صالحی مدیر دفتر بازار برق با تأکید بر اینکه حوزه انرژی خورشیدی بهترین گزینه برای سرمایه‌گذاری در حوزه مولد محسوب می‌شود، گفت: در حال حاضر درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری و نرخ بر گشت سرمایه مطلوب است، توصیه می‌شود که بخش خصوصی در این حوزه ورود پیدا کرده و سرمایه‌گذاری کند .
صالحی با اشاره به اینکه این اقدام قدمی برای حرکت به سمت توسعه پایدار سامانه‌های خورشیدی است، عنوان کرد: استفاده از پتانسیل قراردادهای خرید تضمینی برای ایجاد درآمد و معیشت پایدار برای اقشار ضعیف جامعه می‌شود، گفت: در این راستا با کمیته امداد هم از سال گذشته همکاری های لازم شروع شده است که به دلیل تغییرات ارزی وارد فاز اجرایی نشدیم، اما اسال این پروژه اجرایی می‌شود.
مرسل صالحی مدیر دفتر مدیریت مصرف شرکت توزیع برق اصفهان نیز در ادامه این نشست با بیان اینکه سال ۹۷ با خاموشی‌های متعدد مواجه شدیم که مشکلات متعددی ایجاد می‌کرد، اظهار کرد: اسمال با همراهی مردم و مدیریت مصرف انرژی خاموشی نداشتیم و امید داریم فرهنگ مدیریت مصرف در بین مردم اصفهان نهادینه شود.

درآوردند. روح و جان خود را به یاد شهیدان رسانه، بویژه شهید محمود صارمی عطر آگین می‌کنیم و به روان پاک همه خبرنگاران متعهد و دلسوز ایران عزیز درود می‌فرستیم.
بر خود وظیفه می‌دانم که این روز ارجمند را به خبرنگاران متعهد و تلاش‌گر استان که به‌حق، چشم و گوش و بازوی توانمند جامعه هستند، تبریک عرض کنم.
توفیق و سرلبندی، فرین تلاش و تعهد شما،با مدیریت استان آذربایجان شرقی خود را مرهون همراهی و حمایت‌های توأم با نقد منصفانه و دلسوزانه اصحاب رسانه و مطبوعات می‌دانم و با تمام توان و اختیار، برای ارتقای جایگاه حرفه‌ای تلاش‌گران عرصه آگاهی و دانایی، می‌کوشم.
بدر دیگر از زحمات شما فرهیختگان قدردانی می‌کنم

محمدرضای پور محمدی –استاندار آذربایجان شرقی

خدمات قابل توجهی را ارائه نمودند چرا که برق هیچ مشترک خانگی در این شهرستان در طی این سسبل ، قطع نگردیده است.

گمیشان در بخشی از سخنان خود ضمن تقدیر از اقدامات شرکت توزیع نیروی برق گلستان در حوادث طبیعی ، تسریع در واگذاری ملزومات مشترکین جدید و روشنایی سطح معابر شهرستان و رفع حریم خطوط ۲۰ کیلوولت در سطح شهرستان را تأکید کرد.

این رشته توسعه پیدا کند .وی خاطر نشان کرد : در رشته های ۱۴ گانه روان شناسی و مشاوره در حال حاضر بیش از ۲۰۰هزار نفر دانشجو در سطح کشور مشغول به تحصیل هستند که رقم چشم گیری است ؛هر چند که با استاندارد دها فاصله داریم ؛استاندار جهانی به این صورت است که به اعضای هر ۵۰ خانوار باید یک روان شناس باشد که در ایران ۲۲ هزار خانوار داریم که حدود ۴۰۰ هزار نفر روان شناس نیاز است در حالی که فعلاً ۳۰ هزار نفر عضو رسمی در سازمان است و تنها شش هزار نفر پروانه دریافت کردند و همین تعداد روان شناس در کشور وجود دارد و اگر روان شناسی بخواد در کشور نهادینه شود به بیش از یک میلیون نفر نیاز داریم که خود جای توسعه دارد و با توجه به اعلام سازمان ملل روان شناسی در بین ده رشته پول ساز دنیا مقام سوم را دارد .

در اجلاس مدیران روابط عمومی دانشگاه ها و دانشکده های علوم پزشکی سراسر کشور انجام شد

تقدیر وزیر بهداشت از مدیر روابط عمومی و امور بین الملل دانشگاه علوم پزشکی مازندران



خدمات به استارت آپ‌های دیگر؛ مدل در آمدی پر سود برای استارت آپ‌های سیلیکون ولی



استارت‌آپ‌های جدید سیلیکون‌ولی با انتخاب مدلی برای ارائه خدمات به شرکت‌های دیگر، جریان درآمدی مناسبی در دوران سخت دنیای فناوری ایجاد می‌کنند.

وضعیت کنونی شرکت‌های فعال در حوزه فناوری شاید در نگاه اول آنچنان مناسب به‌نظر نرسد. غول‌های بزرگ بازار هر کدام درگیر دعوای‌های حقوقی و تنظیم قانون هستند و آینده‌ای دشوار پیش رو دارند. به‌علاوه، برخی از آنها در درگیری‌های سیاسی نیز وارد شده‌اند. به‌رحال در چنین وضعیتی، شاید خوش‌بین‌ترین کارشناسان و علاقه‌مندان به دنیای فناوری هم پیشرفت و موفقیت استارت‌آپ‌ها را دور از ذهن بدانند. در همین اوضاع، شرایط برای بسیاری از کارآفرینان آسان به‌نظر می‌رسد؛ چراکه با مدل‌های درآمدی مناسب، روند رشد و موفقیت خود را تا حدودی تضمین کرده‌اند.

هنریک دوبوگراس و پدرو فرانچسکی، دو کارآفرین ۲۳ ساله فعال در سان‌فرانسیسکو هستند که هر دو از دانشگاه استنفورد انصراف داده‌اند. آنها استارت‌آپی به‌نام برکس (Brex) راه‌اندازی کرده‌اند که درحال حاضر، به‌عنوان یکی از فعالان خبرساز سیلیکون‌ولی شناخته می‌شود. استارت‌آپ برکس محصولی به‌صورت کارت اعتباری دارد که برای ارائه سرویس به استارت‌آپ‌های دیگر طراحی شده است. بنیان‌گذاران برکس به موفقیت استارت‌آپ خود بسیار باور داشتند و امروزه با خدمات بانکی درخور توجه، به بازگیری شناخته‌شده در میان شرکت‌های نوپا تبدیل شده‌اند.

مرکز فعالیت استارت‌آپ نوپای برکس در سان‌فرانسیسکو قرار دارد و بنیان‌گذاران آن با جذب میلیون‌ها دلار سرمایه در جدیدترین دور جذب، ارزشش را به ۲.۶ میلیارد دلار رسانده‌اند. ارزش‌گذاری جدید شرکت دارای هر یک از بنیان‌گذاران را به ۴۳۰ میلیون دلار رسانده است.

