

اقتصاد ایران به تماشای
انواع بازی‌های مجرمانه
نشسته است

محسن جلال پور
رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران

حجم اعداد و ارقامی که این روزها درباره فساد برخی چهره‌های سیاسی-اقتصادی مطرح می‌شود، واقعا تکان‌دهنده است. غیرقابل تصور است که فردی از راه‌های قانونی به چنین ارقامی نزدیک شود. اعدادی که هوش از سر انسان می‌برند به جای خود، اقتصاد ایران این روزها به آزمایشگاهی تبدیل شده که می‌شود در آن به تماشای انواع بازی‌های مجرمانه اقتصادی نشست. آنچه این روزها در دادگاه‌ها می‌گذرد فقط بخش آشکار فساد گسترده در ساختار اقتصاد ایران است که امیدواریم مبارزه با آن ادامه پیدا کند اما این یک واقعیت است که دستگاه قضایی و سایر دستگاه‌های تصمیم‌گیر باید فکری به حال سیاست‌هایی کنند که فسادآفرین هستند. این واقعیت را باید پذیرفت که فساد همچون موربانه در حال خوردن پایه‌های نظام اداری است و به نظر می‌رسد این ساختار معیوب جز تولید و خلق فسادهای بزرگ هیچ خروجی ندارد چون تا زمانی که سیاست‌های مبتنی بر توزیع منابع چند قیمتی و اعطای مجموعه‌ای از مجوزهای اقتصادی توسط مدیران...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پیش‌بینی دولتی‌ها از کاهش قیمت بلیت هواپیما تا یک هفته دیگر

تب پروازهای میلیونی فروکش می‌کند؟

تعطیلات آخر مردادماه در حالی در پیش‌روست که بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت پروازهای داخلی نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش قابل توجهی داشته است...

۳

عرضه مسکن در تهران به ۹ برابر تقاضا رسیده است

۴ عامل تقویت بازار مسکن

پیشی گرفتن عرضه از تقاضا در بازار مسکن، چشم‌انداز کاهشی قیمت را پیش روی متقاضیان مسکن قرار داده است؛ چنانچه مطابق آمارها هم‌کنون تولید مسکن و ساختمان در تهران ۹ برابر تقاضای به‌روز است. در همین حال، هزینه خرید وام مسکن نیز افزایش یافته و هر ورق از تسهیلات مسکن حدود ۴۵ هزار تومان داد و ستد می‌شود؛ به طوری که هزینه وام مسکن زوج‌های تهرانی حدود ۱۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است، در صورتی که این رقم در تیرماه ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بود. افزایش ۲۵ درصدی تولید، رکود معاملاتی، ثبات بازار ارز و انتظارات...

۲

۷ میلیون و ۸۰۰ هزار فقره چک در تیرماه ۹۸ مبادله شد

رشد ۱۶ درصدی چک‌های برگشتی

۴

مدیریت و کسب‌وکار



دفاع دوباره ایلان ماسک
از ایده بمباران اتمی مریخ

- همه از دفاتر باز منتفرند، پس چرا هنوز وجود دارند؟
- افزایش رتبه سایت در گوگل با ۹ شیوه طلایی بهبود سئو
- افزایش فروش B2B با الگوبرداری از NFL
- بررسی داغ‌ترین ترندهای حوزه تبلیغات ویدئویی
- تهویه هوای سونی را ببوشید
- شکلات جدید نستله شکر افزوده ندارد

۸ تا ۱۶



رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار پاسخ داد چرا راه‌اندازی بازار متشکل ارزی به تعویق افتاد؟

۵

بخش خصوصی آماده پذیرش نقش بیشتر در توسعه گردشگری است

پیش شرط‌های همکاری دولت و بخش خصوصی در حوزه گردشگری

حوزه‌هایی که نتوانمند است وارد شود. به اعتقاد رئیس جامعه تورگردانان ایران، دولت باید هرچه سریع‌تر با همکاری بخش خصوصی به حوزه تبلیغات و بازاریابی برای گردشگری کشور وارد شود. او می‌گوید: گردشگر خارجی باید بداند سفر به ایران امن است. تشکلهای که از ضعف‌های صنعت گردشگری در این حوزه به خوبی مطلع هستند و می‌توانند دولت را یاری کنند و از طرفی دولت هم با تفویض امور به آنها از بار سنگینی که بر دوش خود دارد کم کند.

کنشگران واقعی، تشکلهای بخش خصوصی هستند

محمد جهانگیری، رئیس انجمن خدمات بین‌الملل سلامت ایران هم با تأکید بر این نکته که تشکلهای بخش خصوصی در حوزه گردشگری امتحان خود را در اجرای اموری که به آنها واگذار شده، پس داده‌اند می‌گوید: تشکلهای یکی از مهم‌ترین شروط توسعه پایدار در هر کشور محسوب می‌شوند، چراکه آنها کنشگران واقعی هستند و بیش از دولت بر روند امور اجرایی واقف هستند. به اعتقاد جهانگیری اینکه دولت بخواهد هم عهده‌دار امر نظارت و هم اجرا شود، نتیجه‌ای جز فساد و رانت نخواهد داشت؛ چراکه تجربه هم نشان داده است که هر دو نقش با هم متعارض هستند.

او با تأکید بر این نکته که تشکلهای بخش خصوصی حرفه‌ای و پیش‌رو در توسعه کسب‌وکارها هستند، تصریح می‌کند: یکی از مهم‌ترین مزیت‌های حضور تشکلهای در حوزه‌های مختلف به‌خصوص گردشگری این است که از ورود غیرحرفه‌ای‌ها جلوگیری می‌کنند و چون از نزدیک با مسائل آشنا هستند برای هر مشکلی، راهکاری عملیاتی دارند.

جهانگیری همچنین بر این باور است که تشکلهای بخش خصوصی در عمل منافع جمعی را به کار می‌گیرند و همین امر باعث می‌شود تا عملکرد مطلوبی در مقایسه با بخش دولتی از خود نشان دهند.

رئیس انجمن خدمات بین‌الملل سلامت ایران عملکرد بخش دولتی در حوزه گردشگری سلامت را با عملکرد بخش خصوصی در این حوزه مقایسه می‌کند و می‌گوید: انجمن خدمات بین‌الملل سلامت ایران با در اختیار داشتن حدود ۶۰ مرکز درمانی در حال حاضر بازوی اجرایی شورایی راهبردی به‌حساب می‌آید. به‌طوری‌که با اعتماد دولت، این انجمن در حال حاضر ناظر پروتکل‌هایی است که از سوی وزارت بهداشت با برخی کشورها از جمله افغانستان منعقد شده است و نقش حائز اهمیتی در رونق گردشگری سلامت دارد. از طرفی همکاری انجمن خدمات بین‌الملل سلامت ایران و بخش دولتی باعث شده تا ایران جزو هشت کشوری باشد که از سوی دولت عمان به‌عنوان مقصد گردشگری سلامت معرفی شده است. قطعاً نمونه‌های بسیاری از این دست همکاری‌ها بین دولت و بخش خصوصی وجود دارد که با اعتماد فی‌مابین موجبات توسعه گردشگری را فراهم خواهد کرد.

به اعتقاد این فعال صنعت گردشگری، بازاریابی گردشگری از جمله حوزه‌هایی است که نیازمند حضور جدی تشکلهای این حوزه است.

جهانگیری با تأکید بر این نکته که واگذاری امور به بخش خصوصی در گروی اجرای کامل قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار است، خاطرنشان می‌کند: اینکه دولت با یک بخشنامه اعلام کند که قصد دارد برخی از امور را به بخش خصوصی واگذار کند کافی نیست؛ بلکه باید فرایندهای تفویض کاملاً شفاف باشد و حدود اختیارات هم مشخص شود. چون بخش خصوصی نمی‌تواند در همه حوزه‌ها وارد شود.

به اعتقاد او، تشکلهای هم باید در قبال مسئولیت‌هایی که از سوی دولت به آنها واگذار می‌شود، پاسخگو باشند و در روند اجرا تمام اعضای خود را ذی‌نفع و شریک قرار دهند.

چند روز پیش بود که سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری از برنامه خود برای واگذاری امور تصدیگری و اجرایی گردشگری به تشکلهای غیردولتی خبر داد.

ولی تیموری، معاون گردشگری سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری، بیست و دوم مردادماه هم‌زمان با روز ملی تشکلهای واگذاری امور تصدیگری و اجرایی گردشگری به تشکلهای غیردولتی با دستور علی‌اصغر مونسان رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری خبر داد و گفت: «موضوع واگذاری خدمات و امور تصدیگری به بخش غیردولتی در راستای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی به‌منظور کاهش بار دولت برای تقویت وظایف حاکمیتی دستگاه‌های اجرایی ازجمله سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی، هدایت و نظارت، یکی از موضوعات مهم و در اولویت سازمان بوده که بند ۱۰۰ قانون برنامه ششم توسعه ضمن تأکید بر این امر، بستر قانونی لازم را در این زمینه فراهم کرده است.»

در این میان، اما سوال مهم آن است که آیا بخش خصوصی آمادگی و توانایی پذیرش نقش بیشتر در حوزه امور اجرایی صنعت گردشگری را دارد؟ فعالان صنعت گردشگری در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران به این سوال پاسخ می‌دهند.

براساس این گزارش، تفویض امور به بخش خصوصی از سوی دولت، همواره یکی از مطالبات بخش خصوصی در طول سالیان گذشته بوده است. فعالان بخش خصوصی معتقدند که در شرایط تحریم، صنعت گردشگری می‌تواند نقش مهمی در ارزآوری داشته باشد. لازمه این امر اما اعتماد دولت به بخش خصوصی است؛ الزامی که آنقدرها عملی نشده است؛ چنانچه احمد سیط حسینی عضو هیأت مدیره جامعه تورگردانان کشور معتقد است: به‌رغم تأکید دولت بر ضرورت حمایت از فعالان صنعت گردشگری، اما در عمل تاکنون هیچ اتفاقی نیفتاده است. دولت باید بخش خصوصی را شریک خود بداند و از ظرفیت‌های تشکلهای این حوزه در شرایطی که با عنوان جنگ اقتصادی توصیف می‌شود، استفاده کند.

سیط حسینی بر این باور است که در شرایط فعلی باید مشخص کنیم که هدف ما از توسعه گردشگری چیست؟ افزایش تورهای ورودی یا رونق گردشگری داخلی؟ اگر هدف رونق گردشگری خارجی و افزایش تعداد گردشگران ورودی به کشور است، بنابراین اقدامات دولت و وزارت امور خارجه از ارائه تسهیلات مرتبط با ویزا به گردشگران باید فراتر رود و دولت، بخش خصوصی را شریک در رونق گردشگری کند.

از دولت نظارت و از بخش خصوصی اجرا

ابراهیم پورفرج، رئیس جامعه تورگردانان ایران نیز با اشاره به این تصمیم دولت تأکید می‌کند که وظیفه دولت در حوزه گردشگری، اجرا نیست و این تشکلهای بخش خصوصی هستند که باید عهده‌دار امور اجرایی صنعت گردشگری شوند.

به اعتقاد رئیس جامعه تورگردانان، تجربه‌های مثبت بسیاری در حوزه گردشگری وجود دارد که دولت تنها نقش نظارت را بر عهده گرفته و صرف انکا بر این تجربه‌ها کافی است تا دولت با فعالان بخش خصوصی گردشگری همکاری و برای تفویض امور به آنها اعتماد کند. ابراهیم پورفرج می‌گوید: برای نمونه جامعه تورگردانان در حال حاضر مجری نمایشگاه‌های بین‌المللی حوزه گردشگری است و در طول سال‌های قریب به ۶ تا ۷ نمایشگاه برگزار می‌کند که بازخوردهای بسیار خوبی هم از روند برگزاری این نمایشگاه‌ها دریافت شده است، اما اقدامات این چنینی باید به‌طور مستمر وجود داشته باشد و دولت دست بخش خصوصی را بازتر بگذارد تا این بخش به پشتوانه دولت بتواند در

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

مسکن

مخالفت‌ها با مسکن مشارکتی ادامه دارد

برنامه اقدام ملی زیر تیغ نقد

علاوه بر مخالفت نمایندگان مجلس با ساخت مسکن مشارکتی، کارشناسان نیز معتقدند روش فعلی اجرای برنامه اقدام ملی تولید مسکن که مبتنی بر شیوه مشارکتی است، به نفع سوداگران است. به گزارش مهر، وزارت راه و شهرسازی قرار است ۴۰۰ هزار واحد مسکونی را طی دو سال آینده تولید و عرضه کند. در این برنامه که با نام طرح اقدام ملی برای تولید و عرضه مسکن معرفی شده، قرار است ۲۰۰ هزار واحد در شهرهای جدید، ۱۰۰ هزار واحد توسط بنیاد مسکن و ۱۰۰ هزار واحد توسط شرکت بازآفرینی شهری در بافت‌های فرسوده ایجاد شود.

اما آنچه در این طرح مورد انتقاد کارشناسان قرار گرفته، شیوه‌ای است که برای ساخت واحدهای مسکونی در نظر گرفته شده که به شیوه مشارکتی مشهور شده است.

اواخر خردادماه نیز عباس فرهادیه، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: در این شیوه شرکت عمران شهرهای جدید با همکاری انبوه‌سازان یا توسعه‌گران به ساخت واحدهای مسکونی در شهرهای جدید اقدام می‌کند. زمین و پروانه از شرکت عمران شهرهای جدید به انبوه‌سازان و توسعه‌گران، ارائه و در مقابل سرمایه‌گذاری و ساخت نیز توسط انبوه‌سازان انجام می‌شود.

به گفته فرهادیه، حدود ۷۵درصد واحدهای مسکونی که در شهرهای جدید در طرح اقدام ملی احداث می‌شود، در اختیار انبوه‌سازان قرار می‌گیرد.

درنهایت اما در این مدل دولت و انبوه‌ساز هر یک سهم خود را برداشته و واحدهای مسکونی را با قیمت روز به بازار عرضه خواهند کرد. از این رو کارشناسان می‌گویند در شیوه احداث مشارکتی مسکن، آنکه سود می‌برد، انبوه‌ساز و سوداگران است چراکه سازنده از طریق طولانی کردن ساخت و ایجاد ارزش افزوده در زمین بر اثر طولانی شدن پروژه و سوداگران از طریق خرید و فروش مکرر یا خالی نگه داشتن واحدهای نوساز به سود کلان دست می‌یابند و آنکه در این میان متضرر می‌شود، مصرف‌کننده واقعی خواهد بود.

برنامه اقدام ملی در خدمت سوداگران

در همین راستا علی‌اکبر کریمی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس گفت: دولت وقتی طرحی تهیه می‌کند باید طرح آسان و شفاف باشد که مردم در آن سردرگم نشوند. ما تجربه تلخی در کشور داریم و افرادی که در قالب تعاونی‌های مسکن یا در قالب پروژه‌های مشارکت ورود کردند، دچار مشکلات بسیاری می‌شوند. وی با انتقاد از روش احداث مسکن به شیوه مشارکتی افزود: علتش این است که وقتی شما قرارداد مشارکتی می‌بندید، عملاً زمین در دست طرف مشارکت (شریک دولت) حبس می‌شود، هیچ تضمینی برای اتمام به موقع این پروژه از سوی طرف مشارکت وجود ندارد؛ چون اگر سازنده به هر علتی از جمله رکود بازار، پایین بودن قدرت خرید مردم و ناتوانی در تأمین آورده‌ها و همچنین پایین بودن توان مدیریتی، کار را بخواهاند، واحدهایی که مردم قرار است بگیرند، بلا تکلیف می‌شود.

کریمی به انگیزه بالا در تأخیر در اجرای این مدل پروژه‌ها اشاره کرد و گفت: هرچه پروژه مشارکتی طولانی‌تر شود، ارزش سهم دولت به واسطه آن زمینی که داده شده عملاً برای دولت پایین می‌آید و سهم انبوه‌ساز (طرف مشارکت) در طی زمان بالا می‌رود و می‌تواند واحدهای خود را گران‌تر بفروشد. نکته بعد اینکه هیچ نظارتی الزاماً بر کیفیت ساخت و بحث مصالح و رعایت اصول علمی در ساخت وجود ندارد. چون هیچ مکانیزی برای نظارت دولت وجود ندارد.

این نماینده مجلس در مورد علت اجرای این پروژه‌ها توسط دولت اظهار داشت: احتمال بالایی وجود دارد که این روش منافع زیادی برای سازندگان و پیمانکاران و انبوه‌سازان داشته باشد و کسانی که بتوانند واحدهای بیشتری از دولت قرارداد مشارکت بگیرند، خود به خود این رانت به آنها می‌رسد.

کریمی افزود: در چنین فضایی که رانتی برای افراد خاص به وجود می‌آید، این وسط مردم هستند که ضرر می‌بینند و صاحب خانه ارزان، با کیفیت مناسب در زمان‌بندی مشخص نمی‌شوند.

چرا دولت از مدل‌های سه‌جانبه استفاده نمی‌کند؟

این عضو کمیسیون اقتصادی مجلس بهترین مدل سه‌جانبه را به عنوان مدل پیشنهادی مطرح کرد و گفت: در این مدل سازنده هیچ سهمی و دخل و تصرفی در زمین ندارد. همچنین واحدهای مسکونی با توجه به محل احداث پروژه و کیفیت آن از ابتدا مشخصات فنی‌اش در می‌آید، قیمت‌گذاری می‌شود و قیمت نهایی مشخص می‌شود؛ سازنده هم فقط اختیار دارد که پروژه را به عنوان پیمانکار بسازد و پولش را بگیرد. در عین حال هیچ ارتباطی بین سازنده با دولت و مردم به صورت مستقیم وجود ندارد. کریمی اضافه کرد: در این مدل هزینه ساخت را بانک در قالب وام تأمین می‌کند و انبوه‌ساز به عنوان پیمانکار، فرآیند ساخت و ساز را دنبال می‌کند، بنابراین هم کیفیت، هم زمان‌بندی و هم تأیید برای پرداخت پول تحت نظارت است. همه اینها تحت مدل سه‌جانبه است؛ مردم هم خیال‌شان راحت است که یک مرجع مشخصی بر ساختمانی که به آنها داده خواهد شد، به لحاظ قیمت و زمان‌بندی و کیفیت نظارت می‌کند و ساختمان‌شان را در نهایت در زمان مقرر تحویل می‌دهد.

همچنین مهدی غلامی، کارشناس حوزه مسکن نیز با بیان اینکه مدل ساخت مسکن به شیوه مشارکتی ایرادهای اساسی متعددی دارد، گفت: در این شیوه تولید مسکن زمینه برای سوداگری در بازار مسکن فراهم است. زیرا احتکار واحد نوساز بسیار محتمل خواهد بود.

وی افزود: همچنین ممکن است مالک، عرضه این واحدها را در دوران رکود متوقف کرده و در زمانی که قیمت‌ها با رشد قابل توجهی مواجه شده، واحدهای خود را با قیمت‌های بالا به فروش برساند، بنابراین اجرای چنین سیاست‌هایی دست سودجویان را بیش از پیش باز خواهد گذاشت.

کارشناس اقتصاد مسکن یادآور شد: در حقیقت دولت علاوه بر وضع مالیات‌های تنظیمی جهت درمان معضل سوداگری می‌بایست، از مدل‌هایی که به سوداگری دامن می‌زند، پرهیز کند. به قول معروف پیشگیری بهتر از درمان است.

پیشی گرفتن عرضه از تقاضا در بازار مسکن، چشم‌انداز کاهشی قیمت را پیش روی متقاضیان مسکن قرار داده است؛ چنانچه مطابق آمارها هم‌اکنون تولید مسکن و ساختمان در تهران ۹ برابر تقاضای به‌روز است. در همین حال، هزینه خرید وام مسکن نیز افزایش یافته و هر ورق از تسهیلات مسکن حدود ۴۵ هزار تومان داد و ستد می‌شود؛ به طوری که هزینه وام مسکن زوج‌های تهرانی حدود ۱۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است، در صورتی که این رقم در تیرماه ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بود. به گزارش اسپنا، افزایش ۲۵درصدی تولید، رکود معاملاتی، ثبات بازار ارز و انتظارات کاهشی از چشم‌انداز قیمت مسکن، این بازار را در مسیر آرامش قرار داده است. با این حال غفلت دولت از تسهیل شرایط سازندگان می‌تواند بخش ساختمان را در یک سال آینده در مسیر التهاب قرار دهد. به دنبال نوسانات قیمتی در بازار مسکن جنب و جوش سازندگان در این بخش افزایش پیدا کرد. مطابق گزارش مرکز آمار، زمستان سال گذشته پروانه‌های ساختمانی در تهران ۲۵درصد و در کل کشور ۲۴درصد نسبت به فصل مشابه سال قبل از آن افزایش داشته است.

نسبت ۹ برابری عرضه به تقاضا در پایتخت

در تهران ۱۸ هزار و ۹۵۲ پروانه با میانگین ۷.۱ واحد برای هر پروانه و در کل کشور ۱۱۴ هزار و ۷۶۱۴ پروانه برای احداث ۲.۵ واحد به طور میانگین نشان می‌دهد که در آینده نزدیک، تنها از طریق پروانه‌های صادره در زمستان ۱۳۹۷ بالغ بر ۱۳۴ هزار و ۵۶۶ واحد مسکونی جدید در تهران عرضه خواهد شد. این در حالی است که در تهران خرید و فروش مسکن طی تیرماه ۱۳۹۸ به ۴۸۰۰ فقره رسیده که نشان می‌دهد تولید بیش از ۹ برابر تقاضا است.

در کل کشور نیز از طریق ۱۱۴ هزار و ۶۱۴ پروانه صادره در زمستان ۱۳۹۷ که رشد ۵۰ درصدی نسبت به فصل قبل و رشد ۲۴درصدی نسبت به فصل مشابه سال قبل نشان می‌دهد می‌توان نتیجه‌گیری کرد که ۲۸۶ هزار و ۵۳۵ واحد مسکونی در یک فصل تولید شود که در صورت ادامه این روند مناسب، تولید مسکن به یک میلیون و ۱۱۴ هزار واحد مسکونی برسد و می‌تواند رکورد تولید را در کشور بشکند.

یک نماینده مجلس: قیمت مسکن ۲۰درصد کاهش می‌یابد

سید هادی بهادری، عضو کمیسیون عمران مجلس گفته است که قیمت مسکن تا پایان سال جاری حدود ۲۰درصد کاهش خواهد یافت و در این بین افزایش صدور پروانه ساختمان و کاهش تقاضا برای خرید مسکن، دو مسئله‌ای است که در کاهش قیمت مسکن اثر مثبت خواهد گذاشت. با این حال رشد قابل توجه مصالح ساختمانی، انتظارات کاهشی در بازار مسکن را با تردیدهایی مواجه کرده است. شواهد گویای آن است که طی یک سال گذشته قیمت زمین، آهن و سیمان حدود ۴ تا ۴۰ برابر افزایش یافته که در رشد قیمت تمام شده مسکن تأثیرگذار است.

عرضه مسکن در تهران به ۹ برابر تقاضا رسیده است

۴ عامل تقویت بازار مسکن



با احتساب ۲۰ میلیون تومان وام جعاله که بابت آن باید ۴۰ برگ تسه خریداری شود، یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان اضافه می‌شود. در نتیجه در مجموع باید برای دریافت وام ۱۲۰ میلیون تومانی مسکن حدود ۱۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان صرف شود.

همچنین زوج‌های غیرتهرانی که در شهرهایی با جمعیت بیشتر از ۲۰۰ هزار نفر جمعیت زندگی می‌کنند، می‌توانند تا سقف ۸۰ میلیون تومان وام بگیرند که برای گرفتن این مبلغ باید ۱۶۰ ورق بهادار خریداری کنند. با این حساب باید ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان بابت خرید این اوراق بپردازند که با احتساب یک میلیون و ۹۶۰ هزار تومان برای خرید اوراق وام جعاله در مجموع برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی باید ۹ میلیون تومان پرداخت کنند.

علاوه بر این، زوج‌های ساکن در سایر شهرهای با جمعیت زیر ۲۰۰ هزار نفر می‌توانند برای گرفتن ۶۰ میلیون تومان وام مسکن ۱۲۰ برگ بهادار خریداری کنند که باید ۵میلیون و ۴۰۰ هزار تومان بابت خرید اوراق بپردازند.

همچنین برای دریافت ۲۰ میلیون تومان دیگر بابت وام جعاله نیز باید یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان پرداخت کنند که در مجموع برای وام ۸۰ میلیون تومانی ۷میلیون و ۲۰۰ هزار تومان از سوی زوجین باید پرداخت شود.

هزینه وام مسکن برای مجردها

مجردهای تهرانی نیز می‌توانند تا سقف ۶۰میلیون تومان و غیرزوج‌هایی که در مراکز استان‌های بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت دارند تا سقف ۵۰ میلیون تومان و در نهایت غیرزوج‌های ساکن در سایر مناطق تا سقف ۴۰ میلیسون تومان وام دریافت کنند که به ترتیب هر کدام باید ۱۲۰، ۱۰۰ و ۸۰ برگ بهادار اوراق تسهیلات مسکن را از فرابورس ایران خریداری کنند. با این حساب مجردهای تهرانی باید برای خرید این اوراق، ۵میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، افراد ساکن در مراکز استان بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت مبلغ ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و افراد گروه سوم مبلغ ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان پرداخت کنند. البته در صورت تمایل برای دریافت وام ۲۰ میلیون تومانی جعاله باید مبلغ یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان دیگر هم بپردازند.

اوراق تسهیلات مسکن قابلیت معامله در فرابورس ایران را دارد و ارزش اسمی هر برگ ۵ میلیون ریال است. مدت اعتبار اوراق تسه حداکثر تا دو دوره شش ماهه قابل تمدید است.

ایسن اوراق با توجه به اینکه چقدر تا زمان اعتبارش باقی مانده، دارای قیمت متفاوتی است. در صورتی که مدت اعتبار این اوراق به اتمام رسیده و دارنده اوراق از تسهیلات آن استفاده نکند، نماد معاملاتی آن متوقف خواهد شد و وجوه پرداختی دیگر به دارنده اوراق بازپرداخت نخواهد شد.

سازندگان: رکود مسکن خوشحال‌کننده نیست

دبیر کانون انبوه‌سازان با بیان اینکه مهم‌ترین عامل ایجاد رکود در بخش مسکن، نبود نقدینگی در بخش تقاضا است، بیان می‌کند: اگر در ماه‌های گذشته شرایط بازار مسکن به صورت رکود تورمی بود، هم‌اکنون تورم تا حدودی کنترل شده اما رکود کماکان پابرجاست. یک نقدینگی در دست دولت است که باعث ایجاد تورم در سال گذشته شد. از طرف دیگر نقدینگی دست مردم نیست که بتواند به رونق در سطوح اقتصاد از جمله بازار مسکن کمک کند.

فرشید پورحاجت تأکید کرد: اینکه از رکود تورمی به رکود رسیده‌ایم خوشحال‌کننده نیست بلکه برای اقتصاد آفت است. دولت باید تمهیداتی را در حوزه مسکن به کار بگیرد که بار تورمی نداشته باشد. هدایت سرمایه‌ها به سمت تولید، تنها راهکاری است که هم می‌تواند به کنترل قیمت‌ها منجر شود و هم به اشتغال کمک کند.

وی گفت: در ماه‌های اخیر شاهد حجم مهاجرت از کلاشهرها به شهرهای اقماری بوده‌ایم. این نشان می‌دهد که تقاضای بالفعل برای خرید مسکن وجود دارد اما توان خرید مردم پایین آمده است.

پورحاجت درباره پیش‌بینی آینده گفت: من کاهش شدید قیمت مسکن را متصور نیستم. توصیه‌هایی هم که از جانب برخی مسئولان برای خرید نکردن می‌شود کارساز نخواهد بود. هنوز مردم در تلاش هستند که مسکن مناسب خود را خریداری کنند. از جمله دلایل پایین آمدن تعداد معاملات به امتناع فروشندگان برمی‌گردد. با این حال قیمت‌ها تا حدودی متعادل شده و فایلهای فروش آپارتمان و زمین افزایش پیدا کرده است. این موضوع می‌تواند به رشد معاملات و ایجاد شرایط برای پروژه‌های مشارکتی منجر شود.

هزینه خرید وام مسکن افزایش یافت

از سوی دیگر، امتیاز اوراق تسهیلات مسکن بانک مسکن در شهریور ۱۳۹۶ در معاملات فرابورس ایران حدود ۴۲ هزار و ۴۰۰ تومان داد و ستد شد. همچنین هر ورق از اوراق تسه آذرماه ۱۳۹۶ معادل ۴۴ هزار و ۳۰۰ تومان است. علاوه بر این هر ورق از اوراق تسهیلات مسکن اردیبهشت ۱۳۹۸ نیز ۴۵ هزار و ۳۰۰ تومان داد و ستد شد. اوراق اسفند ماه سال ۱۳۹۶ هم ۴۵ هزار و ۱۰۰ تومان قیمت خورد. البته به جز تسه فروردین امسال که ۴۴ هزار و ۶۰۰ تومان معامله می‌شود، قیمت باقی تسه‌های منتشرشده در سال جاری بیش از ۴۵ هزار تومان است. با توجه به اینکه قیمت هر ورق از اوراق مسکن در این روزها عمدتاً در محدوده ۴۵ هزار تومان است در این گزارش با همین رقم به بررسی هزینه وام مسکن می‌پردازیم. بر این اساس زوج‌های تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰میلیون تومانی مسکن باید ۲۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند. آنها باید ۹ میلیون تومان صرف خرید ۲۰۰ برگ کنند. به این مبلغ

ارزانی بیشتر در راه است

تب اجاره‌بها عرق کرد

تهران به کاهش نرخ‌های اجاره منجر شده است. وی بسا بیان اینکه معمولاً بعد از کاهش قیمت خانه رفتار موجران تغییر می‌کند، اضافه کرد: در این بین تلاش بنگاه‌های املاک سطح شهر تهران برای فایل نکردن اجاره‌های نامتعارف که از خرداد امسال به صورت خودجوش رقم خورد به کمک مستأجران آمد. خسروی گفت: این انتظار می‌رود کاهش قیمت ملک و به تبع آن اجاره بها در تهران به سایر استان‌ها تسری یابد.

وی خبر داد که اکنون بیشتر تغییرات کاهشی قیمت مسکن و اجاره

گزارش جدید اوپک نشان می‌دهد

نفت سنگین ایران حدود ۲ دلار گران شد

است، در ماه ژوئیه ۲۹۶.۱ میلیون بشکه در روز بود که نسبت به ماه پیش از آن ۲۴۶ هزار بشکه در روز کاهش داشت. تولید نفت علاوه بر ایران، عمدتاً در عربستان سعودی، ونزوئلا، لیبی و نیجریه کاهش یافت، در حالی که تولید در عراق و الجزایر افزایش داشت. قیمت نفت سنگین ایران در ماه ژوئیه ۶۲ دلار و ۶۵ سنت در هر بشکه بود که در مقایسه با ۶۰ دلار و ۸۸ سنت در هر بشکه در ژوئن، یک دلار و ۷۷ سنت یا معادل ۲.۹درصد افزایش نشان داد. میانگین قیمت نفت سنگین ایران از ابتدای سال ۲۰۱۹ تاکنون، ۶۲دلار و ۱۵ سنت در مقایسه

طبق جدیدترین گزارش ماهانه اوپک، تولید نفت ایران در ژوئیه سال ۲۰۱۹ به ۲.۲۱۳ میلیون بشکه در روز رسید و نفت سنگین ایران یک دلار و ۷۷ سنت در هر بشکه گران شد.

به گزارش اسپنا، گزارش اوپک برمی‌نای آمار منابع ثانویه نشان می‌دهد تولید نفت ایران در ماه میلادی گذشته به ۲.۲۱۳ میلیون بشکه در روز رسید که ۴۷ هزار بشکه در روز در مقایسه با تولید ۲.۲۶۰ میلیون بشکه در روز در ژوئن، کمتر بوده است. طبق آمار منابع ثانویه، مجموع تولید اوپک که متشکل از ۱۴ کشور

یادداشت

اقتصاد ایران به تماشای انواع بازی‌های مجرمانه نشسته است

 محسن جلال پور
 رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران

حجم اعداد و ارقامی که این روزها درباره فساد برخی چهره‌های سیاسی-اقتصادی مطرح می‌شود، واقعا تکان‌دهنده است. غیرقابل تصور است که فردی از راه‌های قانونی به چنین ارقامی نزدیک شود. اعدادی که هوش از سر انسان می‌برد به جای خود،اقتصاد ایران این روزها به آزمایشگاهی تبدیل شده که می‌شود در آن به تماشای انواع بازی‌های مجرمانه اقتصادی نشست. آنچه این روزها در دادگاه‌ها می‌گذرد فقط بخش آشکار فساد گسترده در ساختار اقتصاد ایران است که امیدواریم مبارزه با آن ادامه پیدا کند.اما این یک واقعیت است که دستگاه قضایی و سایر دستگاه‌های تصمیم گیر باید فکری به حال سیاست‌هایی کنند که فسادآفرین هستند. این واقعیت را باید پذیرفت که فساد همچون موربانه در حال خوردن پایه‌های نظام اداری است و به نظر می‌رسد این ساختار معیوب جز تولید و خلق فسادهای بزرگ هیچ خروجی ندارد چون تا زمانی که سیاست‌های مبتنی بر توزیع منابع چند قیمتی و اعطای مجموعه‌ای از مجوزهای اقتصادی توسط مدیران دولتی ادامه پیدا کند، فساد کاهش نخواهد یافت. رقابت بر سر دریافت انواع رانت و منابع چند قیمتی باعث شده بنگاه‌ها فکر کنند بهتر است به‌جای تلاش برای بازاربایی و افزایش بهره‌وری یا با مدیران مستقر دولتی طرح دوستی بلندمدت بریزند یا سراغ مدیران بازنشسته با بانفوذ دولتی بروند تا در چانه‌زنی با دولت دست بالا را داشته باشند. دلیل به کارگیری رسمی و غیررسمی سیاستمداران و افراد ذی‌نفوذ توسط برخی بنگاه‌های ایرانی این است که می‌خواهند در چانه‌زنی برای دریافت رانت از قافله عقب نمانند. بدترین عارضه این است که مساله فساد در نظام اداری باعث شده بنگاه‌های سالم نیز به بیماری دچار شوند. «لبرت لیبتان» و «یان هت وی» در مقاله‌ای که در «هاروارد بیزینس» منتشر کرده‌اند به نتایج نگران‌کننده‌ای دست یافته‌اند. آنها معتقدند پیوند سیاستمداران فاسد و بنگاهداران رانت‌جو هر روز محکم‌تر می‌شود و شمار فعالان اقتصادی رانت‌جو در حال افزایش است. بنگاهدارانی که از نفوذ شرکای سیاسی خود استفاده می‌کنند تا از رانت‌های اقتصادی بهره‌مند شوند حتی در اقتصادهای مبتنی بر سرمایه‌داری هم نگرانی ایجاد کرده‌اند. این دو به این نتیجه رسیده‌اند که کارآفرینی مولد که با خلق محصولات و خدمات جدیدو بهتر برای همگان ثروت آفرینی می‌کند رو به زوال است.

در ایران هم این رابطه به اشکال مختلف بیان شده، از جمله مسعود نبلی اعتقاد دارد چنانچه نظام خلق ثروت یا همان بنگاهداری اقتصادی، در تملک نظام خلق قدرت و حکمرانی سیاسی قرار گیرد، فجایع بزرگ رفاهی ناشی از فساد و ناکارایی به وجود خواهد آمد.

به گفته نبلی، نظام کسب و کار و بنگهداری، نظام خلق و انباشت «ثروت» است که در آن، تولیدکنندگان، محصولات رقابتی تولید می‌کنند و همواره در معرض تهدید از جانب رقبای بالفعل و بالقوه خود قرار دارند. سود و زیان و ورشکستگی و تعطیلی و همزمان راهاندازی کسب و کارهای جدید، در ذات کارکرد این نظام قرار دارد.

در مرتبه‌ای بالاتر نسبت به نظام کسب‌وکار، نظام سیاسی قرار دارد که در آن «قدرت» سیاسی خلق و حفاظت می‌شود. این نظام برخلاف نظام کسب و کار، محصولی انحصاری و جمعی تولید می‌کند و به همین دلیل تجربه بشری به این نتیجه رسیده که لازم است انواع مراقبت‌ها و نظارت‌های عمومی مبتنی بر شفافیت و پاسخگویی در آن تعبیه شود. به‌گونه‌ای که قدرت سیاسی در نتیجه این انحصار ذاتی، فاسد، ثنبل و فریه نشود. این تجربه پر هزینه همچنین نشان داده هرچه بنگاهداری به سیاست نزدیک‌تر شود، سیاستمدار از پاکدستی دورتر خواهد شد و هرچه سیاست به بنگاهداری نزدیک‌تر شود، بنگاهداری از کارایی فاصله خواهد گرفت، لذا سیاست‌زدایی از اداره بنگاه‌های اقتصادی به ضرورتی تعیین‌کننده تبدیل شده است. شرط لازم برای غیرسیاسی اداره شدن بنگاه‌ها، خصوصی بودن آنها است.

منبع: خبر آنلاین

در پی بازداشت پوری‌حسینی و سفر خارجی مالک جوان

سرنوشت ایران ایر تور چه می‌شود؟

سرنوشت ایران ایرتور که واگذاری‌اش حواشی زیادی از قیمت بسیار پایین تا طی نشدن مراحل قانونی داشته و حالا که رئیس سازمان خصوصی‌سازی پس از استعفا بازنشست شده و مالک این شرکت هواپیمایی نیز در سفر خارجی به سر می‌برد، تا کجاها پیش می‌رود؟ به گزارش اسپنا، شرکت هواپیمایی ایران ایرتور در سال ۱۳۵۱ توسط شرکت هواپیمایی ایران ایر راهاندازی شد و از سال ۱۳۷۱ از مشهد به عنوان مرکز عملیات پروازی در بخش فعالیت‌های پروازی شروع به کار کرد. پس از گذشت چند سال با اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی و آغاز خصوصی‌سازی، ایران ایرتور در سال ۱۳۹۰ از مجموعه ایران ایر جدا و به شرکت تعاونی هسپار وابسته به وزارت دفاع واگذار شد. اما به دلیل اینکه وزارت دفاع نتوانست اقساط آن را بپردازد این واگذاری لغو و طی برگزاری چند مزایده در نهایت ایران ایرتور در سال ۱۳۹۴ به مجید شکاری به عنوان بخش خصوصی واگذار شد. پس از واگذاری که به گفته مالک جدیدش به قیمت ۲۴ میلیارد تومان انجام شده، حواشی بسیاری به وجود آمد و برخی نمایندگان مجلس به تخلفات صورت گرفته معترض و خواستار رسیدگی دستگاه‌های متولی شدند. البته ۱۰ روز گذشته مجیدشکاری مالک شرکت هواپیمایی ایران ایرتور- درباره این حواشی گفت: ضمن رده‌همه اتهامات درباره طی نشدن مراحل قانونی برای واگذاری ایران ایرتور، تمام مراحل قانونی برای خرید این شرکت طی شده و با پرداخت ۳۴ میلیارد تومان، ۳۸۵ میلیارد تومان بدهی را تحویل گرفتیم. به ادعای نماینده همه دستگاه‌ها که روز مزایده در سازمان خصوصی‌سازی حضور داشتند و از درخواست من برای خرید این شرکت تعجب کرده بودند، آن روز چهارمین باری بود که ایران ایرتور به مزایده گذاشته شد اما هیچ کس حاضر به خرید آن نمی‌شد و من به عنوان تنها شرکت‌کننده در مزایده که قیمت پیشنهادی‌ام بالاتر از قیمت پایه اعلام شده بود، برنده مزایده شدم. این اظهارات از سوی شرکت مذکور در حالی مطرح می‌شود که پوری حسینی چهارشنبه هفته گذشته ضمن استعفا و کنار رفتن از این شرکت، بازنشست شد و گفته می‌شود یکی از دلایل بازنشست وی، پرونده واگذاری شرکت ایران ایرتور و دیگر واگذاری‌های حاشیه‌ساز بوده است. در پی این اتفاقات خبرنگار اسپنا، به دنبال مصاحبه با مالک این ایرلاین رفت که می‌افتد و آیا پرونده واگذاری این شرکت هواپیمایی از قیمت واگذاری، نحوه واگذاری، تعهدات مالک جدید برای پرداخت بهای ۱۵ توپولوف شرکت و… برای همیشه بسته خواهد شد یا این حاشیه‌ها همچنان ادامه دارد.

پیش‌بینی دولتی‌ها از کاهش قیمت بلیت هواپیما تا یک هفته دیگر

تب پروازهای میلیونی فروکش می‌کند؟



عضو کمیسیون عمران مجلس متذکر شد: «بحث شناور یا همان آزادسازی قیمت هواپیما این وضع را به وجود آورده، این در حالی است که افزایش قیمت بلیت هواپیما نتیجه‌ای جز افت میزان پروازهای هوایی و کاهش گرایش مردم برای استفاده از هواپیما را به دنبال ندارد.»

پیش‌بینی ارزان شدن قیمت بلیت هواپیما از اول شهریور

البته شهرام آدم‌نژاد، معاون حمل و نقل وزیر راه و شهرسازی در روزهای گذشته در مراسم افتتاحیه پروازهای داخلی فرودگاه امام‌خمینی درخصوص افزایش نرخ بلیت هواپیما گفته است: «شرکت‌های هواپیمایی از نرخ‌های اعلامی عبور نکرده‌اند؛ البته لازم است ساختار قیمت‌گذاری در دامنه نرخ‌های اعلامی تغییر کند.» وی با پیش‌بینی اینکه از ابتدای شهریورماه نرخ بلیت هواپیما کاهش می‌یابد، عنوان کرد: «باید برای تغییر در دامنه نرخ‌های پرواز داخلی برنامه‌ریزی کنیم.»

آدم‌نژاد همچنین پیش از این در گفت‌وگویی درباره قیمت بلیت هواپیما اعلام کرد: «در مساله نرخ بلیت هم کارهایی در حال انجام است تا دامنه قیمتی مشخص‌تر شود. وقتی دامنه قیمت‌ها بازر است، تشخیص اینکه عدد چقدر بالاست، سخت است.»

وی عنوان کرد: «با سازمان هواپیمایی در تلاش هستیم که دامنه قیمتی محدود و مشخص‌تر شود. یعنی مردم بدانند قیمت بلیت که از سایتی معتبر خریداری می‌شود گران است یا خیر یعنی قابل مقایسه باشد.»

ورود سازمان حمایت به مساله گرانی نرخ بلیت هواپیما

در این میان، معاون وزیر صمت از ورود سازمان حمایت به گران فروشی بلیت هواپیما و صدور حکم برای دو ایرلاین متخلف در این زمینه خبر داد و گفت: «شرکت‌های هواپیمایی ضوابط مصوب قیمت‌گذاری بلیت را رعایت نمی‌کنند.»

عباس تابش با بیان اینکه شرکت‌های هواپیمایی، ضوابط فروش و نرخ‌گذاری بلیت هواپیما را رعایت نمی‌کنند، افزود: «سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به صورت جدی به مقوله نرخ‌گذاری بلیت هواپیما ورود کرده و متأسفانه در این بررسی‌ها، مشخص شد که شرکت‌های هواپیمایی ضوابط هیات تعیین قیمت را رعایت نمی‌کنند.» وی تصریح کرد: «بررسی‌ها، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان را به این نتیجه رسانده که یک سری اتفاقات در تعیین نرخ بلیت هواپیما رخ می‌دهد که متاثر از عدم رعایت ضوابط قیمت‌گذاری دولت از سوی شرکت‌های هواپیمایی است؛ بر این اساس، قطع به یقین، به این جمع‌بندی رسیده‌ایم که تخلفاتی درخصوص قیمت بلیت هواپیما در حال انجام است و دو ایرلاین نیز در این رابطه جریمه شده‌اند که آرای آنها روز چهارشنبه گذشته و هفته قبل از آن صادر شده است.»

تابش تصریح کرد: «سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان وارد عمل شده و گشت‌های ویژه‌ای را بر برگزار کرده است که نتایج آن، در حال جمع‌بندی برای ارائه به مراجع قضایی است؛ ضمن اینکه ایرلاین‌ها تا پایان وقت اداری پنجشنبه ۲۴ مرداد ۹۸، مستندات خود را مبنی بر نحوه قیمت‌گذاری و مستدل بودن نرخ‌های اعلامی برای فروش بلیت‌های خود، به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ارائه دادند و سازمان حمایت تا یکشنبه هفته پیش رو، نظارت خود را در رابطه با مستندات ایرلاین‌ها، جمع‌بندی خواهد کرد.»