برکس را می‌توان مثالی روشن از انرژی درخور توجه در حال جریان در سیلیکون‌ولی دانست. با وجود روزهای نسبتاً دشواری که برای دیگر فعالان دنیای فناوری، به‌ویژه شرکت‌های بزرگ سپری می‌شود، چنین استارت‌آپ‌هایی نماد فرصت‌های بیشماری هستند که هنوز در این فضا وجود دارد. در نیمه اول سال جاری میلادی، استارت‌آپ‌ها موفق شده‌اند ۵۵ میلیارد دلار سرمایه جذب کنند که از سال ۲۰۰۰ به بعد، این میزان بی‌سابقه بوده است. نکته جالب این است که حجم عظیمی از استارت‌آپ‌های کنونی در حال رشد، بازار مهمی به‌نام «استارت‌آپ‌های دیگر» را هدف قرار داده‌اند.

استارت‌آپ دیگری به‌نام Certa وجود دارد که مانند برکس، اکوسیستم استارت‌آپی را هدف قرار می‌دهد. آنها خدمات مدیریت دارایی را برای کارمندان استارت‌آپ‌ها عرضه می‌کنند و اکنون ۱.۷ میلیارد دلار ارزش دارند. از بنیان‌گذاران اینترپرایزم، اعتقاد دارد استارت‌آپ‌ها بازار مناسبی هستند و هنوز خدمات زیادی برای ارائه به آنها وجود دارد. او که شرکتش را در منلوپارک کالیفرنیا تأسیس کرده است، بازخورد مناسب کارمندان و مدیران شرکت‌های نوپا را هم از

دلایل مناسب‌بودن بازار مذکور می‌داند.

داستان برکس از برزیل، محل تولد دوبوگراس و فرانچسکی، شروع شد. فرانچسکی از ۱۲سالگی به‌طور جدی در دنیای نرم‌افزار فعالیت می‌کرد و اولین تجربه‌ها را هم در جیلبریک‌کردن آیفون به‌دست آورد. دوبوگراس در ۱۴ سالگی شرکت بازی‌سازی تأسیس کرد که بعداً به‌دلیل مشکلات کپی‌رایت تعطیل شد. این دو نفر در توییتر با هم آشنا شدند و استارت‌آپی فعال در حوزه پرداخت به‌نام Pagar.me در ساووپائولو تأسیس کردند. استارت‌آپ آنها وقتی ۲۰ ساله بودند، به شرکت بزرگ پردازش کارت‌های اعتباری برزیل، Stone، فروخته شد.

بنیان‌گذاران برکس در سال ۲۰۱۵ به سیلیکون‌ولی رفتند تا در دانشگاه استنفورد ادامه تحصیل دهند. تحصیل در استنفورد برای آنها مانند رویا بود. هر دو نفر به سریال تلویزیونی Chuck علاقه‌مند بودند که شخصیت اصلی آن هکر فارغ‌التحصیل استنفورد بود. البته آنها پس از هشت ماه، رؤیای تحصیل در استنفورد را رها کردند. مقصد بعدی، شتاب‌دهنده وای کامبینیتور (Y Combinator) بود که دوستان برزیلی با ایده استارت‌آپی در حوزه واقعیت مجازی به آن وارد شدند.

دوبوگراس و فرانچسکی پس از مدتی فعالیت در فضای استارت‌آپی، به مشکلات مالی و اعتباری بنیان‌گذاران پی بردند. آنها به این نتیجه رسیدند که سیستم سنتی برای اعطای اعتبار و امتیازهای بانکی به کارآفرینان کارآمد نیست. بانک‌ها از بنیان‌گذاران مواردی همچون ضمانت‌نامه و سابقه اعتبار درخواست می‌کردند که با توجه به سن کم اکثر آنها، تأمین‌کردنی نبود. درنهایت، استارت‌آپ دوستان برزیلی که Veyond نام داشت، به حوزه اعتبارات بانکی وارد شد و امروزه، نام برکس را یدک می‌کشد.

ایده اولیه برکس ارائه خدمات اعتباری سریع به استارت‌آپ‌ها بود تا بنیان‌گذاران بدون نیاز به ارائه اسناد سنتی، نیازهای بانکی خود را برطرف کنند. اولین همکاری بانکی برکس با بانک Sutton در اوهایو بود تا کارت‌های اعتباری از طریق آنها صادر شوند. شرکت برای حفظ اعتبار و امنیت خود به‌صورت دائمی حساب‌های بانکی مشتریان را بررسی و محدودیت‌های اعتباری آنها را تنظیم می‌کند. به‌علاوه، استارت‌آپ‌ها باید هزینه‌های اعتباری خود را به‌صورت ماهانه پرداخت کنند تا خللی در روند تأمین اعتبار ایجاد نشود.

هر استارت‌آپ تا پنج عضو یا کارمند را برایگان به سیستم برکس اضافه می‌کند و پس از آن، هر عضو جدید هزینه پنج‌دلاری در سال خواهد داشت. کانال اصلی درآمد برکس دریافت کارمزد خرید از فروشندگان خدمات و محصولات است. بنیان‌گذاران برکس اکنون به‌صورت اشتراکی مدیریت شرکت را برعهده دارند. دوبوگراس وظیفه مدیریت قراردادهای شراکت و افزایش سرمایه و ارتباطات و فرانچسکی مدیریت فناوری و عملیات را برعهده دارد.

آنو هاریهاران، از شرکای وای کامبینیتور که در برکس سرمایه‌گذاری کرده است، رشد آنها را بسیار سریع ارزیابی می‌کند. از نگاه او، تقاضا برای خدمات برکس با سرعت زیادی افزایش یافت و حتی مدیریت تقاضا به‌نوعی از کنترل خارج شد. Hims، استارت‌آپ فعال در حوزه خدمات پزشکی آنلاین و SoFi، استارت‌آپ فعال در حوزه مدیریت دارایی‌های شخصی و ClassPass، استارت‌آپ فعال در حوزه

سلامت و تناسب‌اندام، از اولین مشتریان برکس بودند.

استارت‌آپ Boxed یکی از مشتریان اصلی برکس بود که از سال گذشته، از کارت‌های اعتباری آنها برای خریدهای خود، ازجمله انبارداری و تبلیغات دیجیتال، استفاده می‌کنند. چی هوانگ، مدیر اجرایی Boxed، می‌گوید امکانات خرید اعتباری در کنار فروش نقدی، سرمایه مناسبی در اختیار آنها قرار داد که روند رشد را با سرعت بیشتری پیش برد. او امکان استفاده از خدمات کار به‌صورت غیرفیزیکی را هم از مزیت‌های مهم برکس می‌داند. شایان ذکر است Boxed با سرمایه‌گذاری نزدیک به ۲۵۰ میلیون دلاری، اکنون درآمد سالانه‌اش تقریباً ۱۰۰ میلیون دلار است.