وی گفت: «مصرف‌کنندگان طی ماه‌های گذشته، شکایات بسیاری از قیمت بلیت هواپیما در مسیرهای مختلف پروازی داشتند که بر این اساس، سازمان حمایت وارد عمل شده و تا زمانی که ایرلاین‌ها، دلایل مستدل برای قیمت‌های تنظیم شده ارائه ندهند، کار را پیگیری می‌کند، اما باید توجه داشت که قیمت بلیت هواپیما، مشمول بند «ج» ضوابط قیمت‌گذاری است که بر این اساس، باید ایرلاین‌ها بر طبق ضوابط هیات تعیین و تصویب قیمت، کار نرخ‌گذاری را صورت داده و بر روی سایت خود، قیمت‌های استخراج شده را بارگذاری کنند؛ به هر حال پرونده ایرلاین‌ها براساس فرمول ابلاغی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان که منبع از ضوابط هیات تعیین و تثبیت قیمت‌ها است، ملاک عمل خواهد بود.»

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان خاطر نشان کرد: «شرکت‌های هواپیمایی باید توازنی را بر سر روی قیمت همه مسیرهای پروازی برقرار کرده است و مسیرهای پرتردد و کم‌تردد در نرخ‌گذاری آنها، بایستی براساس ضوابط هیات تعیین و تثبیت قیمت‌ها باشد، بنابراین نظارت عالیه ما بر عملکرد آنها ادامه خواهد داشت.»

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با اشاره به تعریف دامنه نرخ‌ی جدید از سوی شرکت‌های هواپیمایی، تصریح کرد: «در حال حاضر کف و سقف قیمتی جدیدی از سوی ایرلاین‌ها برای بلیت هواپیما بازتعریف شده تا از سقف تعریف شده، کسی بالاتر نفروشد. چون برخی سایت‌های فروش اینترنتی بلیت هواپیما، به صورت غیرقانونی بلیت را با قیمت بالاتر از آنچه شرکت هواپیمایی به مسافران عرضه می‌کند، می‌فروختند برای آنکه امکان نظارت و کنترل قیمت‌ها وجود نداشته باشد، دامنه قیمتی را طراحی و در سایت انجمن شرکت‌های هواپیمایی بارگذاری کرده‌ایم.»

اسعدی‌سامانی یادآور شد: «این دامنه جدید قیمتی در تیر امسال طراحی و دامنه قیمتی که در آذرماه ۹۷ اعلام شده بود، آپدیت شده است. البته بازه قیمت‌ها تقریباً در همان دامنه جدول سال گذشته است، اما در برخی مسیرها به دلیل طولانی بودن آنها و شرایط خاصی که دارد، تا ۱۰ درصد افزایش قیمت داشته‌ایم. حتی در مسیر پرتردد تهران-مشهد که سقف قیمتی جدول آذرماه سال قبل، ۸۵۰ هزار تومان بود، در جدول تیرماه امسال به ۷۵۰ هزار تومان کاهش یافته است که به خاطر تردد بالا، شرکت‌های هواپیمایی تلاش داشته‌اند نرخ‌ی را اعلام کنند که زائران و مسافران رغبت بیشتری برای مسافرت هوایی به این شهر داشته باشند.»

به گفته وی، «این نرخ‌ها، سقف قیمتی است و قرار نیست شرکت‌های هواپیمایی الزاما با نرخ حداکثری اقدام به فروش بلیت کنند، بلکه در بسیاری از ساعات پروازی برای اینکه هواپیما تردد خالی نداشته باشد، بلیت‌ها با قیمت ۲۰۰ تا ۴۰۰ هزار تومان از سوی ایرلاین‌ها فروش می‌رود.»

وی تصریح کرد: «اگر کاهش فعلی نرخ ارز پایدار بماند، می‌تواند در کاهش نرخ بلیت موثر باشد، اما در مجموع بلیتی که فروخته می‌شود، بسیار پایین‌تر از دلار با نرخ ۷ هزار تومانی است. چون مثلا مسیر تهران-مشهد حدود ۶۰ دلار هزینه دارد، اگر هر بلیتی را ۴۰۰ هزار تومان بفروشیم، نمی‌تواند هزینه‌های موردنظر را جبران کند.» دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی تاکید کرد: «با وجود آنکه شرکت‌های هواپیمایی ارز با قیمت آزاد تهیه می‌کنند، امکان افزایش قیمت بلیت در ماه‌های آتی وجود ندارد؛ چون سقف نرخ‌ی که به روزرسانی شده، براساس دلار ۱۲ هزار تومان است.»

پیشنهاد چارتری شدن برخی پروازها توسط ایرلاین‌ها

با وجود افزایش سرسام‌آور قیمت بلیت هواپیما، به‌تازگی پیشنهاد چارتری شدن بلیت برخی پروازها همچون پرواز مشهد به سازمان هواپیمایی کشوری داده شده است. مقصود اسعدی سامانی در این خصوص عنوان کرد: «مسیر هوایی مشهد به دلیل اینکه سفری زبارتی است و تقاضای بالایی برای سفر با بسته سفر دارد، مناسب است تا در حوزه مسیرهای چارتری قرار بگیرد.»

این در حالی است که محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی بهمن سال‌گذشته در حاشیه آغاز عملیات اجرایی پروژه‌های زیرساختی مسکن مهر پردیس در پاسخ به پرسشی درباره قیمت‌های سرسام‌آور بلیت پروازهای داخلی و فروش چارتری آن اعلام کرد: «فروش بلیت پروازهای برنامه‌ای به صورت چارتری تخلف بوده و سازمان هواپیمایی با متخلفان برخورد می‌کند.»

اما در مقابل پیشنهاد ایرلاین‌ها، برخی نمایندگان مجلس واکنش نشان دادند، به طوری که سید امیرحسین قاضی‌زاده در واکنش به تلاش‌ها برای چارتری شدن پروازهای مشهد گفت: «با این کار مخالف هستیم و اجازه انجام آن را نخواهیم داد.»

وی یادآور شد: «یک‌بار پروازهای مشهد چارتری شد و مردم را بدبخت کردند. زائران امام رضا (ع) باید بتوانند بلیت پروازهای مشهد را با قیمت مناسبی خریداری کنند، از این رو با چارتری شدن پروازها مخالف هستیم.»

قاضی‌زاده با یادآوری اینکه قبل از دوره وزارت اسلامی پروازهای مشهد چارتری بود، افزود: «با پیگیری‌های فراوان توانستیم پروازهای چارتری مشهد را حذف کنیم و دیگر اجازه این کار را نمی‌دهیم.» سید هادی بهادری، عضو کمیسیون عمران مجلس نیز با تاکید بر اینکه متأسفانه قیمت‌ها در حوزه حمل‌ونقل هوایی به شدت افزایش یافته است، گفت: «مسئولان دولتی نیز تنها نظاره‌گر هستند و اقدامی را در جهت ساماندهی وضعیت موجود انجام نمی‌دهند.» وی افزود: «در حال حاضر به طور مثال بلیت تهران به یزد یا ارومیه ۶۰۰، ۷۰۰ هزار تومان به فروش می‌رسد، در حالی که بهای آنها باید حداکثر ۲۰۰ هزار تومان باشد.»

تعطیلات آخر مردادماه در حالی در پیش‌روست که بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت پروازهای داخلی نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش قابل توجهی داشته است.

به گزارش خبرآنلاین، از سال گذشته تاکنون نرخ پروازها به طور بی‌سابقه‌ای افزایش یافته و همین موضوع موجب شده است آمار سفرها با هواپیما در مقایسه با سال‌های قبل کاهش چشمگیری داشته باشد. گزارش‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌های هواپیمایی دامنه نرخ بلیت پروازهای داخلی را گسترده‌تر کرده‌اند؛ قیمت‌هایی که حتی تا ۸۰۰ هزار تومان بیشتر از نرخ‌هایی است که در تعطیلات نوروز ایرلاین‌ها ملزم به رعایت آن بودند.

گزارش‌ها نشان می‌دهد که در ایام مربوط به تعطیلات عید غدیر و روز دوشنبه تا جمعه، بلیت پرواز تهران – مشهد با قیمت یک میلیون و ۲۱۶ هزار تومان به فروش می‌رود. از سوی دیگر، نرخ بلیت پرواز مشهد – تهران – مشهد در برخی زمان‌ها به مرز ۲ میلیون تومان نزدیک شده است. همچنین بلیت پرواز تهران – آبادان در حدود ۸۳۰ هزار تومان از سوی شرکت‌های هواپیمایی اعلام شده است. بلیت رفت و برگشت تهران – کیش – تهران نیز یک میلیون و ۶۵۲ هزار تومان است.

نرخ پروازهای داخلی به حدی عجیب و غریب است که حتی در روزهای گذشته رئیس انجمن دفاتر مسافرت هوایی و جهانگردی خوزستان نسبت به بلیت ۱.۳ میلیون تومانی پرواز اهواز به تهران انتقاد کرد. عبدالامیر خوانساری در واکنش به عرضه بلیت ۱.۳ میلیون تومانی ویژه برخی از پروازهای اهواز – تهران گفت: «عامل اصلی این وضعیت، نبود نظارت بر قیمت‌هایی است که بیشتر در فصل تابستان و همزمان با مسافرت شهروندان عراقی به خوزستان و ایران صورت می‌گیرد. »

وی متذکر شد: «در این ایام تقاضا برای بلیت به شدت افزایش می‌یابد و به همین دلیل برخی از شرکت‌های هواپیمایی به استناد این دستورالعمل سازمان هواپیمایی کشور مبنی بر اینکه قیمت بلیت را سقف و کف بازار تعیین می‌کند، به افزایش نرخ بلیت دست می‌زنند.» خوانساری با بیان اینکه بارها در این خصوص مراتب اعتراض و گلایه مردم را به سازمان هواپیمایی کشوری منعکس کرده‌ایم، افزود: «مردم از این وضعیت به شدت ناراحت هستند و نیاز است تصمیم‌گیری جدی در این زمینه صورت بگیرد.»

وی همچنین درباره نرخ بلیت در برخی از پروازهای اهواز – مشهد، گفت: «بعضی از پروازهای این مسیر نیز دچار همین نوع گرانی‌ها است.»

بهبانه ایرلاین‌ها برای بالا بردن قیمت‌ها

تاکنون بهانه‌ه شرکت‌های هواپیمایی برای افزایش قیمت بلیت هواپیما، افزایش قیمت ارز بوده است، اما نکته‌ای که در این میان مطرح است، اینکه طی چند ماه اخیر نرخ دلار روندی نزولی به خود گرفته و کمتر از ۱۲ هزار تومان قیمت دارد. در این شرایط، انتظارات در این جهت بوده که کاهش قیمت بلیت هواپیما اتفاق بیفتد، این در حالی است که نه‌تنها قیمت‌ها کاهش نیفتاده، بلکه در اغلب موارد قیمت‌های عجیب و غریبی توسط ایرلاین‌ها اعلام می‌شود. با این وجود، همچنان ایرلاین‌ها از رانت سوخت ۶۰۰ تومانی برای هر لیتر استفاده می‌کنند. این نشان می‌دهد آزادسازی قیمت بلیت هواپیما کلیدواژه‌ای است که در سایه آن، قیمت‌ها تا هر میزان که جا داشته باشد، گران می‌شود، این در حالی است که به نظر می‌رسد با وجود اینکه بهای تمام شده هزینه پروازهای داخلی براساس ریال است، شرکت‌های هوایی به مانند پروازهای خارجی آن را دلاری حساب می‌کنند و به همین خاطر است که قیمت‌ها سر به فلک کشیده است.

به‌روزرسانی نرخ بلیت هواپیما براساس دلار ۱۲ هزار تومانی

در این میان، مقصود اسعدی‌سامانی، دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی اواخر تیرماه در گفت‌وگوی اعلام کرد: «دولت نمی‌تواند ارز نیامی در اختیار شرکت‌های هواپیمایی قرار دهد. نرخ ارزی هم که در اختیار شرکت‌ها قرار می‌گیرد، به ۱۲ تا ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان می‌رسد. نرخ دلار در روزهای اخیر کاهش یافته و امیدواریم گشایشی در وضعیت هزینه‌های ارزی ایرلاین‌ها و به تبع آن در قیمت بلیت ایجاد شود، اما تا این کاهش نرخ ارز نخواهد اثرگذاری خود را نشان دهد، زمان می‌برد.»

وی افزود: «بانک مرکزی به ما دلار نمی‌دهد و از ارزهای دیگر مانند روپیه هند و یوان چین به ما داده می‌شود که نرخ تبدیل آنها ۱۵ تا ۱۶درصد است. مبلغی را هم صرافی‌ها بابت انتقال ارز دریافت می‌کنند که نهایتا دلار را ایرلاین‌ها می‌توانند به قیمت بالای ۱۲ هزار تومان دریافت کنند.»

پیش‌بینی بازدهی در بازارهای ارز، سکه و بورس

دلار بخیریم یا سکه یا سهام؟!

بررسی بازده سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی حاکی از آن است که خریداران دلار و سکه در نخستین فصل سال با ضرر مواجه شدند، اما سهامداران عمدتا سود خوبی به دست آوردند.

به گزارش ایسنا، بسیاری از افراد زمانی که پولی بیش از نیاز روزمره‌شان به دست می‌آوردند یا جمع می‌کنند، به فکر ایجاد سرمایه‌گذاری، حفظ ارزش پول و ایجاد ارزش افزوده از آن می‌افتند که هر کس به فراخور درک و علاقه خود از اقتصاد، اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کند.

در میان موقعیت‌های مختلف سرمایه‌گذاری، در شرایطی که کشور در معرض جریانات سیاسی و اقتصادی خاصی قرار می‌گیرد، علاقه مردم به بازارهای مالی و اسکناس و سسکوک افزایش پیدا می‌کند؛ همانطور که در سال گذشته بسیاری از افراد در پی افزایش قیمت دلار برای خرید این ارز به بازار هجوم بردند و حتی خرید ارز توسط مردم در سال جاری نیز ادامه یافت.

حال آنکه بررسی روند سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی، نشان می‌دهد کسانی که تحت تاثیر این هیجانات قرار نگرفتند و به جای دلار و سکه در بازار بورس سرمایه‌گذاری کردند، سود خوبی به جیب زدند، اما خریداران دلار و سکه ناکام ماندند.

دلار پایین کشید

در روزهای پایانی سال گذشته، صرافی‌های مجاز بانک مرکزی هر دلار آمریکا را به قیمت ۱۲ هزار و ۸۹۰ تومان و هر یورو را ۱۴ هزار و ۸۰۰ تومان می‌خریدند، اما در همان ماه‌های ابتدایی امسال، قیمت ارز بسیار هم با افزایش همراه شد؛ به طوری که در ابتدای اردیبهشت ماه، قیمت هر دلار آمریکا در صرافی‌های مجاز بانک مرکزی به ۱۳ هزار و ۹۰۰ تومان و یورو به ۱۵ هزار و ۷۰۰ تومان رسید.

یک ماه بعد، قیمت ارز در همان حدود باقی ماند و این صرافی‌ها، دلار آمریکا را به قیمت ۱۳ هزار و ۹۵۰ تومان و یورو را ۱۵ هزار و ۸۵۰ تومان فروختند، اما پس از آن قیمت ارز رفته رفته کاهش یافت تا جایی که در روزهای ابتدایی تیرماه قیمت هر دلار آمریکا در صرافی‌های مجاز بانک مرکزی ۱۲ هزار و ۵۵۰ تومان و یورو ۱۴ هزار و ۴۵۰ تومان بود.

این در حالی است که برخی از دلالتان بازار ارز معتقد بودند که نرخ دلار در سال جاری با رشد قابل توجهی همراه خواهد بود، اما با کنترل بازار توسط نهادهای مربوطه این امر اتفاق نیفتاد.

بررسی قیمت ارز از ابتدای سال جاری تا تیرماه نشان از آن دارد که افرادی که در ایسن مدت اقدام به سرمایه‌گذاری در این بازار کرده‌اند، نه تنها سودی شامل حال‌شان نشده، بلکه اندکی نیز ضرر کرده‌اند. با توجه به قیمت ۱۲ هزار و ۸۹۰ تومانی دلار در ابتدای سال نسبت به قیمت ۱۲ هزار و ۵۵۰ تومان امروز، قیمت این ارز در این مدت کاهش سه درصدی داشته و عملاً بازدهی این بازار برای سرمایه‌گذاران آن منفی ۳درصد بوده است.

وضع سکه‌ای‌ها تغییری نکرد

از سوی دیگر، در روزهای پایانی سال گذشته قیمت هر سکه بهار آزادی طرح جدید به ۴میلیون و ۶۵۰ هزار تومان رسید و هر سکه طرح قدیم با قیمت ۴میلیون و ۴۰۰ هزار تومان معامله شد؛ نیم سکه و ربع سکه نیز به ترتیب، ۲میلیون و ۴۵۰ هزار تومان و یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شد.

با ورود به ماه دوم سال جاری، قیمت سکه با افزایش همراه بود و هر سکه طرح جدید ۴ میلیون و ۸۵۵ هزار تومان و طرح قدیم ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان قیمت خورد.

از سوی دیگر نیم سکه نیز به قیمت ۲ میلیون و ۵۸۰ هزار تومان و ربع سکه هم یک میلیون و ۷۰۰ هزار تومان معامله شد. قیمت سکه در روزهای نخستین ماه سوم سال، تغییر چندانی نسبت به اردیبهشت ماه نداشت؛ به طوری که قیمت هر سکه طرح جدید ۴میلیون و ۸۱۰ هزار تومان و طرح قدیم ۲میلیون و ۷۰۰ هزار تومان بود؛ نیم سکه و ربع سکه نیز با نرخ‌های ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و یک میلیون و ۷۴۰ هزار تومان خرید و فروش شدند. اما از روزهای پایانی خردادماه قیمت دلار و سکه کاهش یافت و در نخستین روز تیر ماه، هر سکه طرح جدید به قیمت ۴ میلیون و ۶۴۵ هزار تومان و طرح قدیم ۴ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان رسید.

قیمت نیم سکه در ایسن روز ۲ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان و ربع سکه یک میلیون و ۵۸۰ هزار تومان بود.

قیمت سکه در ابتدای سال جاری و پس از گذشت سه ماه نیز ثابت بود و عملاً سرمایه‌گذاران در این بازار چیزی عایدشان نشد،

از سسوی دیگر قیمت سکه در ادامه نیز کاهشی بود و ضرر بیشتری را متوجه خریداران کرد.

سود ۳۲درصدی صاحبان سهام

اما اوضاع بورس در این مدت متفاوت از سایر بازارهای مالی بود؛ به طوری که در آخرین روز کاری سال گذشته شاخص کل بورس با رشد پرشتاب قیمت‌ها تا رقم ۱۷۸ هزار و ۶۵۹ واحدی رسیده بود و در ادامه در سال جاری نیز این شاخص توانست با سرعت بالایی رشد کند و برای اولین بار در تاریخ کانال ۲۰۰ هزار واحدی را پشت سر بگذارد.

در آخرین روز کاری فصل بهار امسال نماگر اصلی بورس توانست تا ۲۳۴ هزار و ۸۷۹ واحد پیش رود که این رقم رکورد جدیدی به حساب می‌آید، اما این رکورد نه به دلیل رشد تولید شرکت‌ها بلکه به دلیل ارزش جایگزینی دارایی‌ها بود.

در نتیجه در مدت سه ماه بهار امسال شاخص بازده نقدی و قیمتی بورس تهران ۵۶ هزار و ۲۲۰ واحد رشد کرد و سبب شد که سرمایه‌گذاران بورسی به طور متوسط ۳۲درصد رشد داشته باشند. البته طبیعی است که بازده‌های عنوان‌شده متوسط بازده‌هاست و بسیاری از سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای بورسی که به طور مستقیم وارد معاملات شدند، زیان کردند. به این ترتیب، افرادی که در سه ماهه نخست سال با اطلاعات درست نسبت به خرید سهام بورسی اقدام کردند، توانستند در این بازار سود خوبی کنند، اما برای خریداران دلار و سکه درآمدی حاصل نشد و حتی ضرر هم کردند. این موضوعی است که بارها مسئولان تاکید کرده بودند که بازار ارز و سکه ریسک بالایی دارد و محل خوبی برای سرمایه‌گذاری نیست، اما برخی افراد بی‌تفاوت نسبت به این قضیه وارد این بازار شده و طبیعتاً ضرر کردند.

ایمان ولی پور ایمیل: IyanKaramazof@yahoo.com

تازه‌ترین آمار بانک مرکزی از مبادله ۷ میلیون و ۸۰۰ هزار فقره چک به ارزش بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان در تیرماه ۹۸ حکایت دارد. این آمار نسبت به خردادماه از نظر تعداد ۱۸،۵درصد و از نظر مبلغ ۱۹،۵درصد افزایش نشان می‌دهد. البته به همین نسبت، تعداد و ارزش چک‌های برگشتی در تیرماه امسال نیز با رشد مواجه بوده است؛ چنانکه ۷۱۷ هزار فقره چک در نخستین ماه تابستان برگشت زده شد که رشد ۱۶،۳درصدی را نسبت به خردادماه نشان می‌دهد. همچنین تازه‌ترین آمار بانک مرکزی از جغرافیای استانی چک در تیرماه امسال نشان می‌دهد که ۵۱،۹درصد از تعداد چک‌های مبادله‌ای کل کشور در سه استان تهران، اصفهان و خراسان رضوی مبادله شده که به ترتیب با ۳۴،۳درصد، ۱۰درصد و ۷،۶درصد بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند. همچنین سهم این سه استان از کل ارزش چک‌های مبادله شده در تیرماه امسال ۶۵،۵درصد بوده که سهم استان تهران ۵۲،۲درصد، اصفهان ۷،۳درصد و خراسان رضوی ۶درصد برآورد شده است.

۹۰،۷درصد از چک‌ها وصول شد

براساس آمارها، از مجموع چک‌های مبادله شده در تیرماه امسال ۹۰،۷درصد از چک‌ها وصول شده‌اند که مبلغ درج شده در آنها معادل ۸۸،۹درصد از کل مبلغ چک‌های صادره بوده است. بر این اساس، در تیرماه ۱۳۹۸، در استان تهران ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار فقره چک به ارزشی

۷ میلیون و ۸۰۰ هزار فقره چک در تیرماه ۹۸ مبادله شد

رشد ۱۶درصدی چک‌های برگشتی



حدود ۴۷ هزار میلیارد تومان وصول شد که از نظر تعداد ۹۱،۶درصد و از نظر ارزش ۸۹،۴درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله شده در این استان بوده است. همچنین در این ماه در میان سایر استان‌های کشور، بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در کل استان، به ترتیب به استان‌های گیلان با ۹۳،۱درصد، البرز با ۹۲،۲درصد و یزد با ۹۱،۸درصد اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد با ۸۴،۹درصد، کرمان با ۸۶،۷درصد و کردستان با ۸۶،۸درصد پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند. در ماه مورد بررسی و در بین سایر استان‌های کشور همچنین بیش‌ترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان به ترتیب به استان‌های کهگیلویه و بویراحمد با ۹۴،۳درصد، ایلام با ۹۳،۸درصد و گیلان با ۹۱،۹درصد اختصاص یافته است و استان‌های کردستان با ۸۲،۹درصد، سیستان و بلوچستان با ۸۵درصد و سمنان و قم هر کدام با ۸۴،۷درصد اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد با ۵،۷درصد، ایلام با ۶،۲درصد و گیلان با ۸،۱درصد کمترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

کسری موجودی، دلیل برگشت ۹۶درصد چک‌ها

براساس آمارهای بانک مرکزی، در تیرماه امسال نزدیک به ۶۸۸ هزار فقره چک به ارزش ۱۰۴ هزار میلیارد تومان در کل کشور به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است. در واقع، در کل کشور از نظر تعداد ۹۶درصد و از نظر ارزش ۹۳،۶درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

همچنین در تیرماه ۹۸، در استان تهران ۲۱۰ هزار فقره چک به ارزش ۵،۱ هزار میلیارد تومان به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده که از نظر تعداد ۹۴،۲درصد و از نظر ارزش ۹۱،۹درصد از کل چک‌های برگشتی را شامل می‌شود.

بیانیه بانک پاسارگاد در خصوص انتشار تحلیل‌های نادرست از صورت‌های مالی بانک توسط برخی از رسانه‌ها

برای کل تسهیلات بانک ۳۴درصد می‌باشد.

از طرف دیگر بانک پاسارگاد در راستای اجرای مواد ۱۶ و ۱۷ «قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور» در سال ۱۳۹۴، سهام تحت تملک خود در شرکت مادر تخصصی توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه(میدکو) را در دو مرحله در سال ۱۳۹۴ طی اطلاعیه شماره ۰۹۶/الف/۹۴ و در سال ۱۳۹۵ طی اطلاعیه شماره ۱۰۲۷/الف/۹۵ از طریق فراپورس عرضه نموده، لذا تسهیلات اعطایی به شرکت میدکو جزء مبلغ تسهیلات شرکت‌های زیرمجموعه بانک نمی‌باشد. شایان ذکر است بانک پاسارگاد با شرکت‌های گروه تأمین مسکن و تأمین آتیه از ارتباط مالکیتی و سهامداری ندارد و تسهیلات اعطایی به شرکت‌های یادشده جزء تسهیلات و تعهدات شرکت‌های زیرمجموعه بانک قرار نمی‌گیرد.

با توجه به موارد فوق عدد صحیح تسهیلات اعطایی به شرکت‌هایی که ارتباط مالکیتی – مدیریتی با بانک دارند مبلغ ۹۴،۱۴۴،۶۸۹ میلیون ریال و نسبت «تسهیلات اعطایی به شرکت‌های زیرمجموعه» به کل تسهیلات بانک» در حدود ۱۰درصد است.

نسبت تسهیلات غیرجاری بانک

براساس صورت‌های مالی بانک در سال ۱۳۹۷ (یادداشت شماره ۶۷)، از مبلغ ۴۲۷،۲۵۲،۲۶۰ میلیون ریال تسهیلات و تعهدات کلان، صرفاً مبلغ ۳۳،۸۷۵،۱۶۷ میلیون ریال آن (معادل ۷،۹٪) تسهیلات غیرجاری است که در متن اخبار منتشره به اشتباه مبلغ ۷۱،۴۸۴،۲۴۰ میلیون ریال (معادل ۱۶،۷٪) یعنی جمع ارقام ۲۳،۷۵۷،۲۷۳ میلیون ریال بابت خالص تعهدات، ۱۲،۸۵۱،۸۰۰ میلیون ریال بابت سرمایه‌گذاری‌ها و ۳۳،۸۷۵،۱۶۷ میلیون ریال بابت تسهیلات غیرجاری، درج شده است.

عدم وجود رابطه مدیریتی – مالکیتی با ذوب آهن اصفهان و گروه گرامی براساس ماده ۲ آیین‌نامه تسهیلات و تعهدات کلان بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بانک‌ها و مؤسسات اعتباری در اعطای تسهیلات و ایجاد تعهدات به مشتریان، موظف به شناسایی ذی‌نفع واحد و افشای روابط مالکیتی، مدیریتی، مالی و کنترلی فی‌مابین شرکت‌های عضو هر گروه ذی‌نفع واحد می‌باشند. لذا نوع رابطه مشخص شده در یادداشت مربوط به تسهیلات و تعهدات کلان به معنای داشتن ارتباط گروه‌ها و شرکت‌ها با بانک نیست بلکه منظور، رابطه بین شرکت‌های عضو هر گروه ذی‌نفع واحد می‌باشد.

در این راستا برخلاف آنچه در گزارش‌ها منتشر شده است، قویاً تأکید می‌گردد که مجموعه ذوب آهن اصفهان و گروه گرامی هیچ‌گونه ارتباط مالکیتی– مدیریتی با بانک پاسارگاد از گذشته تاکنون در هیچ مقطع زمانی نداشته و صرفاً رابطه بانک و مشتری برقرار بوده است.

در مجموع با توجه به موارد مطرح‌شده، بیان و انتشار تحلیل‌های نادرست و ناقص از صورت‌های مالی بانک توسط برخی از رسانه‌ها در خصوص بانکی که تمام اهداف و برنامه‌های خود را در راستای اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، حمایت از تولید و اقتصاد دانش‌بنیان، ایجاد اشتغال پایدار و اعتلای نام و سربلندی میهن عزیزمان ایران اسلامی قرار داده، عادلانه و منصفانه نمی‌باشد. در این راستا هرچند موارد انتشاریافته توسط رسانه‌ها مصداق کامل نشر اکاذیب بوده که می‌تواند موجب تشویش اذهان عمومی شود، با این وجود انتظار داریم رسانه‌های مرتبط، متعهدانه نسبت به روشننگری، اطلاع‌رسانی و اصلاح رویکرد خود پرداخته و در جهت تنویر افکار عمومی اقدام نمایند.

از صورت‌های مالی بانک پاسارگاد بوده که به صورت شفاف در سامانه کدال بورس و رسانه‌ها منتشر شده و در مجمع عمومی عادی سالیانه به سهامداران و اصحاب‌رسانه‌های عمومی نیز عرضه شده است. تحلیلگران و عموم مردم به این اطلاعات، به‌صورت آزادانه دسترسی دارند و اینکه بانک با شفاف‌سازی، خود را در معرض ارزیابی عموم قرار می‌دهد، گواه صحت، دقت و تعهد بانک است. در حقیقت بانک پاسارگاد طبق روال معمول در صنعت بانکداری و در چارچوب ابلاغی بانک مرکزی، اقدام به افشای کامل اطلاعات در قالب تعیین‌شده، طی سال‌های ۱۳۹۴ الی ۱۳۹۸ کرده است، که در این راستا توضیحات تکمیلی جهت رفع ابهام درخصوص اطلاعات نادرست و ناقص ارائه‌شده در برخی از رسانه‌ها به شرح زیر ارائه می‌گردد:

نقش بانک پاسارگاد در حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط

بانک پاسارگاد در راستای اجرای بخشنامه‌های ابلاغی بانک مرکزی درخصوص دستورالعمل تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط، تقویت و حمایت از این بنگاه‌ها را به منظور توسعه بخش‌های مختلف اقتصادی در راهبردها و برنامه‌های خود قرار داده است و در این راستا در سال ۱۳۹۷، بیش از ۱۶ هزار میلیارد ریال تسهیلات در بخش صنعت، کشاورزی، معدن و خدمات به این بنگاه‌ها اعطای شده است. همچنین مطابق با صورت‌های مالی در پایان سال ۱۳۹۷، تسهیلات خرد بانک حدود ۲۳ هزار میلیارد ریال بوده و به این ترتیب نیازهای مالی و اعتباری بیش از ۵۰ هزار مشتری در ابعاد کوچک و متوسط توسط بانک پاسارگاد تأمین شده است.

رعایت سقف تسهیلات و تعهدات کلان

براساس بخشنامه تسهیلات و تعهدات کلان بانک مرکزی به شماره ۲۴۲۵۵۲/۹۲ مورخ ۱۳۹۲/۰۸/۱۶، حد جمعی تسهیلات و تعهدات کلان بانک‌ها می‌تواند تا سقف ۸ برابر سرمایه نظارتی (نافذ) باشد. در این راستا با توجه به صورت‌های مالی بانک پاسارگاد و تأییدیه بانک مرکزی (نامه شماره ۲۲۱۲۳۱/۹۵ مورخ ۱۳۹۵/۰۷/۱۲)، سرمایه نظارتی نافذ بانک در پایان سال ۱۳۹۷، مبلغ ۷۲،۵۱۷،۴۱۷ میلیون ریال است که با توجه به دستورالعمل یادشده، حد جمعی تسهیلات و تعهدات کلان بانک پاسارگاد، ۸ برابر سرمایه یادشده و به مبلغ ۵۸۰،۱۳۹،۳۳۶ میلیون ریال می‌باشد. این در حالی است که طبق صورت‌های مالی سال ۱۳۹۷ مبلغ تسهیلات و تعهدات کلان بانک به مبلغ ۴۲۷،۲۵۲،۲۶۰ میلیون ریال و کمتر از میزان تعیین‌شده قانونی بوده و در این اساس بانک پاسارگاد همچنان مبلغ ۱۵۲،۸۸۷،۰۷۶ میلیون ریال از سقف مجاز تعیین‌شده از سوی بانک مرکزی را استفاده نکرده است و این ظرفیت خالی برای اعطای تسهیلات کلان به صورت بالقوه در بانک وجود دارد، لذا بانک پاسارگاد سقف تسهیلات و تعهدات کلان را مطابق با بخشنامه بانک مرکزی رعایت نموده است.

نسبت ۱۰درصدی تسهیلات اعطایی به شرکت‌های زیرمجموعه

براساس صورت‌های مالی بانک در سال۱۳۹۷، مبلغ کل تسهیلات اعطایی بانک برابر با ۸۷۸،۳۰۸،۵۰۴ میلیون ریال و تسهیلات اعطایی به شرکت‌های زیرمجموعه (شرکت‌هایی که ارتباط مالکیتی– مدیریتی با بانک دارند)، مبلغ ۹۴،۱۲۴،۶۸۹ میلیون ریال است. این در حالی است که در برخی از رسانه‌ها مبلغ تسهیلات اعطایی به شرکت‌های زیرمجموعه بانک را ۳۳۶،۷۶۴،۳۳۲ میلیون ریال و ۷۹درصد تسهیلات بانک اعلام نموده‌اند درصورتی که نسبت یادشده براساس محاسبه سهم از تسهیلات و تعهدات کلان (مبلغ ۴۲۷،۲۵۲،۲۶۰ میلیون ریال) بوده و این نسبت

نماگر بازار سهام



مسیر حرکت شاخص بورس به کدام سمت است؟

بازار در انتظار گزارش فروش مردادماه

کارشناسان بازار سرمایه معتقدند که مسیر حرکت شاخص بورس در بلندمدت افزایشی است اما این روند صعودی متداوم نیست و با فراز و نشیب‌هایی همراه خواهد بود.

ولید هلالات در گفت‌وگو با ایرنا، گفت: از اواسط هفته گذشته انتشار خبری مبنی بر آغاز به تعویق انداختن تعرفه‌های اعمال شده از سوی آمریکا برای چین باعث تحت تاثیر قرار گرفتن بازار جهانی از این خبر و نیز بهبود روند معاملات در بازار سرمایه شد.

وی ادامه داد: سهم‌های بزرگ در بازار سهام، حالت اصلاحی رو به پایین را در پیش گرفته بودند و انتشار این خبر بهانه‌ای شد تا روند معاملات در روز چهارشنبه در مسیر بهتری قرار بگیرد.

هلالات با بیان اینکه فضای که این روزها در بازار حاکم است تحولات خاصی را در بازار ایجاد نکرده است، افزود: معاملات سهام در حالت رکود قرار دارد و بیشتر توجه سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه بر روی تک سهم‌ها است و توجه چندانی بر روی سهم‌های بزرگ ندارند. این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: تک سهم‌ها تحت تاثیر اخباری خاص مانند افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی و تغییرات موجود در شرکت‌ها قرار می‌گیرند و اکنون شاهد مسائل بنیادی که بتواند بازار را تحت تاثیر قرار دهد نیستیم.

وی اظهار داشت: به احتمال زیاد با پایان ماه مرداد و انتشار گزارش عملکرد شرکت‌ها در هفته نخست شهریور شاهد واکنش بازار و ایجاد تغییر در معاملات به لحاظ بنیادی خواهیم بود.

هلالات با تاکید بر اینکه هم‌اکنون بازار توجه چندانی را بر روی گروه‌های بزرگ نخواهد داشت، افزود: تا هفته نخست شهریورماه بازار در یک حالت تعادل به سر می‌برد و سهامداران توجه چندانی را بر روی تک سهم‌ها نخواهند داشت.

این کارشناس بازار سرمایه خاطر نشان کرد: گزارش مربوط به مردادماه شرکت‌ها که شهریور منتشر می‌شوند مثبت به نظر می‌رسند و سهم‌هایی مانند فلزات و پالایشگاه‌ها مورد اقبال سرمایه‌گذاران خواهد بود. به گفته وی، در همراه گزارش شش ماه شرکت‌ها منتشر می‌شود که در واقع اصل حرکت بازار از این زمان آغاز خواهد شد.

هلالات خاطرنشان کرد: اگر اتفاق مثبت یا منفی سیاسی قابل توجهی در بازار رخ ندهد بازار حالت خنثی دارد مگر آنکه تحول بسیار خاصی در بازار داخلی یا جهانی رخ دهد که بازار را تحت تاثیر قرار گیرد.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به تاثیر حذف ارز دولتی بر بازار سرمایه گفت: جریان حذف ارز دولتی به شدت بر روند بازار تاثیرگذار خواهد بود، اما اینکه به طور حتم اتفاق بیفتد یا خیر همچنان جا برای بحث دارد.

وی معتقد است که دولت در سال جاری دست به چنین اقدامی نخواهد زد و این موضوع را به سال آینده موکول می‌کند.

هلالات خاطرنشان کرد: با چنین اتفاقی برای اینکه صنعت غذا، دارو و زراعت بتوانند سود فعلی خود را حفظ کنند باید ۱۰۰ درصد افزایش نرخ بگیرند، حال باید دید که دولت در مقطع فعلی چنین ریسک و شوکی را برای کالاهای اساسی که مورد مصرف مردم است متقبل می‌شود یا خیر.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار پاسخ داد

چرا راه‌اندازی بازار متشکل ارزی به تعویق افتاد؟



نوسانات بورس به دلایل مختلفی بستگی دارد

معاون وزیر اقتصاد با اشاره به اینکه جهت تعمیق بازار سرمایه شعار نمی‌دهیم، ادامه داد: هیچ‌گاه برای کسب سود در بازار سرمایه به حالت شعار گونه از مردم دعوت نکرده‌ایم بلکه با دلیل و منطق اقتصادی نسبت به مجاب شدن جامعه تلاش کرده‌ایم، طبیعی است که بدانییم بازار سرمایه بر پتانسیل سودآوری شرکت‌ها استوار است و با رشد میزان سودآوری این شرکت‌ها، سفره مردم پربارتر و صادرات و تولید رونق پیدا خواهد کرد. او در پاسخ به این سوال که علت نوسانات بورس در هفته‌های مختلف سال چیست؟ گفت: بازار سرمایه تحت تاثیر عوامل مختلف و خاصی قرار می‌گیرد؛ در نتیجه نمی‌توانیم دلیل رشد و افول در یک روز را تنها یک عامل تلقی کنیم. عواملی همانند تغییر قیمت‌های جهانی، سودآوری شرکت‌ها، انتقال منابع بین بازارها، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و خوشبینی نسبت به آینده از آن دسته ادله‌هایی هستند که بر شاخص بورس تاثیر مستقیم دارند. محمدی همچنین درباره اینکه آیا سرمایه‌گذاران می‌توانند انتظار داشته باشند که روند رو به رشد بورس ادامه‌دار باشد، پاسخ داد: باید روند کلی سودآوری شرکت‌ها را مدنظر قرار دهیم و نسبت به همین تحلیل‌ها راجع هر شرکت اظهار نظر قطعی داشته باشیم.

کاهش میزان مالیات شرکت‌های بورسی

رئیس سازمان بورس، کاهش میزان مالیات شرکت‌های بورسی را عاملی برای سوددهی بودن این بازار خواند و گفت: از حمایت‌های دولت از بازار

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار به تشریح نقش بورس در بازار متشکل ارزی و دلایل تاخیر در راه‌اندازی این بازار پولی پرداخت و بازدهی بازار سرمایه از ابتدای امسال را مطلوب دانست.

شاپور محمدی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با تشریح علل پیشرفت شاخص بورس و جانمایی درست بازار سرمایه در سید زندگی مردم کشور، گفت: یکی از دلایلی که منجر به رشد بازار سرمایه در سال‌های اخیر به ویژه امسال شد، اشباع بازارهای رقیب نسبت به بورس بود، چراکه این بازارها دیگر توانایی کافی برای بازدهی سود مناسب به سرمایه‌گذاران خود را نداشتند، به همین دلیل تعداد کمی از سرمایه‌گذاران برای امر سرمایه‌گذاری به آنها رجوع می‌کردند.

به گفته محمدی، در نتیجه این اتفاق، حجم قابل توجهی از نقدینگی راه خود را پیدا کرده و به بازار سرمایه سوق پیدا کرده است.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه بازار سرمایه نیز همواره با اطلاع‌رسانی‌های مستمر شرایط حضور در بورس را برای مخاطبان عام شرح داده است، گفت: همواره به مشتریان این هشدار را داده‌ایم که برای حضور در بازار سرمایه عملکرد چندین شرکت را مورد تحلیل و ارزیابی قرار دهند و سپس برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های متعددی را انتخاب کنند تا با تنوع سودهی همراه شوند. مخاطبان بازار سرمایه همواره باید از شایعات و سینکال فروشی‌ها بپرهیزند و در دوره‌های مختلف آموزشی بازار سرمایه شرکت کنند تا سرمایه‌گذاری موفق‌تری را در بورس داشته باشند.

تولید کننده ادوات کشاورزی دمی:

تحریمها باعث پیشرفت و خلاقیت در کشور شده است



همدان - فاطمه صنیعی وحید: در شانزدهمین نمایشگاه کشاورزی همدان صمد محمدی یکی از تولید کننده های ادوات کشاورزی دمی گفت: از ابتدا در خانواده ای بزرگ شدم که کار اجدادم کشاورزی بوده و خودم نیز در این حیطه فعالیت میکنم وبا فعالیت هایی که در بخش کشاورزی داشتیم و نیازی که برای راحت تر شدن کارها داشتیم باعث شد که دستگاه برس زنی سبب زمینی را طراحی کنم و با هزینه ابتدایی ۱۰۰ میلیون ریال آن را بسازم و بعداز آزمایشات اولیه آن را به بازار عرضه کنم.

صمد محمدی افزود: کشاورزان بعداز برداشت سبب زمینی از سر زمین باید آن را بصورت پاک شده تحویل بازار دهند. روش کار دستگاه برس زنی سبب زمینی به این صورت است که سبب زمینی بر روی دستگاه قرار میگردد و با ویرنه دستگاه خاک از محصول جدا می شود بعدش سبب زمینی وارد مرحله سایزبندی میشود که طبق سایز از هم تفکیک و بسته بندی میشوند که سبب

ولی با وجود دستگاه برس زنی سبب زمینی افزایش کلاسی و راحتی کار را شاهد هستیم که بنای مثال هر ۱۰۰ تن سبب زمینی در یک روز با چهار کارگر پاک میشود. محمدی در پاسخ به اینکه تحریمها چه نقشی در کار شما داشته است افزود: تحریمها باعث پیشرفت کار من شد چون من توانستم نیاز بازار کار را تشخیص دهم و بر اساس آن خلاقیت و ابتکار داشته باشم. دستگاه برس زنی سبب زمینی مشابه خارجی ندارد و تنها در همدان تولید شده است و تا الان ۲۰۰ دستگاه در بازار فروخته شده است. دستگاه برس سبب زمینی بر اساس نیاز مشتری طراحی های متفاوتی دارد به عنوان مثال برای کشاورزان و سردخانه داران دستگاه های متفاوتی داریم. وی در پایان بیان کرد: هدف اصلی من برای موفقیت در بازار رضایت مشتری و بالابردن کیفیت جنس است و مزیت حضور در نمایشگاه دیده شدن و مطرح شدن است. چرا که توانستم محصول خود را هم به کشاورزان و به صنایع وابسته به کار کشاورزی معرفی کنم.

فراخوان مناقصه عمومی
دو مرحله ای شماره ۵۹۶

اداره کل نوسازی مدارس استان کردستان در نظر دارد مناقصه عمومی جهت اجرای عملیات اجرای پروژه‌های مشروحه ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها 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 در سامانه ۱۳۹۸/۰۵/۱۹ می باشد. لازم به توضیح است هزینه درج آگهی فراخوان در روزنامه از برندگان مناقصه اخذ می گردد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۹ مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۲ و مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴ مورخ ۱۳۹۸/۰۶/۰۲ و زمان بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۹ مورخ ۱۳۹۸/۰۶/۰۳ می باشد.

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف: ۰۸۷۳۳۲۸۷۲۷۶، مرکز پشتیبانی و راهبری سامانه: ۰۲۱۲۷۳۱۳۱۳۱

ردیف	شماره	عنوان پروژه	شهر	روستا	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	مدت اجرا	رتبه پیمانکار
۱	۲۰۹۸۰۰۳۴۶۷۰۰۰۶۶	تأمین و تعمیر سیستم گرمایشی مدارس منطقه آموزشی بیجار		منطقه آموزشی بیجار	۱۴/۵۱۱/۹۷۲/۵۱۷	۷۲۵/۶۰۰/۰۰۰	۳ ماه	پیمانکاران واجد شرایط
۲	۲۰۹۸۰۰۳۴۶۷۰۰۰۶۷	تأمین و تعمیر سیستم گرمایشی مدارس منطقه آموزشی زیویه		منطقه آموزشی زیویه	۵/۱۹۹/۲۹۱/۳۵۵	۲۵۹/۹۷۰/۰۰۰	۳ ماه	پیمانکاران واجد شرایط
۳	۲۰۹۸۰۰۳۴۶۷۰۰۰۶۸	تأمین و تعمیر سیستم گرمایشی مدارس منطقه آموزشی دیواندره		منطقه آموزشی دیواندره	۳/۸۸۵/۲۶۱/۳۶۰	۱۹۴/۲۷۰/۰۰۰	۳ ماه	پیمانکاران واجد شرایط
۴	۲۰۹۸۰۰۳۴۶۷۰۰۰۶۹	تکمیل مدرسه ۱۸ کلاسه سنج (مروشی ۱۷ شهریور)	سنجد		۴۳/۸۷۱/۱۲۸/۲۱۴	۲/۱۹۳/۵۶۰/۰۰۰	۱۲ ماه	پیمانکاران واجد شرایط

اداره کل نوسازی مدارس استان کردستان

شناسه آگهی ۵۶۷۸۹۷

تولید برنج به ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تن می‌رسد

تاثیر افزایش ۲۰درصدی هزینه‌های تولید بر قیمت برنج ایرانی



علیزاده شایق با انتقاد از نوسان قیمت برنج از ابتدای سال گفت: متأسفانه افزایش قیمت برنج ایرانی از ایام پایانی اسفند آغاز شد در حالی که هیچ اتفاقی در تولید برنج سالال ۹۷ صورت نگرفت که ما همچنان صاحب گرانی این محصول در بازار بودیم.