لاریسا مارانهاو روکا، اولین کارمند استارت‌آپ برکس و مدیر ارتباطات شرکت است. او استخدام اولین مهندسان در استارت‌آپ را چالشی بسیار بزرگ می‌داند که رقابت شدید برای جذب استعداد در اکوسیستم استارت‌آپی، یکی از دلایل آن بود. لاریسا می‌گوید در روزهای ابتدایی، هیچ‌کس آنها را نمی‌شناخت و در نتیجه گوگل هم ظاهر نمی‌شدند؛ به همین دلیل، جذب متخصص حرفه‌ای برای توسعه کسب‌وکار بسیار دشوار بود. اولین سرمایه‌گذاری‌های مهم در برکس در فوریه و اکتبر سال گذشته انجام شد. آنها تنها پس از شش ماه فعالیت، به ارزش یک میلیارد دلار رسیدند و اصطلاحاً یونیکورن شدند. از میان سرمایه‌گذاران اصلی می‌توان به پتر تیل و مکس لوچین، بنیان‌گذارهای پی‌پال، اشاره کرد.

برکس پس از جذب سرمایه چشمگیر، تمرکز خود را روی تبلیغات گذاشت و در مکان‌های متنوع از ایستگاه‌های اتوبوس و پایانه‌های فرودگاه‌ها تا بلبوردهای شهری، لوگو و شعار خود را به استارت‌آپ‌های دیگر نشان داد. دوبوگراس چند ماه بعد در کنفرانسی اعلام کرد بلبوردهای شهری روش ارزان‌تری در مقایسه با تبلیغات دیجیتال برای جذب کارمندان و مشتریان بالقوه بودند. او می‌گوید همین اظهارنظر به افزایش قیمت بلبوردها در سان‌فرانسیسکو منجر شد. او امروز قانونی دارد: «هیچ‌گاه درباره تبلیغات مفید و کارآمد صحبت نکنید.»

برکس امروز ۲۲۰ کارمند دارد و احتمالاً تا پایان سال جاری، تعدادشان به ۴۰۰ نفر افزایش یابد. افزایش شهرت و اعتبار اولیه به‌مرور سرمایه‌گذاران بیشتری را به آنها علاقه‌مند کرد که البته بنیان‌گذاران، بسیاری از آنها را رد کردند. نکته جالب اینکه مدیران برکس از جلسه با سرمایه‌گذاران خطرپذیر برای نمایش خدمات خود به استارت‌آپ‌های موردحمایت آنها استفاده می‌کردند. یکی از جلسه‌های برکس با استارت‌آپ‌ها در کافی‌شاپی در ساوث‌پارک سان‌فرانسیسکو برگزار شد که جمعیت مناسبی در آن حضور یافتند. استقبال مناسب از جلسه معرفی باعث شد برکس سالیانی را در بالای همان کافی‌شاپ برای رویدادهای خود در اختیار بگیرد.

برکس برای سالن رویدادهای خود نام اتاق بیضی (Oval Room) را انتخاب کرد که علاوه بر وجه تسمیه‌ای شبیه به اتاق بیضی کاخ سفید، به شکل ساوث‌پارک نیز بی‌شباهت نیست. سالن مذکور در میان خدمات برکس برای استارت‌آپ‌ها قرار دارد. از سرویس‌های دیگر می‌توان به اعتبار تهیه فضای ابری و تخفیف در فضاهای کاری WeWork و حتی امتیازهایی برای اجاره اسکوتر برقی اشاره کرد. رشد و موفقیت استارت‌آپ برکس برای بنیان‌گذارانش با درآمد و

ثروت مناسبی همراه بود. باین‌حال، ادامه روند موفقیت و درآمدزایی آنها هنوز کاملاً روشن نیست، چراکه درصد زیادی از استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند. به بیان دیگر، مشتریان برکس با احتمال بسیار فراوان شکست و خارج‌شدن از روند کاری روبه‌رو هستند که درنهایت، به کاهش درآمد آنها هم منجر می‌شود.

فرانچسکی درباره رفتار شرکتش با استارت‌آپ‌های در حال شکست اعتقاد دارد که رویکردی متفاوت با شرکت‌های اعتباری سنتی انجام می‌شود. آنها برخلاف شرکت‌های سنتی در زمان کاهش اعتبار مشتریان و نزدیک شدن شکست، اعتبار آنها را قطع نمی‌کنند. درواقع، برکس حتی کارآفرینان شکست‌خورده را نیز به‌عنوان مشتریان بالقوه آتی می‌داند و آنها را از برنامه‌ریزی‌های خود خارج نمی‌کند. بنیان‌گذاران برکس می‌دانند هر کارآفرین استارت‌آپی شاید روزی دیگر با ایده‌ای جدید به کسب‌وکار بازگردد.

دوبوگراس اعتقاد دارد سرمایه‌گذاری خطرپذیر هنوز به‌عنوان بازیگری مهم در اکوسیستم استارت‌آپی و درنتیجه، در فهرست مشتریان آنها حضور خواهد داشت. درواقع، تا زمانی که برکس خدمات سریع و عالی به استارت‌آپ‌های موردحمایت سرمایه‌گذاران ارائه کند، بخت جذب مشتری دارد. به‌علاوه آنها با توجه به آمارهای اعتباری شرکت‌ها می‌توانند کاهش درآمد یا خطر شکست آنها را متوجه شوند که در برنامه‌ریزی‌های آتی مفید خواهد بود.

برکس امروز استارت‌آپی غیرسودده محسوب می‌شود و تنها با جذب سرمایه توانایی تأمین هزینه‌های خود را دارد و در جدیدترین دور نیز از شرکت‌هایی همچون DST Global و Kleiner Perkins حدود ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است. دور اخیر، مجموع سرمایه‌های جذب‌شده در برکس را به ۳۱۵ میلیون دلار رساند که بدهی‌های شرکت نیز جزو آن محسوب می‌شوند.

نیل متا، از سرمایه‌گذاران Greenoaks Capital است که در دور جذب سرمایه برکس در اکتبر حضور داشت. او ایده و تجربه کاربری عالی برکس را به‌عنوان دلیلی اصلی سرمایه‌گذاری بیان کرده و آن را با اولین رویارویی خود با اوپر یا خودروهای تسلا مقایسه می‌کند. متا اعتقاد دارد برکس در ابتدای مسیر فعالیت است و آینده‌ای روشن انتظار آنها را می‌کشد.

در سال جاری، برکس بخشی از تمرکز خود را به خدمت‌رسانی به شرکت‌های تجارت الکترونیک اختصاص داد که اکنون ۳۰درصد از کسب‌وکار آنها را پوشش می‌دهند. در ماه‌های گذشته، برخی شرکت‌های سهامی عام پیشنهادی برای کارت‌های اعتباری برکس ارائه کرده‌اند که البته با مخالفت مدیران روبه‌رو شده است. فرانچسکی در پایان مصاحبه درباره استارت‌آپش، حفظ نظم و باقی‌ماندن در مسیر اصلی را چالش و وظیفه اصلی برکس می‌داند. او اعتقاد دارد بسیاری از استارت‌آپ‌های سیلیکون‌ولی پس از مدتی مأموریت اصلی خود را فراموش می‌کنند که به‌نوعی اولین قدم‌ها به سمت شکست را تشکیل می‌دهد.