دبیر انجمن برنج کشور ادامه داد: با توجه به آنکه هزینه تولید برنج در سال ۹۷ مشخص بود، اما سازمان‌های نظارتی روند افزایش قیمت در سال ۹۸ را پیگیر نشدند و همین موضوع منجر به سوءاستفاده فروشندگان در بازار شد.

وی با اشاره به اینکه هزینه تولید برنج در سال ۹۸ نسبت به سال قبل ۲۰درصد افزایش یافته است، بیان کرد: امسال هزینه تولید برنج به سبب موفق نبودن در بحث توسعه مکانیزاسیون و واردات ماشین‌آلات خارجی موجب شده تا مجدد کارگران خزانه‌گیر و وزین کار به شالی برگردند که تمامی این عوامل دست به دست یكدیگر داد تا ۲۰درصد هزینه تولید بالاتر رود و بدیهی است که این امر در افزایش قیمت برنج ایرانی در بازار تاثیرگذار است.

باید وارد شود.

دبیر انجمن برنج کشور ادامه داد: در سه ماهه ابتدای سال بیش از نیاز کشور برنج وارد شده است که با توجه به ذخیره سال ۹۶ و ۹۷ تا پایان سال نباید یک گرم برنج دیگر وارد شود.

این مقام مسئول درباره اینکه بسیاری از واردکنندگان کاهش قدرت خرید مردم را از عمده دلایل واردات برنج خارجی مطرح می‌کنند، بیان کرد: اگر مردم پول کافی برای خرید برنج ایرانی ندارند از این رو مسئولان باید وضعیت اقتصادی را درست کنند تا مردم بتوانند نیاز خود را برطرف کنند و واردات برنج خارجی تنها بیانگر پاک کردن صورت مسئله است.

او با اشاره به اینکه امسال وضعیت تولید برنج بسیار مناسب است، گفت: با توجه به آنکه استان خوزستان یکی از استان‌هایی بوده که سازمان آب با کشاورزان برخورد جدی مبنی بر کشت نکردن برنج داشته است، اما وضعیت تولید در این منطقه بسیار عالی است به طوری که امسال تمامی استان‌ها به جز استان‌های شمالی آب کافی در اختیار داشتند و اقدام به تولید این محصول کرده‌اند.

شیب نزولی کاهش قیمت گوشتی در بازار

تجار و افزایش سرعت عرضه و موجودی بالای واردکنندگان بوده است. مدیرکل نظارت بر خدمات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در ادامه به مصرف‌کنندگان توصیه کرد که با استعلام قیمت‌ها از سامانه ۱۲۴ سازمان حمایت از قیمت اعلامی فروشندگان مطلع شده و هرگونه مورد خلاف واقع را به حوزه‌های نظارتی سازمان حمایت اطلاع دهند.

احمدی بیان کرد: با ایجاد تعادل نسبی در نرخ ارز و ورود کالاهای واردکنندگان جدیدی که از سازمان حمایت و وزارت صمت مجوز واردات قانونی دریافت کرده‌اند و تعداد آنها رو به افزایش است، شاهد ایجاد تعادل در عرضه و تقاضای بازار و ثبات قیمت‌ها بر طبق ضوابط قیمت‌گذاری کالاهای وارداتی سازمان حمایت هستیم.

کاهش ۹درصدی واردات در ۳ ماه سال ۹۸

او همچنین از پیشنهاد تشکیل ستاد توسعه صادرات خبر داد و گفت: سیاست‌های وارداتی با سیاست‌های حمایتی در کشور تنظیم می‌شود و ضمانت اجرایی پروژه ساخت داخل این است که هر واحد صنعتی که به تولید انبوه برسد و ادعا کند ما واردات آن محصول را ممنوع می‌کنیم. قائم مقام امور بازرگانی وزارت صمت با اشاره به سیاست‌های صادراتی تصریح کرد: بخش عمده ظرفیت‌های تولیدی خالی است که باید از این ظرفیت‌ها در جهت افزایش صادرات استفاده کنیم. با افزایش صادرات علاوه بر افزایش اشتغال در کشور توانسته‌ایم در جنگ نابرابر اقتصادی با افزایش توان تولید پیروز شویم.

این مقام مسئول به تشکل محوری به عنوان یکی دیگر از سیاست‌های حوزه تجارت و بازرگانی اشاره و گفت: واگذاری امور سرمایه‌گذاری، اطلاع‌رسانی موانع تولید، افزایش صادرات و بالا بردن توان تولید کشور از جمله ظرفیت‌هایی است که می‌توان از انجمن‌ها و تشکل‌های فعال در حوزه صنعت استفاده کرد که تاکنون واگذاری این امور به تشکل‌ها انجام نشده است. ما می‌خواهیم که تشکل‌ها و انجمن‌های مختلف وظایف مربوط به صنف خود را به دست بگیرند و به نوعی تمام زوایای آن را مدیریت کنند.

قائم مقام امور بازرگانی وزارت صنعت ادامه داد: امروزه فضای کنونی کشور به لحاظ اقتصادی و سیاست‌های تجاری و ارزی، موقعیت‌های مناسبی را برای اینکه صنعت جهش قابل‌قبولی انجام دهد را فراهم کرده است.

او گفت: اختلاف قیمت نرخ ارز و ریال باعث شده است که واردات ما از توجیه و مزیت بیفتد و حتی طبق آمارهای مختلف واردات غیررسمی که از آن به عنوان قاچاق یاد می‌شود، هم توجیه ندارد. خیابانی اضافه کرد: امروزه با اتخاذ سیاست‌های ارزی که رخ داده است نرخ تعرفه‌ها اتوماتیک افزایش یافته است و بحث تهدید کمرنگ شده است و در مقابل با افزایش قیمت ارز همه مجموعه‌های صنعتی به نوعی مزیت برای صادرات پیدا کرده‌اند.

قائم مقام امور بازرگانی وزارت صنعت گفت: حمایت از تولید داخل چندی پیش یک راهبرد و سیاست بود، ولی با نامگذاری سال به نام رونق تولید امروزه حمایت از تولید و ساخت داخل یک ضرورت است. مدرس خیابانی به کنترل واردات اشاره کرد و گفت: در حال حاضر واردات به کشور در سال ۹۶ به ۹۷، ۲۲درصد کاهش یافته است و در سه ماهه اول سال ۹۷ به ۹۸ این رقم به ۹درصد کاهش یافته است.

دبیر انجمن برنج کشور گفت با توجه به شرایط مساعد آب و هوایی امسال حداقل تولید برنج ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تن خواهد بود. جمیل علیزاده شایق در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از افزایش تولید برنج ایرانی خبر داد و گفت: با توجه به شرایط مساعد آب و هوایی امسال حداقل ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تن برنج تولید می‌شود در حالی‌که مجموع تولید برنج سال گذشته رقمی حدود ۲ میلیون و ۲۵۰ هزار تن بوده است.

او مجموع نیاز سالانه برنج کشور را ۳ میلیون تن اعلام کرد و افزود: با توجه به تولید حداقل ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تن برنج در کشور ۷۰۰ هزار تن کسری نیاز داخل باید از طریق واردات تامین شود.

علیزاده شایق با اشاره به اینکه واردات برنج در هیچ یک از فصول سال ممنوعیتی نباید داشته باشد بیان کرد: بنده به عنوان یک کارشناس معتقدم مباحث مطرح شده مبنی بر آنکه برنج باید در چه ماهی وارد شود مباحث انحرافی است تا ما را از بحث اصلی خارج کند چراکه کسری نیاز داخل از اول فروردین تا پایان اسفند بدون هیچ ممنوعیت و محدودیتی

مدیر کل نظارت بر خدمات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان گفت انتظار می‌رود با ایجاد جو رقابتی و حضور تعداد قابل توجهی واردکننده در این حوزه، شاهد روند کاهشی باشیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سیدچواد احمدی گفت: قیمت ارز نیمایی در طول سه ماه گذشته، عموماً صعودی بوده و کاهشی نداشته که قاعدتاً در حوزه واردات اینگونه کالاه‌ا در روند قیمت‌ها شیب متناسب صعودی قابل پیش‌بینی است، هرچند رقابت شرکت‌های واردکننده باعث ثبات و حتی کاهش قیمت در این گروه نیز بوده است. ضمناً عرضه‌کنندگان این کالاه‌ا موظف به ثبت قیمت مصرف‌کننده در سامانه ۱۲۴ سازمان حمایت است.

احمدی با اعلام اینکه قیمت ارز حاصل از صادرات که تابعی از ارز

عید غدیر شیرینی گران نمی‌شود

قیمت هر کیلو شیرینی تر ۲۵ هزار تومان

رئیس اتحادیه شیرینی و شکلات گفت باتوجه به نزدیک شدن به عید غدیر خم، افزایش قیمتی برای شیرینی در بازار نداریم. علی بهره‌مند در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره قیمت شیرینی در عید غدیر خم اظهار داشت: با توجه به نزدیک شدن به عید غدیر، افزایش قیمتی برای انواع شیرینی‌ها در بازار نداریم. او در ادامه از قیمت شیرینی‌های پرمصرف در بازار خبر داد و افزود: قیمت هر کیلو شیرینی تر ۳۵ هزار تومان، هر کیلو شیرینی زبان ۲۸ هزار تومان، هر کیلو شیرینی پاپیونی ۲۸ هزار تومان، هر کیلو شیرینی گل محمدی ۲۸ هزار تومان و هر کیلو کیک یزدی ۲۱ هزار تومان است.

بهره‌مند از مردم درخواست کرد که اگر تخلفی در شیرینی‌فروشی‌ها مشاهده کردند با شماره ۶۶۹۴۴۴۹۹ یا با سامانه ۱۲۴ که به صورت شبانه‌روزی آماده پاسخگویی است تماس بگیرند. رئیس اتحادیه شیرینی و شکلات با تأکید بر اینکه تمام قنادی‌ها و شیرینی‌فروشی‌ها تحت نظارت و بازرسی بهداشتی و قیمتی سازمان تعزیرات، وزارت بهداشت، اتاق اصناف قرار دارند، اظهار داشت: امیدواریم که این نظارت‌ها در این صنف بیشتر شود.

به گفته بهره‌مند، مردم باید برای خرید شیرینی به واحدهای صنفی مجاز، مراجعه کنند در غیر این صورت ممکن است با کیفیت بد شیرینی و افزایش قیمت آن مواجه شوند.

رئیس اتحادیه شیرینی و شکلات در پایان بیان کرد: تمامی همکاران ما موظف به رعایت نرخ اتحادیه هستند و بازرسان بر اجرای نرخ‌نامه نظارت می‌کنند.

آغاز صادرات مستقیم محصولات دامی ایران به چین از ۲ هفته دیگر

معاون سازمان دامپزشکی کشور با اعلام اینکه اطلاعات ۶۴ شرکت دامپزشکی در گمرک چین ثبت شده است، گفت از دو هفته آینده صادرات مستقیم محصولات حوزه دامپزشکی ایران به این کشور آغاز می‌شود. به گزارش تسنیم، علی‌اصغر ماکتعلی معاون بهداشتی و پیشگیری سازمان دامپزشکی کشور دیروز در نشست خبری اظهار داشت: موضوع کاهش بیماری نیوکاسل و سالمونلا در دستور کار سازمان دامپزشکی کشور قرار دارد. وی افزود: مردم از گذشته با واژه‌هایی مانند مرغ سبز، مرغ بدون آنتی‌بیوتیک و مرغ سایز آشنا شده بودند که اکنون نیز طرح ملی ارتقای بهداشتی گوشت مرغ ابلاغ شده است.

معاون بهداشتی و پیشگیری سازمان دامپزشکی کشور ادامه داد: از ۱۵ مهر سالال جاری طرح ارتقای بهداشتی گوشت مرغ عملیاتی می‌شود و بر این اساس مردم شاهد عرضه گوشت مرغ با کیفیت‌های متفاوت در بازار هستند و امیدواریم در نهایت این طرح باعث ارتقای کیفیت گوشت مرغ شود.

ماکتعلی با بیان اینکه با کشور آلمان برای کنترل بیمار مشه مشه همکاری داریم، گفت: امیدواریم در آینده نزدیک بیماری‌های دیگری نیز مانند نیوکاسل و سالمونلا را شاهد نباشیم.

وی با بیان اینکه سازمان دامپزشکی به دنبال حفظ منابع ملی کشور است، گفت: در این سازمان منافع حوزه دامپزشکی بر منافع ملی کشور ارجح داده نمی‌شود و هدف ما ارتقای کیفیت در این بخش است.

معاون بهداشتی و پیشگیری سازمان دامپزشکی کشور در ارتباط با اعتراض تسهیل‌کنندگان واردات تخم ماهی چشم زده به واردات این محصول گفت: برخی مواقع عده‌ای الفبای تخصصی را توجه نمی‌کنند. در بخشی واردات این محصول انحصاری برای صدور مجوز واردات ماهی تخم چشم زده وجود ندارد.

رانتی برای عده‌ای خاص در واردات تخم چشم زده وجود ندارد ماکتعلی افزود: ضوابط و دستورالعمل‌هایی برای واردات این محصول وجود دارد که لازم است رعایت شود و از طرفی بخشی از وظایف در حوزه وزارت صنت، معدن و تجارت است.

وی با تأکید بر اینکه هیچ رانتی برای گروه خاصی در ارتباط با واردات تخم چشم زده ماهی قزل‌آلا وجود ندارد، گفت: بازرگانان باید حداقل ویژگی‌های مورد تایید وزارت صنت، معدن و تجارت را داشته باشند و از طرف ما نیز ضوابط بهداشتی واردات را رعایت کنند.

خاویار البرز در راه بازارهای جهانی

معاون سلامت دامپزشکی استان البرز گفت از ابتدای سال تاکنون ۲۶ کیلوگرم خاویار از البرز به خارج از کشور ارسال شده که این میزان خاویار به عنوان نمونه صادر شده و در صورت تایید، صادرات عمده آن شروع می‌شود.

به گزارش ایسنا، علیرضا جمالی در نشست مطبوعاتی روز شنبه ۲۶ مرداد، اظهار داشت: از ابتدای سال تاکنون ۲۳ هزار و ۵۰۰ قطعه آبریان زیتنی، ۱۶۸ تن پا و پنجه مرغ، ۳۵ هزار قطعه پولت تخم‌گذار، ۵۳۴ تن تخم مرغ خوراکی، ۵ هزار و ۵۵۰ کیلو گوشت مرغ منجمد، ۸هزار و ۲۱۰ کیلو عسل و ۲۶ کیلو خاویار به عنوان نمونه به کشورهای دیگر از جمله افغانستان، قرقیزستان، عراق و ... صادر شده است.

وی ادامه داد: البرز با ۱۱۷ مزرعه مرغ تخم‌گذار و ۷میلیون و ۵۰۰ مرغ تخم‌گذار جزو قطب‌های مهم تولید این محصول در کشور محسوب می‌شود و بین ۹.۵ تا ۱۰درصد از مجموع تولید تخم مرغ کل کشور در البرز انجام می‌شود.

وی افزود: سالانه بیش از ۹۵ هزار تن تخم مرغ در البرز تولید می‌شود که این میزان بخشی از نیاز کشور را مرتفع می‌کند. این مسئول با اشاره به وضعیت تولید شیر در البرز خاطرنشان کرد: البرز یکی از استان‌هایی است که در حوزه تولید شیر هم حرف‌های جدی برای گفتن دارد، به طوری که این استان با داشتن ۱۰۴ هزار رأس گاو که ۶۵ هزار رأس آن صنعتی است سالانه بیش از ۳۹۰ هزار تن شیر تولید می‌کند.

۴۵ هزار میلیارد تومان زبان انباشته صنعت خودرو و قطعه

نایب رئیس کمیسیون کسب و کار اتاق بازرگانی تهران گفت براساس پیش‌بینی‌ها، خودروسازان امروز ۳۰ هزار میلیارد تومان و قطعه‌سازان ۱۵ هزار میلیارد تومان زبان انباشته دارند. محمدرضا نجفی منش، نایب رئیس کمیسیون کسب و کار اتاق بازرگانی تهران در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری موج، درباره وضعیت صنعت خودرو گفت: در سال ۹۷ حدود ۱۶۰ هزار خودرو در واحدهای تولید دیو شده‌اند و بسیاری از مدیران واحدهای قطعه‌سازی دچار ورشکستگی، بحران و بدهی شده‌اند و براساس پیش‌بینی‌ها خودروسازان امروز ۳۰ هزار میلیارد تومان و قطعه‌سازان ۱۵ هزار میلیارد تومان زبان انباشته دارند. محمدرضا نجفی منش با بیان اینکه اشتغال دوباره ۲۸۰ هزار نفر بیکار شده و زنجیره تامین صنعت خودرو ۱۵۰ هزار میلیارد تومان است، افزود: در حال حاضر برای ایجاد هر شغل ۵۰۰ میلیون تومان سرمایه نیاز است و اگر این روند کنونی ادامه داشته باشد هر روز هزینه آن بالاتر خواهد رفت. او با تاکید بر اینکه با ادامه روند رکود ۵۵۰ هزار نفر در صنعت قطعه‌سازی بیکار می‌شوند، تصریح کرد: در حال حاضر نزدیک به ۱۳۰ هزار نفر در صنعت خودرو تعدیل و ۱۵۰ هزار نفر تعلیق شده‌اند که در پایان سال گذشته با ۴ هزار میلیارد تومان تزریق منابع بار دیگر تعلیق شده‌ها به کار برگشتند. حال باید توجه داشت که ایجاد شغل جدید برای این تعداد بیکار سالانه به ۱۰ هزار میلیارد تومان سرمایه نیاز دارد و حدود ۴ هزار میلیارد تومان از درآمد سازمان تامین اجتماعی در قبال عدم وصول بیمه حقوق کارکنان کسر می‌شود و تراز سازمان تامین اجتماعی در سال ۱۴ هزار میلیارد تومان منفی می‌شود. همچنین در بخش مالیاتی دولتی هزار میلیارد تومان از خزانه خارج خواهد شد و حتی در بخش مالیات بر ارزش افزوده نیز وصول‌ها کم خواهد شد. عضو انجمن قطعه‌سازان با اشاره به اینکه یکی از مشکلات صنعت قطعه عدم اصلاح قیمت‌هاست با وجود اینکه چند مرحله افزایش قیمت مواد اولیه را داشته‌ایم، تصریح کرد: در شرایط کنونی قطعه‌سازان با ۱۵ هزار میلیارد تومان کمبود نقدینگی روبرو هستند، از طرف دیگر باید توجه داشت که مطالبات زنجیره تامین داخلی به بیش از ۲۲ هزار میلیارد تومان می‌رسد که ۹ هزار میلیارد تومان آن مطالبات معوق است.

آشفته‌گی‌های حمل و نقل دانش‌آموزان برطرف می‌شود

مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور گفت با طراحی سامانه جامع حمل و نقل دانش‌آموزان و احصای آسیب‌ها امیدوار به برطرف شدن ایراداتی که بعضاً در این بخش مشاهده می‌شود، هستیم. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، مرضی ضامنی پیش از ظهر شنبه در سسی و ششمین مجمع عمومی عادی سالیانه اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور عنوان کرد: سامانه ملی حمل و نقل دانش‌آموزی پیش از این با نواقصی همراه بود و با احصای کمبودها و طراحی سامانه جامع امیدواریم تمامی موارد پیش‌بینی شده پوشش داده شود. وی افزود: سامانه ملی حمل و نقل دانش‌آموزان تکالیفی را برای آموزش و پرورش و وزارت کشور تبیین کرده تا خدمات ارائه‌شده در این بخش با مشارکت فرابخشی به بهترین شکل ممکن اجرایی شود. مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور یادآور شد: چنانچه به ساماندهی حوزه سرویس مدارس ورود به موقع و مناسبی نداشته باشیم شاهد ورود تاکسی‌های اینترنتی و سایر خودروها به این بخش خواهیم بود در حالی که ساماندهی این مهم از وظایف محوله شهرداری‌هاست.

بسته‌های حمایتی برای رانندگان تاکسی

ضامنی در ادامه به تخصیص اعتبار پیش بینی شده طی مکاتبه با سازمان تامین اجتماعی و برخورداری از بیمه رانندگان اشاره کرد و افزود: تلاش برای برگزاری جلساتی بین مدیران ارشد تامین اجتماعی و شهرداری در خصوص توزیع عادلانه حق‌السهم بیمه نیازمند توجه مضاعف برای ثبت اطلاعات رانندگان در سامانه جامع خواهد بود. به گفته وی تامین لاستیک، روغن و قطعات خودرو با نرخ مصوب برای رانندگان تاکسی، بیمه تامین اجتماعی و اختصاص کارت اعتباری معیشتی پیگیری شده و اجرایی آن مورد تاکید قرار گرفته است. مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور عنوان کرد: در گام نخست این طرح ۱۰ هزار میلیارد ریال منابع تخصیص داده شده تا خریدهای انجام پذیرفته رانندگان از طریق کارت‌های اعتباری معیشتی به صورت اقساطی انجام پذیرد.

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

برای رئی تاریخ ۱۳۹۸/۰۴/۰۵ حیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی ارانی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک وراثت نمره ۹۸/۶/۱۷۷ بعمل خواهد آمد. بدینوسیله به کلیه مالکین و مجاورین آگهی می شود که در روز تعیین شده در محل وقوع ملک حضور بهیتر رسانند و آخواهی بر حدود و حقوق و نقایع مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت از تاریخ تحدید حدود پیدت ۳۰ روز پذیرفته خواهد شد و معترض باید کلیات اعتراض خود را به ثبت محل ارائه نمایند.

تاریخ انتشار یک نوبت: روز یکشنبه ۹۸/۵/۲۷

رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خلخال - غسی بدیهی

۲۴۵

خودروی پراید از سال آینده شماره گذاری نمی‌شود



وی اظهار داشت: هدایت و راهبری که با مدیریت استاندار قزوین صورت گرفته این بستر را فراهم کرده که روند کاهشی سوانح جاده‌ای و میزان تلفات هر سال به صورت مستمر محقق شود و این روند باید الگویی باشد برای تمام استان‌های دیگر تا به چشم‌انداز تعیین شده خود در کاهش تصادفات دست یابند.

پراید را از سال آینده پلاک‌گذاری نمی‌کنیم

رئیس پلیس راه کشور درخصوص تصمیم جدی پلیس برای جلوگیری از تردد پراید در جاده‌ها گفت: شماره‌گذاری سواری پراید در سال ۹۹ متوقف خواهد شد، زیرا آمارها نشان می‌دهد که سهم دخالت این وسیله در سوانح منجر به مرگ بسیار بالاست و همین امروز تصادفی در استان فارس رخ داد که در برخورد پراید با یک پژو هشت نفر کشته شدند که این تلفات زیننده ما نیست.

سردار حسینی اظهار داشت: در هر تصادفی این سواری غیرایمن دیده می‌شود و یک بار برای همیشه باید تعیین تکلیف شود و خودروی ایمن‌تر که بتواند جان سرنشینان را در وقوع حادثه در امان نگه دارد جایگزین آن شود.

رئیس پلیس راه کشور یادآور شد: موضوع پیشگیری از سوانح از موارد

رئیس پلیس راه کشور گفت برای کاهش سوانح جاده‌ای تاکنون ۳ هزار نقطه پر حادثه شناسایی شده که باید اصلاح شود و از سال آینده نیز پراید به هیچ عنوان پلاک‌گذاری نخواهد شد تا از تلفات کم شود.

به گزارش مهر، سردار سید تیمور حسینی اظهار داشت: در چهار ماهه اول سال ۹۸ با یک اختلاف ناچیز نسبت به سال گذشته در تعداد حوادث روبرو هستیم که خیلی آمار مناسبی نیست و انتظار ما از مدیران دستگاه‌ها این است که با برنامه‌ریزی برای کاهش تلفات اقدام کنند.

وی بیان کرد: اقداماتی که در سطح کشور و در استان‌ها انجام می‌شود تلاش‌های خوبی است به ویژه در قزوین که از استان‌های موفق ما محسوب می‌شود روند کاهش سوانح و تلفات همواره محقق شده و ما نیز انتظار داریم در سال جاری نیز حداقل ۱۲ درصد از سوانح و کشته‌ها کم شود.

حسینی تصریح کرد: در استان‌هایی مثل قزوین به این چشم‌انداز نزدیک شده‌ایم، ولی تأثیری که استان‌های بزرگ مثل کرمان و فارس خراسان دارند و آمار سوانح آنها بالاست شرایط را سخت کرده و نسبت تصادفات در این استان‌ها بالاست، لذا انتظار داریم از برنامه‌ریزی و همکاری صورت گرفته در قزوین الگوبرداری شود تا بتوانیم به کم شدن حوادث کمک کنیم.

خواب تابستانی بازار خودرو

تعطیلات خودروسازان با رکود معاملات توأم شده است

شرط جدیدی را برای خصوصی‌سازی ایران خودرو و سایپا وضع کرد، براساس گفته ناصر سراج، رئیس سازمان بازرسی کل کشور، سهام شرکت‌های خودروسازی نباید به صورت بلوکی واگذار شود بلکه باید فروش آنها به صورت خرد صورت گیرد تا از تغییر کاربری کارخانه‌های خودروسازی و بیسکاری کارگران با فروش سهام به یک یا چند مجموعه خاص جلوگیری شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد قطعه‌سازان و شرکت‌های فولادی متقاضیان اصلی خرید سهام ایران خودرو و سایپا هستند. به گفته رئیس سازمان بازرسی کل کشور، « برخی از قطعه‌سازان از عمد، قطعه به بازار کم تزریق می‌کنند تا خودروسازان را تحت فشار بگذارند و به دنبال خرید بلوکی سهام شرکت‌های خودروساز هستند. سهام خودروسازان نباید به قطعه‌سازان واگذار شود و باید خریدار دیگری در این زمینه پا پیش بگذارد.» از این رو، سهام خودروسازان احتمال دارد به جای بلوکی، به صورت خرد عرضه شود.

تحويل خودروهای ناقص

مشکلات صنعت قطعه‌سازی نسبت به اوایل تابستان، تا حدودی بهبود یافته است، ولی هنوز تعداد زیادی خودروی ناقص به دلیل وارداتی بودن قطعات آنها در پارکینگ شرکت‌های خودروسازی مانده‌اند. به دنبال این موضوع، رئیس سازمان بازرسی کل کشور

بازار خودرو روزهای بائباتی را پشت سر می‌گذارد چراکه دولت همچنان درگیر واگذاری سهام خودروسازان است و به تازگی نیز شرط جدیدی برای فروش سهام آنها تعیین شد. از سوی دیگر، خودروهای ناقص در پارکینگ خودروسازان انبار شده‌اند و صنعت قطعه‌سازی قادر به تولید قطعات نیست؛ از این رو، رئیس بازرسی کشور اصرار بر عرضه آنها در بازار حتی به صورت ناقص دارد. اعضای انجمن واردکنندگان اتومبیل‌های خارجی نیز در تلاش برای ترخیص بیش از هزار خودرو باقی مانده در گمرک به همراه آزادسازی واردات خودرو هستند. در این بین رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی اعلام کرد از سال ۹۹ پراید شماره‌گذاری نخواهد شد. در این شرایط تعطیلات ۱۰ روزه خودروسازان و قطعه‌سازان هم شروع شده تا بازار خودرو به خواب تابستانی برود. طبق روایی سالانه در صنعت خودرو و قطعه‌سازی، شرکت‌ها در تابستان به مدت یک هفته تا ۱۰ روز خطوط تولید را متوقف و به تعطیلات می‌روند. هرچند پیش‌تر مدیران این دو صنعت شهریورماه را برای تعطیلات تابستانی در نظر می‌گرفتند، اما تعطیلات امسال، از هفته قبل آغاز شد.

واگذاری سهام با شرط جدید

سهام دو شرکت بزرگ خودروسازی داخلی درحالی قرار بود تا پایان سال ۹۹ واگذار شود که هفته گذشته رئیس سازمان بازرسی کشور

واگذاری ۲۰ هزار خودروی دیپوشده به مردم

افزود: با ورود دستگاه قضایی و پیگیری‌های انجام‌شده این مشکل مرتفع و ۲۰ هزار خودروی دیپوشده به مشتریان واگذار می‌شود.

رئیس سازمان بازرسی کل کشور تصریح کرد: پیگیری‌های قوه قضائیه در این زمینه همچنان ادامه دارد و این اطمینان را به مردم عزیز می‌دهیم که سازمان بازرسی کل کشور تا به دست آوردن نتیجه مطلوب پیگیر رفع مسائل و مشکلات حوزه صنعت خودرو است.

وی هشدار داد: باید مفسدان بدانند که قوه قضائیه در مبارزه با آنان به‌جد پای کار است و ریز به ریز تخلفات را رسیدگی کرده و در مقام برخورد بدون توجه به جایگاه افراد عمل می‌کند.

سراج در پاسخ به این سؤال که آخرین اخبار سازمان بازرسی برای مردم چیست؟ گفت: می‌توان به پیگیری‌های مکرر در ارتباط با تعیین تکلیف تخلفات سازمان خصوصی‌سازی اشاره کرد که

رئیس سازمان بازرسی کل کشور گفت با ورود دستگاه قضایی و پیگیری‌های انجام‌شده ۲۰ هزار خودروی دیپوشده به مشتریان واگذار می‌شود.

به گزارش اعتبارنوین، ناصر سراج در بانه در پاسخ به این سوال که پیگیری سازمان بازرسی کل کشور در مورد قراردادهای خودروسازان چه شد؟ به وضعیت نابسامان صنعت خودروی کشور اشاره کرد و اظهار داشت: چند روز قبل، «وزیر صنعت، معدن و تجارت، کل خودروسازان، قطعه‌سازان و شورای روابط و تعزیرات را دعوت به جلسه و به‌طور کامل مشکلات را بررسی کردیم که تعداد زیادی ماشین در شهرها و استان‌های مختلف دیو شده بود.

مشکل اساسی خودروسازها مربوط به قطعه‌سازان است وی با بیان اینکه مشکل اساسی خودروسازها مربوط به قطعه‌سازان بود که قطعات مورد نیاز را در اختیار خودروسازها قرار نمی‌دادند،

در نهایت منجر به استعفای رئیس سازمان خصوصی‌سازی شد و امیدواریم رئیس جدید این سازمان هدفی جز رونق تولید و ایجاد اشتغال نداشته باشد.

وی ادامه داد: بدون شک قوه قضائیه و سازمان بازرسی کل کشور به‌هیچ وجه اجازه تکرار این‌گونه واگذاری‌ها را نخواهد داد و باید حداکثر شفافیت در واگذاری‌ها مدنظر قرار گیرد و واگذاری فقط به افراد واجد شرایط صورت گیرد تا رانت و فساد در این حوزه ریشه‌کن نشود. رئیس سازمان بازرسی کل کشور با تاکید بر اینکه قوه قضائیه در مبارزه با فساد و بررسی پرونده‌ها خط قرمزی ندارد، اظهار داشت: براساس اصل ۱۷۴ قانون اساسی نظارت بر حسن جریان امور کشور و اجرای صحیح قوانین در ادارات برعهده سازمان بازرسی است و ما به‌طور دائم در وزارتخانه‌ها و سازمان‌هایی که جزو برنامه‌هاست مستقر و به امور رسیدگی می‌کنیم.

آغاز ثبت‌نام آزمون بخش خصوصی با حدود ۱۰ هزار فرصت شغلی در شرکت‌های دانش‌بنیان

۱۷۵۰ شرکت دانش‌بنیان تجاری صنعتی و فناوری امسال حدود ۱۰ هزار فرصت شغلی در سومین آزمون بخش خصوصی ارائه خواهند کرد. داوطلبان شرکت در این آزمون می‌توانند به دفاتر رسمی پیشخوان دولت یا سایت «آزمون استخدام بخش خصوصی شرکت‌های صنعتی، تجاری و فناوری» مراجعه کنند.

به گزارش دیجیاتو، همزمان با برگزاری مجمع هماهنگی بخش خصوصی «محمدحسین قمری» دبیر همایش این مجمع به نقش مهم شرکت‌های بخش خصوصی در دوران تحریم برای افزایش اشتغال و رونق تولید اشاره کرد و رفع مشکلات بخش خصوصی در جذب نیروی انسانی کارآمد و دارای مهارت مورد نیاز را از مهم‌ترین چالش‌های این شرکت‌ها دانست.



دریچه

برای نجات کسب و کارتان، به این اصول توجه کنید!

مترجم: ملیکا نصیر

کارشناسی ارشد مدیریت بازاریابی

یکی از نکات جالب در مورد فوتبال حرفه‌ای این است که تیم‌هایی که از بیشترین محبوبیت در رسانه‌ها برخوردار هستند، عموماً تیم‌هایی نیستند که پیوسته پیروز می‌شوند.

در عوض تیم‌هایی که پیروز می‌شوند به طور مداوم روی اصول تمرکز می‌کنند. آنها شکست می‌خورند، مقابله می‌کنند و تصمیم‌گیری هوشمندانه‌ای دارند. آنها تصمیمات خود را اجرا کرده و سازگار با محیط پویا عمل می‌کنند. اما در سستی دیگر تیم‌هایی وجود دارد که خارج از زمان بازی مملو از تجمات هستند، رقم‌های گران قیمتی اعلام می‌کنند و غالباً با شکست مواجه می‌شوند.

همین الگوها در مورد بازاریابی صادق است. بسیاری از رهبران کسب و کار دچار سندرم «شی براق روشن» هستند. در حقیقت آنها اعتیاد به سخن گفتن بدون عمل دارند، آنها از ایده‌هایشان صحبت می‌کنند ولیکن در راستای اجرای آن گامی برنمی‌دارند.

کسب و کارهای پیروز به طور مداوم خود را نمایش نمی‌دهند. بازاریابی آنها به شکل هوشمندانه انجام می‌گیرد و اجرا می‌شود. آنها همیشه هیجان‌انگیز نیستند، اما برنده می‌شوند.

در ادامه به بیان چند اصل مهم و کلیدی برای بازاریابی کسب و کارتان می‌پردازیم:

بازار هدف کامل مشخص و واضح:

اگر کسب و کار شما در تلاش است تا از حالت انقباضی خود خارج شود، از این اصل شروع کنید.

بسیاری از کسب و کارها در مرحله اولیه گیر کرده‌اند زیرا در بازار هدف کاملاً صحیحی را برای خود مشخص نکرده‌اند. آنها سعی می‌کنند همه چیز را برای همه مشتریان عرضه کنند و در نتیجه، این کسب و کارها برای هیچ کس جذاب نیستند.

انتخاب یک صنعت خاص راهی عالی برای تحقق این هدف است، اما این تنها راه نیست. شما می‌توانید بر روی یک بازار خاص متمرکز شوید و در یک بازار کوچک، رهبر بازار شوید.

شما همچنین می‌توانید بر روی یک منطقه جغرافیایی خاص تمرکز کنید. نتیجه نهایی این است که تا زمانی که شما یک بازار هدف واضح را مشخص نکردید، نمی‌توانید در مبارزه رقابتی پیروز شوید.

انتخاب یک پیام ساده و به یاد ماندنی:

قدم بعدی تهیه یک پیام جذاب است. اکثر کسب و کارها به ویژه کارآفرینان با این کار مخالفت می‌کنند چراکه معتقدند در دنیای رقابتی امروز رساندن یک پیام در میان این انفجار اطلاعاتی امری بسیار دشوار است. هرچه تجارت پیچیده‌تر باشد، این مسئله چالش‌برانگیزتر می‌شود.

متخصص زیاد و برجسته‌ای در این حوزه وجود دارند که می‌توانند به شما کمک کند اما هیچ کس بهتر از شما نمی‌داند که چه پیامی برای مشتریان‌تان دارید!

برای نوشتن پیام کسب و کارتان می‌توانید از توصیه زیر کمک بگیرید:

به عنوان مثال، به عنوان وکیل مهاجرت، پیام شما می‌تواند این باشد: من به مهاجران کمک می‌کنم که تابعیت خود را به‌دست آورند تا آنها بتوانند رویاهای خود را با اطمینان دنبال کنند.

برای یک برنامه CPA، این پیام می‌تواند موثر باشد، من به بازنشستگان کمک می‌کنم تا از ثروت خود محافظت کنند تا آنها بتوانند میراث بیشتری برای فرزندان و نوه‌های خود به جا بگذارند.



نخستین نشست تجاری و فناوری شرکت‌های دانش‌بنیان ایران و چین برگزار می‌شود

استفاده از ظرفیت شرکت‌های دانش بنیان کشور و تغییر رویکرد همکاری تجاری با چین از اقتصاد نفتی به اقتصاد دانش بنیان، منجر به بهبود تراز تجاری بین دو کشور خواهد شد.

در همین راستا مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در صدر برآمده است که در سفر معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به چین، نمایندگانی از شرکت‌های دانش بنیان، خلاق و فناور را نیز به این کشور اعزام کند تا نشست‌های رو در رو بین شرکت‌های ایرانی و چینی برگزار شود. این نشست همزمان با برگزاری بزرگترین و مهم‌ترین نمایشگاه حوزه فناوری چین با نام CHTF (China High Tech Fair) در شهر شنزن برگزار می‌شود. امسال نیز با حمایت معاونت علمی و فناوری برای پنجمین سال متوالی پابون جمهوری اسلامی ایران در نمایشگاه CHTF برپا خواهد شد.



با حمایت مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نخستین نشست تجاری و فناوری شرکت‌های دانش‌بنیان ایران و چین ۱۹ تا ۲۳ آبان ماه سال جاری برگزار می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، یک هیات فناوری متشکل از ۵۰ شرکت دانش‌بنیان، خلاق و فناور در حوزه‌های مختلف به ریاست سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به چین سفر می‌کنند. چین به عنوان پرجمعیت‌ترین کشور جهان، یکی از پهناورترین کشورهای دنیا و یکی از شرکای سنتی و استراتژیک ایران، مقصد مناسبی برای توسعه تعاملات بین‌المللی شرکت‌های دانش بنیان، فناور و خلاق محسوب می‌شود. با توجه به روابط تجاری فعلی ایران و چین که بیشتر مبتنی بر واردات محصولات غیرنفتی و صادرات محصولات نفتی است،

تسهیلات اشتغال‌زایی با سود ۶درصد در اختیار کارآفرینان روستایی است

همین نمایشگاه نمونه‌ای از فعالیت و کسب و کار روستاییان و عشایر است. جهانگیری همچنین با اشاره به اختصاص ۱۸ هزار میلیارد تومان اعتبار برای اشتغال پایدار روستایی و عشایری خاطرنشان کرد: کارآفرینان روستایی و کسانی که

علاقه‌مند به اجرای طرح‌های تولیدی در روستاها هستند، می‌توانند از این تسهیلات استفاده کرده و به اشتغال و اقتصاد روستاها کمک کنند.

معاون اول رئیس‌جمهور افزود: این تسهیلات از جذابیت بالایی برای کارآفرینان برخوردار است، زیرا در شرایطی که نرخ سود بانکی بالا است، نرخ سود این تسهیلات حداکثر ۶درصد است. معان اول رئیس‌جمهور ادامه داد: برنامه ایجاد اشتغال پایدار در مناطق روستایی و عشایری با استفاده از این تسهیلات

تاکنون روند و عملکرد خوبی داشته و براساس گزارشی که چندی پیش در جلسه شورای عالی اشتغال ارائه شد، تاکنون ۱۵۰ هزار نفر از محل این اعتبارات مشغول به کار شده‌اند.

معاون اول رئیس‌جمهور روستاها و مناطق عشایری را کانون اصلی تولید کشور دانست و گفت تسهیلات اشتغال‌زایی با نرخ سود ۶درصد در اختیار کارآفرینان روستایی و عشایری است.

به گزارش مهر، اسحاق جهانگیری در حاشیه بازدید از چهارمین نمایشگاه توانمندی‌های روستاییان و عشایر اظهار داشت: روستاها و مناطق عشایری نقش موثری در بخش تولید و به خصوص تأمین مواد غذایی کشور ایفا می‌کنند.

معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه باید اقداماتی انجام دهیم تا روستاییان در روستاها بمانند و به فعالیت تولیدی بپردازند، خاطر نشان کرد: باید شرایطی در روستاها فراهم کنیم تا روستاییان به حاشیه شهرها مهاجرت نکنند که لازم‌ه‌اش این است که امکانات مناسبی برای زندگی و رفاه روستاییان و عشایر فراهم شود.

وی افزود: خوشبختانه اقدامات وسیعی برای ماندگاری روستاییان در روستاها انجام شده و امروز کسب و کار روستاییان رونق گرفته و





راه‌اندازی مرکز «منش» برای کسب‌وکار تیمی جوانان

مدیرکل طرح‌های ملی و فراگیر وزارت ورزش و جوانان گفت: با راه‌اندازی مرکز «منش» توسط جهاد دانشگاهی هرمزگان و نیز کمک سازمان ورزش و جوانان استان زمینه‌های ورود جوانان به بازار کار امکان‌پذیر خواهد بود. امیرحسین آل اسحاق در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: جای خوشحالی است که با راه‌اندازی مرکز منش تعدادی از جوانان که کار تیمی را فراگرفته‌اند، می‌توانند ایده و خلاقیت خود را به کسب‌وکار تبدیل و به‌صورت کارگاهی فعالیت می‌کنند، امید است که به‌زودی تیم‌هایی از این مجموعه آمادگی ورود خلاقانه و نوآورانه به عرصه کسب‌وکار داشته باشند. وی افزود: هر کدام از این تیم‌ها به‌واسطه خلاقیتی که در کسب‌وکار خود در این مجموعه آموزش دیده‌اند به پیشرانان حوزه ایجاد اشتغال تبدیل خواهند شد.

یادداشت

چند مهارت کار آفرینی که کسی نمی‌تواند آنها را به شما آموزش دهد

آن را ارتقا دهید. چیزی نیست که برای شما موفقیت آتی به همراه بیاورد. برای رسیدن به آن، باید کاری را که لازم است انجام دهید. تا زمانی‌که این شانس را نداشته باشید که کاری که برای آن شور و اشتیاق دارید را انجام دهید به کمال زندگی نکرده‌اید.

سازگاری

باید خم شویم، اما نشکنیم. اوضاع و شرایط دقیقه به دقیقه، بام تا شام و روزبه‌روز تغییر می‌کند. توانایی ذاتی شما در سازگاری و زنده‌ماندن در شرایط گوناگون فرق موفق شدن و شکست است.

انگیزه

ببینید چه چیزی به شما انگیزه می‌دهد سپس با همان جلو بروید. سطح انگیزه ما فراز و فرود دارد؛ اما اگر چیزی مثل آن جام طلا که در آخر مسیر مسابقه دو به برنده اهدا می‌شود در مقابل چشم‌تان داشته باشید به رفتن و حرکت ادامه می‌دهید تا به آن برسید. انگیزه چیزی است که وقتی تمام پول‌تان تمام شده یا هیچ‌کس دیگری نیست که از نو با او شروع کنید باعث می‌شود همچنان به کار ادامه دهید. چیزی است که باعث می‌شود حتی بعد از ۲۰ بار نه شنیدن همچنان به مسیرتان ایمان داشته باشید.

همدلی

اینکه بتوانید خودتان را جای دیگران بگذارید، قدرت است نه ضعف. یک کارآفرین مسئولیت دارد یک تیم را اداره کند و درخواست‌های مشتریان را برآورده کند. برای اینکه بتوانید افراد را خوب رهبری کنید باید بتوانید با آنها همدلی کنید. هوارد شوارتز، مدیرعامل استارباکس به خاطر توانایی همدلی‌اش در اداره کسب‌وکار شهرت دارد. این توانایی وی منجر به منافع فوق‌العاده‌ای برای کارمندان و خود استارباکس

به‌عنوان یک مجموعه شده است. گوگل هم ارزش و اهمیت همدلی را درک کرده است. بر طبق پروژه ارسطو که آن را در سال ۲۰۱۷ منتشر کرده‌اند همدلی جزو مهارت‌هایی است که موجب بروز مهم‌ترین و خلاقانه‌ترین ایده‌ها می‌شود.