مطالعه داستان استارت‌آپ برکس نکته مهمی درباره ظرفیت چشمگیر بازار ByB برای استارت‌آپ‌ها دارد؛ بازاری که در آن شریان هدف قرار می‌گیرند و در صورت ارائه خدمات و محصولات مناسب، جریان درآمدی پایدارتر و بزرگ‌تری برای استارت‌آپ فراهم می‌کنند.

منبع: NYTIMES/zoomit

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده مال غیر منقول پرونده اجرائی کلاس ۹۴۰۰۱۳۳

ششدانگ یکدستگاه آپارتمان واقع در جنوب طبقه چهارم به مساحت ۱۴۷/۹۹ مترمربع که ۶/۸۸ متر مربع آن بصورت بالکن است قطعه نهم تفکیکی به پلاک ۵۰۵۲۸ فرعی از ۶۹۳۳ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۶۳۵۰ فرعی از اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۶۳۵۰ فرعی از اصلی مرقوم واقع در بخش ۲ تهران بالقدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات با حدود: شمالا اول دیوار بست اشتراکی با آپارتمان مجاور دوم در چهار قسمت که قسمت های اول و سوم آن شرقی است هر چهار قسمت لبه بالکن و دیوار و پنجره است به فضای نورگیر مشاعی سوم در چهار قسمت که قسمت اول شرقی و قسمت سوم غربی است هر چهار قسمت درب و دیوار و پنجره است به راهرو و راه پله مشاعی شرقا دیواربست به پلاک ۶۳۵۱ فرعی از ۶۹۳۳ اصلی جنوبا در نه قسمت که قسمت دوم شرقی و قسمت چهارم و ششم بصورت نیم دایره و قسمت هشتم غربی است هر نه قسمت دیوار و پنجره و لبه بالکن است به فضای حیاط مشاعی غربا دیواربست به پلاک ۲۸۳۲۲ فرعی از ۶۹۳۳ اصلی کف با سقف طبقه تختانی مشترک و سقف ان پشت بام مشاعی است ذیل ثبت ۱۸۲۵۴۱ صفحه ۵۶۵ دفتر املاک ۱۲۲۱ ثبت و به نام به آقای عمادالدین بدیع انتقال یافته است و برابر اسناد رهنی شماره ۱۸۱۹ مورخ ۸۹/۸/۲۳ و ۴۲۲۹ مورخ ۹۰/۱۰/۱۸ و ۶۰۰۴ مورخ ۹۱/۸/۳ دفتر ۱۲۰۰ تهران در رهن بانک ملت قرار گرفته است که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت کلاس ۹۴۰۰۱۳۳ گردیده و طبق نظریه مورخ ۹۸/۲/۱۵ کارشناس رسمی دادگستری (تجدیدنظر) توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از: ملک فوق واقع است در تهران، خیابان گاندی خیابان پالیزیوانی (هفتم) پلاک ۳ می باشد. و ملک مورد نظر یک واحد آپارتمان سمت جنوب طبقه چهارم از یک ساختمان ۹ واحدی که ۸ واحد آن روی پارکینگ قرار دارد و هر طبقه ۲ واحدی دارای آسانسور و پارکینگ بصورت مشاع که در سند مالکیت فاقد پارکینگ و انباری است با قدمت حدود ۳۰ سال دارای سه اتاق و آشپزخانه کف ابارتمان سرامیک دیوارها کاغذ دیواری می باشد و بصورت شرکت اداره میشود اسکلت ساختمانی فلزی نما سنگ سرامیش کولر آبی گرمایش شوفاژ دارای امتیاز آب و برق و گاز می باشد و به مبلغ ۲۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (بیست میلیارد ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاس فوق الذکر در روز یکشنبه مورخ ۹۸/۶/۱۰ ساعت ۱۱ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروشی می رسد و مزایده از مبلغ ۲۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (بیست میلیارد ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه یک فقره چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی های مربوط به آب، برق گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده بعدبه برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مقاص حسابهای دارای و شهرداری و... خواهد بود ضمنا مورد مزایده طبق اعلام بستانکار بیمه می باشد.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۵/۲۰

۱۴۲۸۱ م الف

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی – نقیبی

شناسه آگهی ۵۵۷۲۹۱

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده مال غیر منقول پرونده اجرائی کلاس ۹۶۰۱۹۸۰

ششدانگ یکباب خانه به شماره ۳۵۳۸ واقع در بخش ۹ تهران محدود به حدود: شمالا دیوار به دیوار ۳۵۳۷ شرقا: اول به شارع خاص دوم دیوار به دیوار ۳۴۹۲ جنوبا: اول دیوار به دیوار ۳۴۹۲ دوم دیوار به دیوار شماره ۳۵۳۲ غربا: دیوار به دیوار خانه ۳۵۳۳ که ذیل ثبت ۳۶۱۹ صفحه ۱۱۷ دفتر املاک جلد ۳۶ ثبت و مع الواسطه بنام آقای مجید محمدی و خانم صدیقه مهرابی بالسویه منتقل گردیده است و به موجب اسناد رهنی ۱۳۷۲۴۱-۹۰/۹/۸ و ۱۴۰۰۹۲-۹۱/۹/۲۲ دفتر ۱۵۳ تهران در رهن بانک ملی ایران قرار گرفته که بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۹۶۰۱۹۸۰ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۷/۲/۳ کارشناسی رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از: ملک فوق واقع است در تهران خیابان ۱۵ خرداد خیابان عودلاجان کوچه حکیم بن بست قیاسی پلاک ۴ و مورد ارزیابی بصورت یک ساختمان کلنگی ۳ طبقه در طبقات زیرزمین و همکف و اول با نمای آجری قدیمی – اسکلت فلزی سقف طاق ضریبی و قدمت ساخت تقریبی بیش از ۳۷ سال و دارای سطح عرصه تقریبی ۱۰۵ تهران متر مربع می باشد بخشهایی از داخل ساختمان متعاقبا بازسازی گردیده و طبقات زیرزمین و همکف و اول هر یک با مساحت داخلی تقریبی ۸۰ متر مربع و ارتباط با یکدیگر از طریق بالابر می باشد طبق همکف مشتمل است بر: یک سالن یکپارچه با کف سرامیک و دیوارهای با پوشش دیوار بوش چوبی و طبقات زیرزمین و اول با پوشش کف سرامیک دیوارها بخش سرامیک و قسمتی گچ بانضمام سرویس بهداشتی می باشد سیستم سرامیش ملک کولر گازی و سیستم گرمایش آن گاز شهری بوده و دارای انشعابات آب و برق و گاز شهری می باشد و به مبلغ ۳/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و دویست میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاس فوق الذکر در روز دوشنبه مورخ ۹۸/۶/۱۱ ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران- چهارراه جهان کودک- پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی تهران- سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروشی می رسد و مزایده از مبلغ ۳/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و دویست میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانکی ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی های مربوط به آب، برق، گاز، اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی، عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده بعدبه برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مقاص حسابهای دارای و شهرداری و... خواهد بود مورد مزایده با توجه به اعلام بستانکار بیمه می باشد.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۵/۲۰