هیچ‌کس نمی‌تواند این ویژگی را به شما آموزش بدهد. داشتن همدلی نیز به این معنا نیست که همیشه موفق خواهید شد بلکه به این معنا است که وقتی شکست بخورید قادر خواهید بود دوباره روی پاهای خود بایستید و ادامه دهید.

ما هیچ‌کدام در انزوا موفق نمی‌شویم. همه ما نیاز به همکاری داریم و می‌خواهیم برای حمایت شدن و دریافت راهنمایی به یکدیگر تکیه کنیم. روزهای خوب، بد، کوتاه و بلند خواهند آمد. فیلمنامه دقیقی وجود ندارد که بتوانید از آن پیروی کنید، اما هر آنچه در درون‌تان هست و شما را به پیش می‌راند، زنده نگه دارید.

منبع: FORBES/zoomit



ترس

بترسید، اما انجامش دهید. نبود ترس از ما کارآفرین نمی‌سازد، بلکه هنر، تسلط بر ترس است که ما را به کارآفرین تبدیل می‌کند. بترسید؛ اما اجازه ندهید ترس متوقف‌تان کند. اگر ترس‌تان را به درستی مهار نکنید موجب بروز ترس‌های بیشتر و بیشتر می‌شود. به‌جای اینکه اجازه دهید ترس‌ها شما را فلج کنند از ترس‌های خود به‌عنوان سوختی برای سخت‌تر کار کردن روی ایده‌ها و اهداف‌تان استفاده کنید.

استحکام

آتش‌بی در دل شما است. این آتش اشتیاق همچون دستی یاری‌رسان هر زمان بر زمین بیفتید شما را بلند می‌کند و در گوش شما می‌خواند که دوباره بلند شوید. آنجلا لی دادورث در تداک خود به زیبایی گفت مدام به خود یادآوری می‌کند باهوش‌ترین یا بااستعدادترین بودن سبب موفقیت نمی‌شود؛ آنچه موفقیت را برای ما به ارمغان می‌آورد محکم‌ترین بودن است.

ایده‌های ناب

آن چراغ‌هایی را که در ذهن‌تان موقع رانندگی یا زیر دوش حمام روشن می‌شود می‌شناسید؟ آیا تا

به حال در پی کاوش در این ایده‌ها بوده‌اید؟

ایده‌های زیادی به ذهن ما می‌رسند، اما ایده‌های ناب کمیابند. کسی نمی‌تواند آنها را به شما تقدیم کند باید خودتان آنها را بیابید. ایده‌ها می‌توانند از نیازها یا تجربه‌های شخصی نشأت بگیرند یا می‌توانند ناشی از خلاقیت باشند که آن را تشخیص داده‌اید. حتما نباید ایده‌های‌تان جدید باشند؛ اما باید چیزی باشند که مردم حاضرند برای آن پول پرداخت کنند.

اشتیاق

کاری را انجام دهید که شور آن شب‌هنگام بیدار نگه‌تان می‌دارد، باعث ترشح آدرنالین در بدن‌تان می‌شود. چیزی که شما را به پیش می‌راند. برخی افراد می‌گویند: اشتیاق را فراموش کن و به‌دنبال کاری برو که می‌توانی خوب انجامش دهی.

می‌توانید برای انجام کاری که در آن خوب هستید شور و اشتیاق داشته باشید، اما شور و اشتیاق از آن دسته اموری است که باید مدام

دفاع دوباره ایلان ماسک از ایده بمباران اتمی مریخ

ایلان ماسک روز پنجشنبه توییتی با این مضمون منتشر کرد: بمباران اتمی مریخ. چند ساعت بعد مجدداً توییت دیگری منتشر کرد که در آن آمده بود: تیشرت به زودی!

به گزارش دیجیاتو، البته توییت اول ماسک را می‌توان پیرو سبک تهاجمی و همیشگی او در برقراری ارتباط با مخاطبانش در توییتر دانست، با این حال این میلیاردر کارآفرین مدت‌هاست که ایده استفاده از تسلیحات اتمی روی مریخ با هدف زمینی‌سازی آن را مطرح می‌کند؛ منظور تغییر سطح سیاره سرخ به نجوی است که آن را برای انسان قابل سکونت کند.

ماسک که سال ۲۰۱۵ در برنامه **Late Show** با میزبانی استیون کولبرت حضور یافته بود مدعی شد که می‌توان مریخ را با استفاده از تسلیحات هسته‌ای (بمب‌های هیدروژنی) در قطب‌های آن گرم کرد. در ادامه کولبرت با شنیدن این ایده از ماسک با عنوان ابرشورر یاد کرد.

او چند هفته بعد و در جریان رویدادی که برای معرفی برنامه‌های خورشیدی شرکت سولار سیتی ترتیب داده شده بود، اظهار داشت که هدف نهایی ایجاد دو خورشید مصنوعی و کوچک است که با استفاده از تسلیحات هسته‌ای برقرار دو قطب مریخ ایجاد خواهند شد.

هدف نهایی در واقع تیخیر آبی است که هم‌اکنون به شکل یخ در قطب‌های مریخ وجود دارد تا در نهایت با آزادسازی CO۲ به اتمسفر نوعی اثر گلخانه‌ای را روی این سیاره ایجاد کند.

ماسک همواره از برنامه‌هایش برای ایجاد سکونتگاه در سطح مریخ با جسارت و شهامت خاصی سخن به میان آورده است و این در واقع یکی از ماموریت‌های اصلی شرکت اکتشافات فضایی اسپیس ایکس به شمار می‌رود که ماسک بنیانگذارش است.

با این حال اما ایده بمباران هسته‌ای مریخ چندان هم خالی از ایراد نیست. در سال ۲۰۱۸ میلادی دو محقق از دانشگاه‌های کلرادو و آریزونی شمالی به بررسی امکان استفاده از CO۲ برای زمینی‌سازی مریخ پرداختند و در نهایت به این نتیجه رسیدند که این کار با تکنولوژی‌های کنونی ممکن نیست.

نتایج این پژوهش که در نشریه اخترشناسی منتشر شد به تبیین دو مشکل اساسی برسر راه این کار می‌پرداخت: نخست اینکه CO۲ کافی در مریخ وجود ندارد که بتواند اثر مورد نظر را ایجاد کند. دیگر اینکه ذرات موجود در جو مریخ مرتباً در اعماق فضا گم می‌شوند و به همین خاطر CO۲ تیخیر شده به تدریج از جو آن خارج خواهد شد.

حال اینکه اسپیس ایکس به زودی تیشرتی با این مضمون به بازار عرضه می‌کند یا خیر مسأله‌ای ست که صرفاً با گذر زمان مشخص می‌شود با این حال روشن است که شرکت‌های تحت نظر ماسک تاریخچه‌ای طولانی از فروش اقلام غیرمعمول و بعضاً خطرناک دارند.

توانمندی بالای ایران در تولید داروهای زیستی پیشرفته

براساس گزارش اخیر شاخص جهانی نوآوری در سال ۲۰۱۹، بخش عمده نیاز بازار دارویی ایران توسط شرکت‌های داخلی تأمین می‌شود؛ ۷۰درصد از بازار داخلی ۴،۵ میلیارد دلاری دارو، در اختیار شرکت‌های



داخلی است. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، گزارش شاخص جهانی نوآوری، در سال ۲۰۱۹ با تمرکز بر حوزه موضوعی سلامت، در فصل اختصاصی به بررسی و تحلیل وضعیت نوآوری و توانمندی ایران در حوزه دارویی با تمرکز بر داروهای زیستی پرداخته است. براساس این گزارش، ظهور و گسترش بخش داروهای زیستی در ایران که بخشی پیچیده و با فناوری پیشرفته است، میزان تعداد نسبتاً زیادی بنگاه موفق صادراتی است. در بازار ۴،۵ میلیارد دلاری دارو در ایران، سهم شرکت‌های داخلی از

این بازار ۷۰درصد است. در سال ۱۳۹۷، ۹۷ درصد اقلام دارویی مصرف شده تولید داخل بوده و ۶۷درصد از ماده موثره دارویی (APIs) مورد استفاده برای تولید داروها در داخل کشور تولید شده است. ارزش

اشتغال‌زایی برای جوانان از طریق استارت‌آپ‌ها

کارآفرینی را در دستور کار قرار داده است.

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید همچنین از امضای تفاهم‌نامه همکاری با وزارت ارتباطات خبر داد و گفت: به موجب این تفاهم‌نامه حدود ۱۸۵ طرح استارت‌آپی توسط وزارت ارتباطات به ما معرفی شده که از این تعداد به ۱۱۰ طرح تسهیلات داده شده و در قبال پرداخت تسهیلات تضامین لازم اخذ شده است.

وی در ادامه از حمایت ۲۳ هزار طرح در حوزه مشاغل روستایی و عشایری طی سال گذشته خبر داد و گفت: ۱۱۰۰ میلیارد تومان اعتبار به این طرح‌ها اختصاص یافته که منجر به ایجاد و تثبیت ۶۷ هزار فرصت شغلی برای روستاییان و عشایر شده است.

به گفته نوره‌الزاده ۹۲درصد مشاغل ایجادشده در حوزه مشاغل خانگی ماندگار شده و تنها ۶درصد تعطیل شده‌اند و عمده تسهیلات پرداختی هم به صنایع دستی، فرش و گلیم، صنایع روستایی و بوم‌گردی اختصاص یافته است.

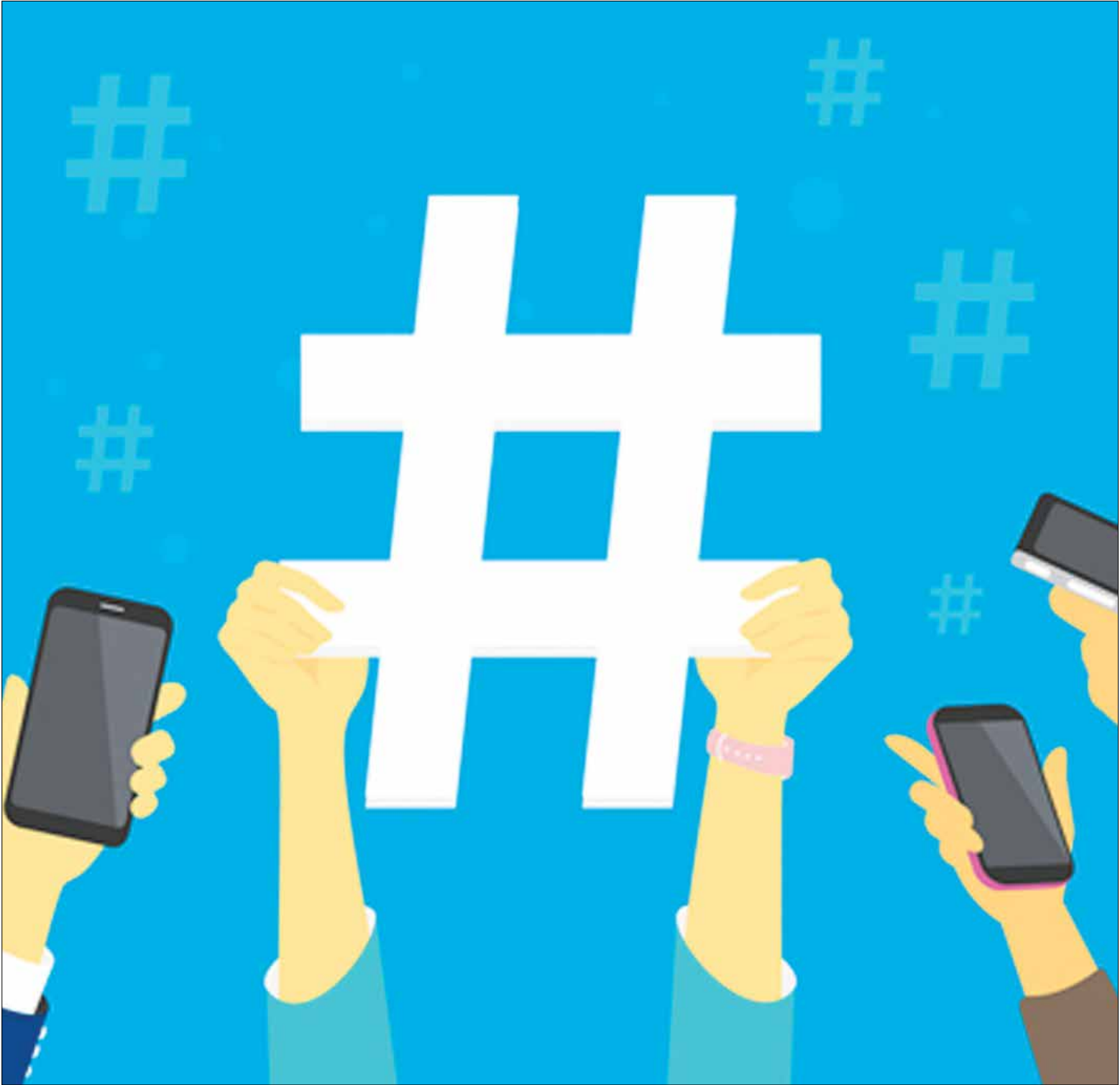
مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید حمایت از استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای نو و اینترنتی را از جمله اولویت‌های این صندوق عنوان کرد و گفت توسعه استارت‌آپ‌ها به اشتغال‌زایی برای جوانان و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید کمک می‌کند. اصغر نوره‌الزاده در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: در بعضی از بخش‌ها ظرفیت‌های شغلی بسیاری نهفته که با ورود استارت‌آپ‌ها به این بخش‌ها، این ظرفیت‌ها شناسایی شده و موجب اشتغال‌زایی در کشور می‌شود. وی ادامه داد: یکی از سیاست‌های صندوق این بوده که از کسب و کارهای اینترنتی و نوپا حمایت کرده است از این رو استارت‌آپ‌هایی که به حوزه اینترنت اشیا یا توسعه بازار کالاهای ایرانی و تأمین مالی ورود کرده‌اند، حمایت کرده‌ایم.

به گفته نوره‌الزاده صندوق کارآفرینی امید با توجه به نقش موثری که استارت‌آپ‌ها در بهبود زندگی مردم و توسعه خدمات از خود نشان داده‌اند حمایت از ایده‌های خلاقانه و نو برای خلق فرصت‌های



بازاریابی و تبلیغات بهتر با استفاده از برترین ترندها

بررسی داغ‌ترین ترندهای حوزه تبلیغات ویدئویی



و پایه‌های اساسی برندگان را مدنظر داشته باشیم. در غیر این صورت داستان ما توجه مخاطب را جلب می‌کند، اما تاثیرگذاری آن محل تردید خواهد بود. علاوه بر این، نمایش امکانات و مزیت‌های محصول‌مان در مقایسه با سایر نمونه‌های موجود در بازار اهمیت بالایی دارد. به طور خلاصه، همان تکنیک‌هایی که در حوزه سینما بر روی مخاطب تاثیرگذار است، در اینجا نیز مناسب خواهد بود. هدف مخاطب از تماشای تبلیغات مشاهده محتوای جذاب و هیجان‌انگیز است، بنابراین ویدئوی تبلیغاتی ما باید چیزی فراتر از نمایش صرف محصول‌مان باشد. به نظر من پیش از نمایش عمومی ویدئوی تبلیغاتی‌مان باید از کیفیت آن اطمینان حاصل کنیم. نمایش ویدئوی تبلیغاتی به دامنه محدودی از مخاطب‌ها به منظور دریافت واکنش‌شان منطقی‌ترین اقدام در این میان خواهد بود.

۴. توجه به فرآیند سنو در موتورهای جست‌وجو

ویدئوهای تبلیغاتی به صورت مستقیم موجب افزایش فروش برندها نمی‌شود. در بیشتر مواقع مخاطب پس از مشاهده یک ویدئوی تبلیغاتی اقدام به سفارش محصول موردنظر نخواهد کرد، با این حساب محتوای ویدئویی بخشی از یک فرآیند بزرگتر محسوب می‌شود. توجه به حوزه تولید ویدئوی تبلیغاتی به عنوان بخشی از یک فرآیند بزرگتر به خوبی امکان توسعه فرآیند کسب و کار را برای ما فراهم می‌سازد. مزیت اصلی این امر رفع حساسیت‌های بی‌مورد برندها در مورد تولید ویدئو و نتایج حاصل از آن است. به نظر من اکنون ویدئوهای تبلیغاتی بخشی از پروژ کلان برندها در حوزه مدیریت سنو مطالب محسوب می‌شود. به این ترتیب هدف اصلی از تولید ویدئوی تبلیغات باید افزایش ترافیک سایت و بهبود رتبه آن در موتورهای جست‌وجو باشد.

اگر ویدئوی تبلیغاتی ما شامل ارائه نمایی جذاب از برندگان در کنار استفاده از شعارهای تاثیرگذار باشد، واکنش مخاطب را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ در این شرایط مخاطب شروع به جست‌وجوی کلمات کلیدی و نام برند ما در اینترنت می‌کند. به این ترتیب احتمال اینکه برند ما و کمپینش بدل به یکی از ترندهای داغ در گوگل یا یاهو شود، افزایش می‌یابد. امروزه هدف اصلی بسیاری از برندها آگاهی‌بخشی پیرامون خود و ارتقای نام‌شان از طریق ساخت ویدئوی تبلیغاتی است. به این ترتیب باید از فروش بیشتر به عنوان تنها هدف تبلیغات صرف نظر کرد.

بازاریاب‌ها و طراح‌های تبلیغات موفق باید همیشه یک گام از دیگران در زمینه استفاده از ترندهای برتر جلو باشند. اگر ما علاقه‌مند به تولید محتوای متفاوت از دیگران و افزایش تاثیرگذاری ویدئوی تبلیغاتی‌مان هستیم، باید عنصر خلاقیت را با استفاده از ترندهای برتر ترکیب کنیم.

در این صورت تبلیغات ما توجه بسیار زیادی را به خود جلب خواهد کرد.

منبع:forbes

Powtoon است. این ابزار با ارائه خدمات موردنیاز شرکت‌ها در زمینه تولید ویدئوهای تبلیغاتی محبوبیت بسیار زیادی پیدا کرده است. براساس بررسی‌های من ۹۶درصد از شرکت‌های حاضر در لیست ۵۰۰ شرکت برتر مجله فورچون از این نرم‌افزار استفاده می‌کنند. البته این امر به معنای تناسب چنین نرم‌افزاری با حوزه فعالیت هر برندی نیست. نکته مهم یافتن نرم‌افزار مناسب با سطح نیازهای خودمان است. به این ترتیب امکان تولید ویدئوی تبلیغاتی به ساده‌ترین شیوه ممکن فراهم خواهد شد.

۲. ضرورت تولید ویدئوی چند رسانه‌ای

امروزه کاربران اینترنت از دستگاه‌های بسیار متنوعی استفاده می‌کنند. تا همین چند سال پیش اغلب کاربران اینترنت از طریق رایانه‌های شخصی اقدام به جست‌وجوی اطلاعات می‌کردند. با ورود گوشی‌های هوشمند، تبلت و انواع تلویزیون‌های هوشمند دنیای اینترنت دستخوش تغییرات فرازنده‌ای شده است. این امر از نقطه نظر تبلیغاتی اهمیت بسیار بالایی دارد. وقتی کاربران اینترنت از دستگاه‌های متنوعی استفاده می‌کنند، ضرورت سازگاری محتوای ما با دستگاه‌های مختلف مطرح می‌شود. تولید محتوای چندرسانه‌ای به‌برندهادر زمینه نمایش مناسب ویدئوی‌شان به مخاطب‌های مختلف کمک خواهد کرد. چنین ویدئوهایی خود را با دستگاه هر کاربر به خوبی هماهنگ می‌سازد. شاید در نگاه نخست این امر غیرممکن به نظر برسد، با این حال استفاده از ابزارهای مناسب در این زمینه امکان تولید چنین ویدئوهایی را فراهم می‌سازد. توجه به دستگاه‌های مختلف کاربران به هنگام مشاهده ویدئوهای تبلیغاتی امکان ایجاد هماهنگی در ویدئوهای تبلیغاتی برندها را افزایش می‌دهد. اکنون آرزوی دیرینه هر بازاریابی مبنی بر دسترسی به ارائه محتوای خود به مخاطب ایده آل فراهم شده است. تنها پیش‌نیاز این امر تولید ویدئوی تبلیغاتی به صورت چند رسانه‌ای است. به این ترتیب دامنه متنوعی از کاربران امکان مشاهده آن را خواهند داشت.

۳. داستان خوب یعنی همه چیز

داستان‌سرایی خوب فقط در حوزه بازاریابی اهمیت ندارد. امروزه تبلیغات برندهای بزرگ از عنصر داستانی بسیار جذابی بهره می‌برد. به این ترتیب شمار بالایی از مخاطب‌ها علاقه‌مند به مشاهده تبلیغات برندهای بزرگ می‌شوند. اجازه دهید اهمیت داستان در تبلیغات را با یک مقایسه ساده روشن‌تر سازم. اولویت شما برای مشاهده تبلیغات کدام یک از نمونه‌های ذیل است؟ نخست، یک تبلیغ بی‌روح که صرفاً به بیان ویژگی‌های محصول موردنظر می‌پردازد. دوم، یک تبلیغ دارای سیر داستانی جذاب و مطابق با دغدغه‌های مشتریان به منظور ترغیب علاقه‌شان برای خرید محصول موردنظر. بدون تردید انتخاب تمام افراد گزینه دوم خواهد بود.

اگرچه هر داستان خوش‌ساختی شانس بالایی برای جلب نظر مخاطب دارد، با این حال باید در طراحی داستان موردنظر هماهنگی آن با ارزش‌ها

به قلم: جان هال کار آفرین و کارشناس تبلیغات

ترجمه: علی آل‌عی

اکنون بسیاری از مردم نسبت به رونق هرچه بیشتر فرمت ویدئویی و برتری آن بر سایر فرمت‌ها در آینده‌ای نزدیک صحبت می‌کنند. از نقطه نظر تبلیغاتی این امر از مدت‌ها پیش روی داده است. امروزه مردم تمایل بسیار زیادی به مشاهده محتوای ویدئویی برندها و تبلیغات‌شان در مقایسه با سایر گونه‌های محتوایی دارند. براساس پیش‌بینی‌ها در سال جاری ۸۰درصد از کل فضای اینترنت از سوی ویدئوها اشغال خواهد شد. بازاریاب‌های محتوایی در صورت علاقه به حفظ جایگاه‌شان باید به سرعت از برترین ترندهای حوزه ساخت تبلیغات ویدئویی استفاده کنند. نکته مهم درخصوص فرمت ویدئو تغییر و تحول روزانه آن است. به این ترتیب هر روز با ترندهای تازه در حوزه تبلیغات ویدئویی مواجه هستیم. رقابت سنگین در حوزه بازاریابی و تبلیغات ویدئویی موجب تلاش هرچه بیشتر بازاریاب‌ها و برندها به منظور استفاده از آخرین دستاوردهای تکنولوژی شده است. بدون تردید در کنار این امور استفاده مناسب از ترندهای برتر نیز اهمیت انکارناپذیری دارد.