۱۴۲۸۵ م الف

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی – نقیبی

شناسه آگهی ۵۵۷۴۹۶

آگهی حصر وراثت

آقای ولی فرد بیگلی بشماره شناسنامه ۱۴۳۰ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاس پرونده ۲۶۲/۶/۹۸ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان مهدی احسانی وفا بشناسنامه ۱۰ در تاریخ۹۸/۹/۹۶الفاظتگاه دایمی خودپدرودزندگی گفته وورنه حین القوت آن مرحوم منحصراست به:

- ۱-ولی فرد بیگلی ش ش ۱۳۲۰ ت ت ۱۴۳۰ تهران فرزند متوفی
- ۲-حسینرضا فرد بیگلی ش ش ۱۳۹۲ ت ت ۱۳۵۰ تهران فرزند متوفی
- ۳-خدیجه فرد بیگلی ش ش ۶۸۰۲ ت ت ۱۳۵۲ تهران فرزند متوفی
- ۴-منصوره فرد بیگلی ش ش ۷۶۶۳ ت ت ۱۳۵۵ تهران فرزند متوفی
- ۵-معصومه فرد بیگلی ش ش ۱۹۳۶ ت ت ۱۳۴۷ تهران فرزند متوفی
- ۶-مرتضی احسانی وفا ش ش ۱۳۶۸ ت ت ۱۳۶۲ تهران فرزند متوفی
- ۷-صغری شریفی اراقی ش ش ۸ ت ت ۱۳۱۷ یزد همسر متوفی

و مرحوم ور نه دیگری ندارد اینک بالتاجام تشریفات مقدماتی در خواست مزبوررا بااستناد ماده ۳۶۱ قانون امورحسبی دریک نوبت آگهی یمیناد می نمایند تا هرکس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوپاشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۹۳۲

آگهی رونوشت انحصار وراثت

تهمینة گل پورچهرکوهی دارای شماره شناسنامه ۳۳۸۲فرزند اباصلت متولد۱۳۵۰/۱۲/۱۲اصداره از تهران بشرح دادخواست و به کلاس ۲۶۲/۶/۹۸ ازاین شعبه درخواست حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان منصوره هاشمیان پورفرزند رحیم به شماره شناسنامه ۱۲۹۴در تاریخ ۹۸/۲/۲۲درفاظتگاه دایمی خود پدرود زندگی گفته و ور نه حین القوت آن مرحوم منحصراست به

- ۱- علی رضا هاشمیان پور نام پدرمنصور شماره شناسنامه ۱۳۵۳/۱۲/۲۲تستیمتیمتیمتوفی
- ۲- زهرههاشمیان پور نام پدرمنصور شماره شناسنامه ۱۸۲۷۲۸۰۱تستیمت دخترتوفی
- ۳- پریساهاشمیان پور نام پدرمنصور شماره شناسنامه ۱۱۲۰۰۵۶۶تستیمت دخترتوفی
- ۴- تهمینة گل پورچهرکوهی نام پدر اباصلت شماره شناسنامه ۳۳۸۲تستیمت همسرتوفی

اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

رئیس شعبه چهارم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی حصر وراثت

خاتم پریسا سلطان آبادی بشماره شناسنامه ۵۲۶۸ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاس پرونده ۲۶۲/۶/۹۸ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان بهمن خداداده دشت آبادی بشناسنامه ۲۱۰۵ در تاریخ۹۸/۱۱/۲۲الفاظتگاه دایمی خودپدرودزندگی گفته وورنه حین القوت آن مرحوم منحصراست به:

- ۱- پریسا سلطان آبادی ش ش ۵۲۶۸ ت ت ۱۴۶۵ کرج همسر متوفی
- ۲-علی خداداده دشت آبادی ش ش ۱۴۱۲ ت ت ۱۳۴۲ تهران پدر متوفی
- ۳-لیلیا خداداده دشت آبادی ش ش ۵۲۶۸/۱۱/۲۲ ت ت ۱۳۴۵ تهران فرزند متوفی
- ۴- فاطمه عباسی زرادشتی ش ش ۲۷۷۲ ت ت ۱۳۴۲ رشت مادر متوفی

و مرحوم ور نه دیگری ندارد اینک بالتاجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوررا بااستناد ماده ۳۶۱ قانون امورحسبی دریک نوبت آگهی یمیناد تا هرکس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوپاشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۹۳۱

آگهی حصر وراثت

اسداله بیجانة دارای شماره شناسنامه ۵۵۲۲فرزند عیدالله متولد۱۳۲۱اصداره ازکرماتشاه بشرح دادخواست و به کلاس ۲۶۲/۶/۹۸ ازاین شورا در خواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مهدی بیجانة فرزند اسداله به شماره شناسنامه ۷-۲۷۲۸۲-۲۲۲۲ در تاریخ۹۸/۱۱/۲۲الفاظتگاه دایمی خودپدرودزندگی گفته وورنه حین القوت آن مرحوم منحصراست به:

- ۱- اسداله بیجانة نام پدرعیدالله شماره شناسنامه ۵۵۲۲تستیمت پدر متوفی
- ۲- کریم منوچهر آبادی نام پدرمادر شماره شناسنامه ۲۰۵تستیمت مادر متوفی

اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او پاشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

رئیس شعبه چهارم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی

بدین وسیله به آقای محمد صاتی جنبش گشتی فرزند سیزغلی به شماره ملی ۱۲۴۰۱۲۸۲۵۱ ابلاغ می شود که خاتم فاطمه حسرتی جهت وصول مهر به خود علیه شما اجرائیه نامه نموده و پرونده اجرائی به کلاس ۹۸۰۰۰۰۰۰۰۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۸/۱۱/۲۱ مامور ابلاغ محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ و ۱۹ آیین نامه اجرا ملاتر امداد علیه قلم یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز پلاک محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید، عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

۴۴۴
مسئول واحد اجرای اسناد رسمی ختلاف- قیسی بدیهی جلودارلو

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقای سعید قاسم زاده دارای شناسنامه شماره ۴۰۰ به شرح دادخواست به کلاس ۲۱۰/۹۸/۲۱ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده شده که شادروان مرحومه خوش قدم شعیانی به شناسنامه ۲۵۲ در تاریخ ۹۷/۱۲/۲۱ الماتگاه دایمی خود پدرود زندگی گفته و ور نه حین القوت آن مرحوم منحصراست به: ۱- آقای سعید قاسم زاده دارنده شناسنامه ۴۰۰ فرزند متوفی ۲- آقای بدالله قاسم زاده دارنده شناسنامه ۳۹۹ فرزند متوفی ۳- آقای علی قاسم زاده دارنده شناسنامه ۲۲۲ فرزند متوفی ۴- خاتم مهناز قاسم زاده دارنده شناسنامه ۴۰۱ فرزند متوفی ۵- خاتم فاطمه قاسم زاده دارنده شناسنامه ۲۲۲ فرزند متوفی ۶- خاتم لایلا قاسم زاده دارنده شناسنامه ۳۳۷۷ فرزند متوفی ۷- خاتم مریم قاسم زاده دارنده شناسنامه ۲۸۲ فرزند متوفی ۸- آقای هدایت لایلا قاسم زاده دارنده ش ش ۳ همسر زاده متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه سوم شورای حل اختلاف شهر تاکستان

۴۴۶

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای محمد لیما دانا با تقدیم استشهاده به شماره ۵۰۸۸-۹۸/۵/۱۵ که به تأیید دفتر اسناد رسمی شماره ۲۰ سندج رسیده مدعی هستند که سند مالکیت ششدانگ پلاک ۴۰۸۰ فرعی از ۲ اصلی بخش ۱۰ شماره چاپی ۸۴۶۹۶ به نام ایشان بعلت سیل انگاری مفقود گردیده از این اداره انضامی صدور سند مالکیت المثنی را نموده اند که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت اصلاحی مورخ ۱۳۸۰/۱۱/۱۴ در یک نوبت منتشر تا هر کسی مدعی انجام معامله و یا وجود سند مالکیت نزد خود است از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ده روز به این اداره مراجعه واعراض نماید در غیر این صورت برابر مقررات سند مالکیت المثنی صادر خواهد شد.

جبال شجاعی - رئیس ثبت منطقه دو سندج م الف ۱۰۰۹۹

آگهی حصر وراثت

آقای بیزن ابراهیمی بشماره شناسنامه ۱۹مطابق دادخواست تقدیمی به کلاس پرونده ۲۶۶/۶/۹۸ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان مدینه حووردی بشناسنامه ۱۱ در تاریخ۹۸/۳/۲۲الفاظتگاه دایمی خود پدرود زندگی گفته وورنه حین القوت آن مرحوم منحصراست به:

- ۱- بیزن ابراهیمی ش ش ۱۹ ت ت ۱۳۴۴ سریند فرزند متوفی
- ۲- ارجح ابراهیمی ش ش ۵۵ ت ت ۱۳۲۰ ارک فرزند متوفی
- ۳- مریم ابراهیمی ش ش ۱۸ ت ت ۱۳۴۳ سریند فرزند متوفی
- ۴- علوداد ابراهیمی ش ش ۱۷۰۷ ت ت ۱۳۴۵ سریند فرزند متوفی
- ۵- معصومه ابراهیمی ش ش ۲۶ ت ت ۱۳۲۹ سریند فرزند متوفی
- ۶- عباس ابراهیمی ش ش ۱۰ ت ت ۱۳۵۴ سریند فرزند متوفی
- ۷- فاطمه ابراهیمی ش ش ۶۱۶ ت ت ۱۳۵۵ اردو فرزند متوفی

و مرحوم ور نه دیگری ندارد اینک بالتاجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوررا بااستناد ماده ۳۶۱ قانون امورحسبی دریک نوبت آگهی یمیناد تا هرکس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوپاشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۹۳۳

آگهی حصر وراثت

خاتم فاطمه مرادی بشماره شناسنامه ۱۱۱۴۲ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاس پرونده ۲۶۰/۶/۹۸ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان محمد صدیقی برادران چوپلو بشناسنامه ۲۷۷ در تاریخ۹۸/۱۱/۲۲الفاظتگاه دایمی خود پدرود زندگی گفته وورنه حین القوت آن مرحوم منحصراست به:

- ۱- محمد مرادی ش ش ۱۱۴۲ ت ت ۱۳۴۲ کرج همسر متوفی
- ۲- خسرو برادران چوپلو ش ش ۸۸۰۵ ت ت ۱۳۴۷ کرج فرزند متوفی
- ۳- زهرابادران چوپلو ش ش ۵۷۰۷ ت ت ۱۳۶۶ تهران فرزند متوفی

و مرحوم ور نه دیگری ندارد اینک بالتاجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوررا بااستناد ماده ۳۶۱ قانون امورحسبی دریک نوبت آگهی یمیناد تا هرکس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوپاشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد و الا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۹۳۴

برگ اجرائیه

مشخصات محکوم له: قیاد بنی بانکات ارج محمدی نشانی قدس ابتدای بلوار امام خمینی، جنب آوشگاه گنجیرا ساختمان پزشکان ط ۱ مشخصات محکوم علیه: رجبعلی سروی مجهول المکان محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۵۳۸ مورخ ۹۷/۱۲/۲۴ شورای حل اختلاف قدس حوزه ۸ قلمیت حاصل کرده است خوانده به پرداخت مبلغ یک میلیون و چهارصد و پنجاه هزار تومان در حق خوانان ثابت است خوانسته و مبلغ هشتاد و سه هزار تومان هزینه دادرسی و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق قرارداد محکوم می نماید و نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم می نماید.

شعبه ۸ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۹۳۵

ابلاغ

خوانان جعفر شکرالهی دادخواستی تحت عنوان مطالبه وجه علیه خوانده محمود پرنوی تقدیم شورای حل اختلاف حوزه ۷ نموده که پس از ثبت وقت رسیدگی مورخ ۹۸/۶/۲۰ ساعت ۱۵:۴۰ تعیین به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست و مستند از ماده ۲۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و سایر مدارک در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر شود. شماره پرونده ۲۳۹۱/۷/۹۸

حوزه ۷ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۹۳۰

مفقودی مدارک خودرو

سند پراید ۱۳۲ به شماره پلاک ۴۲۹ ل ۲۵ ایران
 ۲۱ و شماره موتور ۳۱۷۶۷۰۶ و شماره شاسی S ۱۴۲۲۲۸۸۱۲۰۱۲۹ بنام ابوالفضل عسگرخانی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

۴۴۶



موارد ضروری که مدیران تازه‌کار استارت‌آپ‌ها در آنها هزینه می‌کنند

اغلب کارآفرینان برای راه‌اندازی استارت‌آپ خود سرمایه‌چندانی ندارند. در واقع، هزینه اولیه استارت‌آپ باید با دقت و برنامه‌ریزی مناسب انجام شود، زیرا هم سرمایه موجود محدود است و هم فرصت اشتباه به مؤسسان را نمی‌دهد.

بوت استرپینگ از بهترین و کارآمدترین روش‌های سرمایه‌گذاری استارت‌آپ در روزهای اول راه‌اندازی است. البته شاید سخت‌ترین روش نیز به حساب بیاید؛ زیرا منابع مالی، زمان، تیم، نیروی انسانی و خیلی منابع دیگر محدود هستند. بوت استرپینگ سبب افزایش اعتبار کارآفرین و کنترل بیشتر او روی استارت‌آپ می‌شود، زیرا بدون وجود سرمایه‌گذاران و مدیران بالا رده، به تنهایی تصمیم‌گیری می‌کند. نکته اصلی در زمانی که سرمایه اولیه استارت‌آپ محدود است یا به روش بوت استرپینگ فعالیت دارد، انتخاب زمینه مناسب برای هزینه کردن سرمایه است؛ زیرا در این روش از مدیریت استارت‌آپ اگر هزینه‌ها به درستی انتخاب نشوند، ممکن است کارآفرین سرمایه خود را در موارد بی‌اهمیت هدر دهد و از سرمایه‌گذاری در بخش‌های پربازده و بلندمدت غافل شود.

در ادامه مقاله، چهار موردی را بیان می‌کنیم که بهتر است مدیران تازه‌کار استارت‌آپ‌ها سرمایه خود را در آنها صرف کنند.

ابزار مناسب

استارت‌آپ همانند هر کسب و کار دیگری به ابزار مناسب نیاز دارد. ابزارها با توجه به نوع شرکت می‌تواند نرم‌افزاری، سخت‌افزاری یا تولیدی باشد. در هر حال ابزار مناسب علاوه بر تضمین کیفیت بالای محصول نهایی، سبب افزایش کارایی و کاهش هدررفت منابع نیز خواهد شد.

حتی اگر محصول شما یک سرویس باشد، باز هم نیاز به ابزارهای مناسب خواهید داشت. کیفیت ایده شما، مالکیت معنوی آن و تمایزتان از بازار در راه‌اندازی استارت‌آپ بسیار مهم هستند؛ اما اگر بازدهی اجرای ایده مناسب نباشد، تمام این موارد بی‌فایده خواهند بود.

باید در هزینه‌کردن سرمایه تمام دقت خود را به خرج دهید. پس در انتخاب و خرید ابزارها هم دقیق باشید. خرید جدیدترین مدل ابزارها با امکانات حداکثر، برای استارت‌آپ مناسب نیست. بلکه باید به دنبال ابزارهایی باشید که به نیاز شما به بهترین نحو ممکن پاسخ می‌دهد. امکانات اضافی، تنها سرمایه‌تان را هدر می‌دهد و شما را از هدف اصلی یعنی هزینه کردن هوشمندانه دور می‌کند. پس به این نکته توجه کنید، هر خرید یک سرمایه‌گذاری است و باید سرمایه‌گذاری با بیشترین نرخ بازگشت را انتخاب کنید.

داشتن فضای کاری مناسب

کارآفرینان و کارمندان استارت‌آپ‌ها به نسبت رقبای بزرگ خود، بیشتر در محل کار می‌مانند، چرا که وظایف زیاد و زمان محدودی برای انجام کارهای‌شان دارند. پس مؤسسان استارت‌آپ‌ها باید به دنبال محل کاری راحت و مناسب باشند. البته نیاز نیست خیلی هم جای شیک و گران‌قیمتی بگیرید، همین که شما و کارمندان در آن فضا راحت باشید کافی است و این یعنی به هدف ابتدایی خود دست یافته‌اید. به غیر از انتخاب محل کار، وسایل نیز باید بادقت خریداری شوند. پس در انتخاب میز، صندلی، کمد، نورپرداز و ... دقت کنید تا فضای راحت و ارگونومیکی برای خود و کارمندان فراهم کنید. مسئله مهم این است، به دنبال جلب توجه دیگران نباشید. محیط کاری می‌تواند هزینه‌های زیادی روی دست‌تان بگذارد و حتی بخش عظیمی از سرمایه‌تان را بگیرد. تنها اگر استارت‌آپ شما ارتباطات زیادی با افراد بیرون دارد و باید جلسات زیادی در داخل شرکت برگزار کنید، به دنبال محیط کار لوکس‌تر و گران‌تری باشید.

توجه به موارد تأثیرگذار روی مشتری

سرمایه استارت‌آپ باید در جایی هزینه شود که روی مشتری تأثیر می‌گذارد. برای مثال، افزایش انگیزه تیم روی محصول نهایی و در نهایت روی مشتری تأثیر می‌گذارد؛ پس باید به آن دقت بیشتری شود.

توصیه می‌کنیم همیشه قبل از اعمال هر هزینه جدید، این سؤال را از خود پرسید: «آیا این مورد روی تجربه مشتری تأثیر می‌گذارد؟»

اگر پاسخ‌تان مثبت بود، مراحل بعدی را بهتر پشت سر می‌گذارید. باید بازگشت این سرمایه جدید را برای خود مشخص کنید. در واقع، بعد از رسیدن محصول به مراحل اولیه، هر هزینه جدید برای بهبود آن باید به سود مشتری باشد تا در نهایت سود شما هم رو به افزایش رود. در غیر این صورت تنها سرمایه خود را هدر می‌دهید که اصلاً برای پیشرفت استارت‌آپ مناسب نیست.

تیم کاری مناسب

تمام کارآفرینان بزرگ معتقدند تیم مناسب برای رشد استارت‌آپ لازم است. هر چقدر هم سختکوش، توانمند و باانگیزه باشید، باز هم برای طی کردن مسیر موفقیت نیازمند کمک خواهید بود. این کمک می‌تواند به شکل استخدام نیروهای ثابت یا آزادکار باشد. در هر حال باید در انتخاب تیم کاری خود دقت داشته باشید.

بیشتر مدیران استارت‌آپ‌ها خیلی دیر به سراغ استخدام نیرو می‌روند. آنها سعی در صرفه‌جویی هزینه‌ها دارند و زمان استخدام کارمند را به تعویق می‌اندازند؛ غافل از اینکه سرعت پیشرفت خود را کاهش می‌دهند.

پس انتخاب زمان مناسب برای استخدام نیرو از موارد اساسی به حساب می‌آید. نباید در زمانی که سرتان شلوغ است اقدام به استخدام نیرو کنید؛ زیرا مدیران استارت‌آپ همیشه کارهای زیادی برای انجام دادن دارند. بهترین زمان برای استخدام وقتی است که نیاز به انجام کاری دارید که از مهارت لازم در آن بی‌بهره‌اید. مؤسس استارت‌آپ برای پیشبرد کارهای خود نیاز به مدیر فروش، برنامه‌نویس، مدیر امور مالی و ... خواهد داشت. پس همواره به خاطر داشته باشید، نیروی کاری مناسب، بهترین سرمایه‌گذاری برای استارت‌آپ شماست.

منبع: inc/ucan



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| یکشنبه | ۲۰ مرداد ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۷۰ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



۳۳ عادت روزانه افراد موفق(۱)

رسیدن به محل کار خود، کتاب صوتی گوش دهید، بهتر از زمانی خواهد بود که شما برنامه زمانی خواب خود را برای وقت کافی برای مطالعه، برهم بزنید. فراموش نکنید که نیاز افراد متفاوت بوده و چهار ساعت خواب کافی برای یک نفر ممکن است اِدا برای شما مناسب نباشد. به همین خاطر نیز برای اضافه کردن یک عادت جدید، توصیه می‌شود تا زمان‌های مرده خود را در ابتدا مورد توجه قرار دهید. توجه داشته باشید که هیچ دلیلی برای انجام مطالعه در یک زمان خاص وجود نداشته و شما می‌توانید با توجه به شرایط خود، تعداد دفعات کوتاهی را برای آن تعیین کنید. برای مثال در صورتی که قصد دارید تا روزانه یک ساعت

به قلم: گریستینادی ماریاس نویسنده حوزه موفقیت و کسب وکار
 مترجم: امیر آل علی

با نگاهی به افراد موفق جهان، به وجود برخی عادات مثبت و همیشگی در آنها پی خواهید برد. درواقع تصور این امر که کارآفرین هایی نظیر بیل گیتس، از همان ابتدا با یک استعداد عجیب و فراگیری متولد شده اند، امری کاملاً غیرواقعی و نادرست بوده و تمامی این افراد، در شرایط حتی پایین تر از سطح معمول نیز قرار داشته اند. به همین خاطر نیز راز موفقیت آنها را باید در اقداماتی دانست که موجب خودسازی شان شده است. در این رابطه این امر که عادت های مفیدی را داشته باشید، کمک بسیار زیادی را خواهد کرد، با این حال این عادت ها، باید تداوم کافی را داشته باشند تا بتوانند تاثیر خود را نشان دهند. به همین خاطر نیز ضروری است تا برنامه زمانی منظمی را داشته باشید. در این رابطه انجام روزانه هر اقدامی، بهترین تصمیم ممکن خواهد بود. همچنین این امر که توجه اصلی خود را به توصیه افرادی قرار دهید که مدت ها پیش مسیر موفقیت را طی کرده اند، به راهکارهای عملی تر منتج خواهد شد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۳۳ عادت روزانه افراد موفق خواهیم پرداخت.

۱-در مورد صنعت خود مطالعه داشته باشید

(پی.جی.ورسفولد موسس برند (FTSY)

به این باور باید دست پیدا کنید که عرصه حال حاضر، به شدت رقابتی بوده و تنها افرادی می‌توانند در آن موفق ظاهر شوند که دانش خود را در سطح مطلوب نگه دارند. در این رابطه برخی از افراد تصور می‌کنند که پس از رسیدن به جایگاه علمی مناسب، دیگر تنها به کسب تجربه بیشتر نیاز خواهند داشت. این امر در حالی است که سرعت رشد علم، شگفت‌انگیز بوده و نمی‌توان برای آن نقطه پایانی را متصور شد. به همین خاطر نیز دانش‌اندوزی شما باید اقدامی ابدی باشد. در این رابطه افرادی نظیر وارن بافت، ساعت‌های مطالعه مشخصی را به صورت روزانه داشته و همین امر به یکی از دلایلی اصلی موفقیت وی حتی در دوران کهنفسالی تبدیل شده است. در این رابطه توجه داشته باشید که تفاوتی ندارد که از چه طریقی اقدام به افزایش اطلاعات خود می‌کنید. درواقع اگرچه در گذشته شاید کتاب، تنها منبع اطلاعاتی محسوب می‌شد، با این حال در جهان حاضر شما با انواع روش‌ها نظیر کتاب‌های صوتی، الکترونیکی، فایل‌های تصویری، مقالات و... مواجه هستید. در این رابطه تنها کافی است تا روش مورد علاقه خود را بیابید. برای مثال ایسن امر که در حین رانندگی برای

نوبت دوم

آگهی فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۸/۳۰۰/۱۲



شرکت برق منطقه ای زنجان در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید. لذا کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه و تحویل اسناد پیشنهادات قیمت و سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس **www.setadiran.Ir** انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند . تاریخ انتشار آگهی در سامانه مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۰ می باشد.

ردیف	شماره مناقصه (مرجع)	شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت	موضوع مناقصه	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	مهلت بارگذاری پیشنهادات قیمت در سامانه	زمان بازگشایی پاکات	ملاحظات های مورد نیاز
۱	۹۸/۲۰۰/۱۲	۲۰۹۸۰۰۱۳۱۳۰۰۰۰۱۲	واگذاری خدمات ابرانوری و سرایشی پستهای ۶۳- -۲۴۰- ۴۰۰ کیلوولت حوزه عملیاتی شرکت برق منطقه ای زنجان	۴۶۵۵ میلیون ریال	تا ساعت ۱۹ یکشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۶/۱۰	۱۰ صبح دوشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۶/۱۱	گواهینامه صلاحیت پیمانکاری حداقل رتبه ۵ نیرو- گواهی ایمنی پیمانکاران- ارائه یک مورد فرار داد و رضایت نامه در خصوص موضوع مناقصه طی ۵ سال اخیر

۱- زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد مناقصه: متقاضیان می‌توانند از تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۰ لغایت ۱۳۹۸/۰۵/۲۶ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس **www.setadiran.Ir** مراجعه و با پرداخت مبلغ ۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی به حساب سیبای شماره ۴۰۰۱۱۰۷۱۰۴۰۱۹۵۲ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بنام تمرکز وجوه در آمد شرکت برق منطقه ای زنجان جهت خرید اسناد مناقصه فوق اقدام فرمایند.

۲- مدت اعتبار پیشنهاد قیمت از زمان افتتاح پاکات ۶ ماه می باشد.

۳- زمان و محل تحویل تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: پیشنهاددهندگان می‌بایست ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک (الف - ب - ج) در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) نسبت به ارائه اصل تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار قبل از شروع جلسه کمیسیون مناقصه اقدام فرمایند.

- اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: شرکت برق منطقه ای زنجان ۳۳۸- ۳۳۱۴۵۳۳۷-۰۲۴ (بخش بازرگانی- ایمانی) و ۳۳۱۴۵۱۱۷-۰۲۴ (بخش فنی- مهندسی جعفری)

دفتر پشتیبانی و راهبری سامانه: ۴۱۹۳۴-۲۱

دفتر ثبت نام استان تهران: ۸۸۹۶۹۷۳۷-۰۲۱ و ۸۵۱۹۳۷۶۸-۰۲۱ و دفتر پیشخوان دولت (طبق اعلامی سامانه جهت سایر استان ها)

دفتر ثبت نام استان زنجان: ۳۳۱۴۴۴۸۳-۰۲۴ و تلفن همراه به شماره ۰۹۳۰۲۱۶۳۶۰۲ جناب آقای صفری

اطلاعات تماس ثبت نام سایر استانها، در سایت سامانه (**www.setadiran.Ir**) بخش «پروفایل ثبت نام / پروفایل تامین کننده / مناقصه گر» موجوداست.

ضمناً اطلاعات فوق در شبکه اطلاع رسانی در سایتهای ذیل موجود می باشد.

سامانه تدارکات الکترونیکی دولت **www.setadiran.ir**

پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات **http://iets.Mporg.Ir**

پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توانیر **http://tender.tavanir.org.ir**

پایگاه اطلاع رسانی شرکت برق منطقه ای زنجان **www.zrec.co.ir**

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۵/۱۹
 تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۵/۲۰

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای زنجان