اگر شما بازاریاب هستید، به احتمال زیاد تا به حال از فرمت ویدئو برای ساخت تبلیغات استفاده کرده‌اید. با این حال آیا شما در این زمینه بهترین بازاریاب حوزه تخصصی‌تان هستید؟ امکان فعالیت به عنوان بهترین بازاریاب فقط در صورت استفاده از ترندهای محبوب امکانپذیر خواهد بود. حوزه تبلیغات در حال تغییر سریع است. در این میان به منظور حفظ موقعیت‌مان و فعالیت به عنوان بازاریابی حرفه‌ای باید به برخی از ترندهای مهم توجه داشت. در ادامه این مقاله به بررسی چهار ترند برتر در حوزه تبلیغات ویدئویی خواهیم پرداخت.

۱. اهمیت ابزارهای ساده

بسیاری از بازاریاب‌ها تولید محتوای تبلیغاتی ویدئویی را فقط با استفاده از ابزارهای حرفه‌ای و گران قیمت ممکن می‌دانند، با این حال تقریباً هیچ‌کدام از تبلیغات برتر در طول یک دهه گذشته با استفاده از ابزارهای بسیار حرفه‌ای تولید نشده‌اند. تهیه یک مجموعه مناسب صدابرداری و استفاده از یک گوشی آیفون برای تولید یک تبلیغ جذاب کافی خواهد بود. خوشبختانه پیشرفت تکنولوژی در تولید گوشی‌های همراه امکان تهیه ویدئوهای باکیفیت و اعمال تنظیمات پیشرفته را فراهم ساخته است. هنگامی که نوبت به فرآیند کلی ساخت ویدئو می‌رسد، ابزارهای دارای قیمت مناسب بیش از هر زمان دیگری در دسترس است. به علاوه بسیاری از پلتفرم‌های هوشمند نیز امکان جذابی در زمینه ساخت ویدئوهای تبلیغاتی ارائه می‌کنند. یک نمونه مناسب در این زمینه نرم‌افزار

تهویه هوای سونی را ببوشید

سونی خبر از ارائه یک ابزار خنک‌کننده کوچک داد که می‌توان مثل یک دستگاه تهویه هوای قابل حمل آن را پوشید. این ابزار موسوم به «Reon Pocket» اخیراً به طور زنده در وب‌سایت تأمین مالی سونی با قیمت اولیه ۱۱۷ دلار عرضه شد. به گفته وب‌سایت خبری تحلیلی «SlashGear»، این ابزار که درون جیب پشستی و پایین یقه یک سسری تی‌شرت‌ها با طراحی خاص قرار می‌گیرد، می‌تواند در طول روزهای داغ تابستان شما را خنک و در طول روزهای سرد زمستان شما را گرم کند.

متأسفانه، موعد عرضه آن در ماه مارس ۲۰۲۰ به آن معنا است که Reon Pocket به موج گرمای امسال وصال نخواهد داد. در انگلستان که آمادگی مقابله با آب و هوای گرم نیست، دمای ۳۸ درجه سانتیگراد در روزهای قبل، رکورد دومین روز گرم سال در این کشور اروپایی را شکست. در این روزها لزوم دریافت چنین دستگاه تهویه هوای کوچکی احساس می‌شود.

Reon Pocket با استفاده از «اثر پلتیر» کار می‌کند که به کارگیری یک جریان الکتریکی کوچک برای ایجاد امکان جذب یا انتشار گرما را در بر خواهد گرفت. شما با استفاده از اپلیکیشن همراه آن از ابزار استفاده می‌کنید اگرچه وب‌سایت خبری و تحلیلی «Gizmodo» خاطرنشان می‌کند که برنامه‌هایی برای معرفی یک حالت اتوماتیک در آینده وجود دارد. به اعتقاد سونی ابزار فوق قابلیت خنک کردن شما تا ۱۳ درجه سانتیگراد یا گرم کردن شما تا ۸ درجه سانتیگراد را دارد و شما با یک بار شارژ کردن از طریق USB نوع C باید بتوانید به مدت ۲۴ ساعت از آن بهره ببرید.

سونی نخستین شرکتی نیست که اقدام به ساخت یک ترموستات شخصی پوشیدنی کرده است. «Embr Wave» قبلاً در نمایشگاه CES ۲۰۱۸ آن را امتحان کرد و همچنین تا این لحظه شاهد تعدادی از آیت‌های پوشیدنی مجهز به گرم‌کننده‌هایی بوده‌ایم که برای اسکی کردن یا بازی کردن با اسنوبورد از آنها استفاده می‌شود. به هر حال، مزیت Reon Pocket در اندازه آن نهفته است که ویدئوی تبلیغاتی سونی پیشنهاد می‌دهد که فرصت قرار گرفتن پنهانی آن زیر یک پیراهن کاری معمولی را به ذهن بسپاریم.

البته، با توجه به تاریخ عرضه آن که تقریباً یک سال به آن مانده است، از همه پیش‌بینی‌های احتیاطی متداول درباره پروژه‌های جمع‌آوری بوجه استفاده می‌شود. Reon Pocket به خاطر مسائل زمانی فعلاً فقط در ژاپن موجود است. در ضمن، شما می‌توانید همیشه یک پنکه گردنبدن ارزان قیمت را انتخاب کنید. قطعاً، این فناوری چندان پیشرفته نیست و کمی دلپره‌آور به نظر می‌رسد، اما با پرداخت ۱۰ دلار، شما واقعاً نمی‌توانید شکایتی را مطرح کنید.

شکلات جدید نستله شکر افزوده ندارد

شرکت مواد غذایی Nestle SA راهی را برای تولید شکلات بدون شکر افزوده پیدا کرده است. در این راستا شرکت برای شیرین کردن بسر روی ماده باقیمانده از گیاهان کاکائو تکیه می‌کند. در همین حال مصرف‌کنندگان به خوراک طبیعی و سالم‌تر می‌نگرند. این شرکت تولیدکننده مواد غذایی از یک تکنیک ابداعی برای تبدیل خمیر سفید بهره می‌برد که با پوشش دادن دانه‌های کاکائو از آن یک پودر خاص می‌سازد. این پودر به طور طبیعی حاوی شکر است. به گفته «Vevey»، شرکت سوئیس محور، پاییز امسال در ژاپن، تحت دستورالعمل جدید، نستله شروع به فروش قالب‌های شکلات KitKat با شکلات تلخ ۷۰درصد خواهد کرد که هیچ نوع شکر افزوده‌ای را در بر نمی‌گیرد. تاکنون، پالپ هرگز به عنوان یک شیرین‌کننده برای شکلات مورد استفاده قرار نگرفته است و معمولاً بیشترین قسمت آن بیرون انداخته می‌شود.

الکساندر فون مایولت، مدیر بخش کسب و کار شیرینی‌سازی نستله در یک مصاحبه تلفنی گفت که این شرکت قادر است تا از همان فرآیند برای تولید شکلات شیری یا سفید در آینده استفاده کند.

صنعت غذا و نوشیدنی در رابطه با تولید محصولات سالم‌تر در بحبوحه افزایش میزان چاقی و دیابت از سوی مصرف‌کنندگان و دولت‌ها تحت فشار است. حرکت نستله شاید باعث تقویت جایگاه خود به عنوان یک رهبر در این صنعت شود و البته این اتفاق سه سال پس از کشف راهی برای تغییر ساختار شکر جهت تقویت قدرت شیرین‌کنندگی خود رخ می‌دهد.

بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده مواد غذایی در جهان سال آینده قصد بهره‌برداری از تکنیک پالپ برای سایر برندهای شیرینی در چندین کشور دیگر را دارد.

به اعتقاد فون مایولت، دستیابی به یک شکلات اعلا‌تر محصول به کارگیری پالپ است. شکر یک جزء و عنصر ارزان به شمار می‌رود. شکلات تلخ ۷۰درصد جدید نستله ۴۰درصد شکر کمتر از شبیه‌ترین قالب‌های شکلات با شکر افزوده دارد. وزن شکر در هر بسته کیت کت‌های شکلات تلخ موجود نستله ۱۲.۳ گرم است. فون مایولت خاطرنشان کرد که روند کاهش میزان شکر بی‌وقفه ادامه دارد و فقط در یک لحظه تمرکز بر روی آن نیست. فرآیند فوق بیشتر حول روش جدیدی برای تولید شکلات و استفاده از بهترین قسمت غلاف کاکائو می‌چرخد.

منبع:mbanews



ایستگاه بازاریابی

بازاریابی اینترنتی موفق از نگاه ۱۰۰ تن از برترین های این حرفه(۱)

مترجم: امیر آل علی

جامع ترین و در عین حال ساده ترین تعریف از بازاریابی اینترنتی، ارتباط برقرار کردن با مشتری از طریق فضای اینترنت است. با توجه به همه گیر شدن اینترنت، امروزه این نوع بازاریابی در صدر تمامی روش ها قرار گرفته است، با این حال عملکرد حرفه ای در این رابطه نیازمند توجه به توصیه های مفید خواهد بود. در همین راستا و در ادامه به بررسی بازاریابی اینترنتی موفق از نگاه ۱۰۰ تن از برترین های این حرفه خواهیم پرداخت.

۱- جف بولاس(www.jeffbullas.com)

حوزه کاری: وبلاگ نویس و متخصص حوزه بازاریابی اینترنتی

جف بولاس را باید برترین فرد حال حاضر در زمینه بازاریابی اینترنتی تلقی کرد. وی در حال حاضر در حوزه های مختلفی نظیر وبلاگ نویسی، استراتژی دیجیتال و سخنرانی در این حوزه فعالیت های جدی ای را دارد. در رابطه با راز یک بازاریابی موفق، وی عقیده دارد که باید قبل از هر چیز به نیاز مخاطبان توجه کنید. این امر باعث خواهد شد تا جهت اقدامات شما، در بهترین مسیر ممکن قرار گیرد. همچنین این امر که از شبکه های اجتماعی برای پیدا کردن مخاطبان بیشتر استفاده کنید، خود به افزایش توان شما کمک خواهد کرد. در نهایت لازم است تا تمامی مخاطبان خود را به عنوان یک داده ارزشمند حفظ کرده و با تحلیل درست اقدامات مشابه، در تلاش برای خلق یک مزیت رقابتی باشید.

۲- جیمز آلتوچر(www.jamesaltucher.com)

حوزه کاری: استارت آپ

جیمز آلتوچر یک کارآفرین، سرمایه گذار، نویسنده کتاب، وبلاگ نویس و پادکستر بسیار حرفه ای است. یکی از کتاب های وی تحت عنوان خود را انتخاب کن، در بین لیست ۱۲ کتاب برتر اقتصادی تمام دوران انتخاب شده است. وی در رابطه با بازاریابی عقیده دارد که نباید از شکست واهمه داشته باشید. این امر شما را به فردی کاملاً محدود تبدیل خواهد کرد که شانس یادگیری درست و پیدا کردن روش های جدید را نابود خواهد ساخت. در نهایت این امر که زندگینامه افراد موفق در این عرصه را مطالعه کنید، به شما کمک خواهد کرد تا به این باور دست پیدا کنید که تمامی آنها با شکست هایی خصوصاً در ابتدای کار خود مواجه شده اند. به همین خاطر نباید از این مرحله بسیار طبیعی و سودمند، فرار کنید. فراموش نکنید که در جهان امروز، شکست نخوردن یک مزیت نبوده و تنها بیاگر این امر است که شما عمیقاً تلاش نکرده اید.

۳- جان جانستچ(www.ducttapemarketing.com)

حوزه کاری: بازاریابی

جان جانستچ متخصص و نویسنده حوزه بازاریابی اینترنتی است. وی در رابطه با این بحث عقیده دارد که باید استراتژی درستی را برای خود تعیین کنید. درواقع بدون این امر، تمامی اقدامات شما با بهترین نتیجه ممکن همراه نخواهد بود. به همین خاطر نیز قبل از هر اقدامی، لازم است تا تمامی استراتژی های موجود را مورد مطالعه قرار داده و با مشورت با افراد خبره، به بهترین گزینه موجود دست پیدا کنید. در نهایت توجه داشته باشید که هر قانونی، می تواند با توجه به شرایط خاص تغییر کند. به همین خاطر نباید تصور کنید که شما به رعایت اصولی خاص محدود هستید، با این حال این تغییرات باید با دلایلی درست همراه باشد.

۴- نیل پتل(http://neilpatel.com/)

حوزه کاری: بازاریابی

نیل پتل یکی از ۱۰۰ کارآفرین برتر حال حاضر جهان و از جمله اساتید حوزه بازاریابی است. وی در این رابطه عنوان کرده است که ابتدای کار شما تنها باید با هدف کسب شهرت باشند. درواقع این امر که تصور کنید در همان سال اول، به درآمدهای بسیار بالا دست پیدا خواهید کرد، تنها یک رویا خواهد بود. به همین خاطر کسب سود در ابتدای کار ایداً نباید جزو اولویت های شما باشد. در نهایت این امر که از انجام چند برنامه و پیگیری چند هدف به صورت همزمان دوری کنید، باعث خواهد شد تا رشدی به مراتب بهتر را تجربه کرده و سطح عملکردی بالایی را داشته باشید.

۵- براین دین(http://backlinko.com/)

حوزه کاری: بازاریابی

براین دین موسس وبسایت backlinko و از جمله برترین افراد در زمینه سئو محسوب می شود. به عقیده وی در راستای بازاریابی اینترنتی مناسب، شما به محتواهای شایسته و حرفه ای نیاز خواهید داشت. در این رابطه توجه به تنوع در کار نیز بسیار مهم است. به همین خاطر نباید خود را محدود به ارسال متن تلقی کنید. برای مثال اینفوگرافی، آمارها و فایل های صوتی می توانند در مدت زمانی کمتر و با بیانی بهتر یک موضوع را برای مخاطب توضیح دهند. به همین خاطر دقیقاً باید بدانید که محتواهای مدنظر خود را به چه صورتی باید عرضه کنید.

۶- درک هالپرن(http://socialtriggers.com)

حوزه کاری: فروشندگی

درک هالپرن یکی از متخصصین در زمینه فروش اینترنتی محسوب می شود. وی در رابطه با بازاریابی اینترنتی عنوان کرده است که باید به افزایش ترافیک سایت(سئو) توجه داشته باشید. این امر یک علم بسیار کاربردی است که تمامی افرادی که قصد فعالیت در این زمینه را دارند، باید نسبت به این موضوع به سطح آگاهی بسیار خوبی دست پیدا کنند. تحت این شرایط شما می توانید شاهد معجزه ای در تمامی فعالیت های خود باشید. درواقع شما باید به خوبی دیده شوید تا اقدامات شما با نتایج فراتر از انتظار، همراه باشد که این امر در بازاریابی اینترنتی تنها از طریق سئو، میسر خواهد بود.

ادامه دارد ...

منبع: bizhum

بررسی شباهت های میان فعالیت تیم های فروش B۲B و تمرینات تیم های فوتبال آمریکایی

افزایش فروش B۲B با الگوبرداری از تمرینات تیم های لیگ NFL



به قلم: گرگ شوارتز کارشناس فروش

ترجمه: علی آل علی

تایستان فصل جذابی برای طرفدارهای لیگ NFL (فوتبال آمریکایی) محسوب می شود. این زمان درست مصادف با کمپ های تمرینی تیم های فوتبال آمریکایی است. بدون تردید در زمینه لیگ NFL هیچ زمانی به اندازه یکشنبه برگزاری مسابقه سوپربال جذاب نیست. با این حال دوران پیش فصل نیز هیجان و جذابیت خاص خود را دارد. در این زمان اغلب تیم های بزرگ اقدام به برگزاری بازی های دوستانه و مذاکره برای به خدمت گرفتن بازیکنان تازه می کنند. به علاوه زمان اوج کاری بخش استعدادیابی باشگاه ها نیز در همین بازه است. به این ترتیب موفقیت یک تیم در طول لیگ بستگی به کیفیت آماده سازی اش در پیش فصل دارد. در طول دوران برگزاری کمپ تمرینی هر چیزی امکان پذیر به نظر می رسد. هیچ کس امکان پیش بینی تغییرات احتمالی در تیم ها، مصدومیت ها و خرید بازیکنان تازه را ندارد. به همین دلیل طرفداران تیم های مختلف در این زمان بیشترین توجه را به وضعیت تیم محبوب شان دارند.

من یکی از طرفدارهای بزرگ لیگ NFL هستم. از زمان کودکی تا به حال طرفدار تیم پاتریوس بوده ام. هر فصل نیز حداقل یک یا دو بازی آنها را در ورزشگاه تماشا می کنم. در طول دوران فعالیت حرفه ای به عنوان کارشناس فروش شباهت های بسیار زیادی را میان لیگ NFL و فرآیند مدیریت تیم های فروش در حوزه B۲B یافته ام. با این حساب شاید تیم فروش شما امکان یادگیری و الگوبرداری از برخی نکات مهم کمپ های تمرینی امسال تیم های حاضر در لیگ فوتبال آمریکایی را داشته باشند.

ارزیابی و پرورش استعدادها

به طور مشخص نخستین هدف تیم ها در کمپین های تمرینی «تمرین مناسب بازیکنان» است. این اثر با هدف ارزیابی و پرورش استعداد های آنها برای فصل جدید انجام می شود. لیگ NFL یکی از پرفشارترین لیگ های ورزشی دنیاست. در این لیگ حتی بازیکنان بسیار حرفه ای و باتجربه نیز برای حفظ جایگاه شان در ترکیب اصلی تیم باید سخت تلاش کنند. در غیر این صورت به سرعت جای خود را به استعداد های جوان خواهند داد. مشاهده تمرین های پیش فصل این تیم ها در کمپ های مختلف نفس هر مخاطبی را در سینه حبس خواهد کرد. گاهی اوقات مشاهده تمرین تیم ها نیز برای مخاطب حیرت انگیز است. فشار بالای تمرین ها و انگیزه عالی بازیکنان برای اثبات خود یکی از بهترین تجربه های ورزشی را رقم می زند.

به طور مشابه با تمرین های تیم های NFL، محیط تیم فروش شرکت ما نیز باید رقابتی باشد. بدون تردید منظور من از رقابت در اینجا جنبه فیزیکی و بدنی مسابقات راگی نیست. به طور مشخص هر کدام از اعضای تیم فروش برای حفظ جایگاه خود و فعالیت بهتر نیازمند انگیزه کافی است. در بسیاری از موارد فروشندگان به دلیل نبود رقابت در تیم ها انگیزه کافی برای فعالیت بهتر را از دست می دهند. ایجاد رقابت نقش مهمی در بهبود فرآیند فعالیت افراد دارد. نکته مهم در این میان

عدم ایجاد رقابت بیش از حد است. در نهایت تمام اعضای شرکت باید با هم همکار باشند. درست مانند اعضای تیم فوتبال آمریکایی، پس از رقابت سخت برای حفظ جایگاه در نهایت باید با هم همکاری داشته باشیم. در غیر این صورت دستیابی به موفقیت به عنوان یک تیم غیرممکن خواهد بود.

بدون تردید هیچ پاسخ حاضر و آماده ای برای دلیل موفقیت اعضای تیم فروش وجود ندارد. به راستی چرا برخی از فروشندگان بهتر از دیگران عمل می کنند. در این زمینه یک فرمول جادویی و مناسب تمام شرکت ها موجود نیست. به نظر من ایجاد موقعیت مناسب برای فعالیت و یادگیری اعضای تیم فروش نقش مهمی در بهبود توانایی های آنها دارد. به این ترتیب وظیفه اصلی ما به عنوان مسئول تیم بهبود وضعیت ابزار های در دسترس آنها خواهد بود. در کنار امکانات مناسب باید به فکر فرآیند مناسبی برای اندازه گیری موفقیت هر کدام از اعضا و ارزیابی نهایی فعالیت آنها باشیم. در غیر این صورت تیم ما در ادامه مسیر خود با مشکلات زیادی مواجه خواهد شد. به هر حال کارمندان در پی ارائه عملکرد مناسب انتظار تشویق و تقدیر دارند. در صورت فقدان فرآیندی منسجم برای ارزیابی وضعیت کارمندان امکان تعیین جایگاه ها براساس شایستگی شان نیز فراهم نخواهد شد.

رقابت فشرده همراه با اولویت تیم

تمرینات پیش فصل لیگ NFL، علاوه بر محیطی برای رقابت، فضایی جهت تقویت همکاری تیمی نیز هست. در طول تابستان گرم و تمرین های نفسگیر مربی تیم توانایی بازیکنان را ارزیابی می کند. در نتیجه برای بازی های فصل حساب ویژه ای روی هر کدام از بازیکنان خواهد کرد. یکی از نکات مهم در طول دوران تمرینات تلاش برای دستیابی به هماهنگی مناسب در تیم است. هیچ باشگاهی بدون هماهنگی بازیکنان خود توانایی دستیابی به موفقیت را نخواهد داشت. شکل گیری هویت و فرهنگ داخلی تیم ها در زمان تمرینات پیش فصل صورت می گیرد. به این ترتیب در طول فصل بازیکنان از اهمیت توجه به تیم و اولویت نتیجه گیری تیم بر منافع شخصی آگاهی دارند. بدون شک تلاش برای ایجاد هماهنگی میان رقابت بازیکنان و اولویت منافع تیم کار بسیار دشواری است. در صورت ناتوانی تیم ها در این زمینه عرصه باشگاه بدل به رقابت صرف می شود. به طور طبیعی در چنین شرایطی امکان دستیابی به موفقیت برای تیم ها وجود ندارد.

به طور مشابه، تیم فروش ما باید اعضای خود را ترغیب به ارائه عملکرد مطلوب به صورت فردی کند، با این حال نقش حمایت از یکدیگر و توجه به منافع کل شرکت نیز دارای اهمیت خواهد بود. در صورت بی توجهی به این امر امکان فعالیت هماهنگ از شرکت ما سلب خواهد شد. یادآوری یک نکته مهم در اینجا به اعضای تیم فروش ضروری خواهد بود. اینکه هدف اصلی رقابت مواجهه با سایر شرکت ها و نه رویارویی بی فایده با همکاران است.

کاهش حد اکثری حواس پرتی ها

هر سال در طول دوران تمرینات تابستانی شبکه HBO یک تیم را انتخاب و به سراغ ضبط فیلم از پشت صحنه تمرینات آن می رود. این فیلم در قالب مستندی به نام «ضربات سخت» از این شبکه پخش می شود.

بدون شک مشاهده این برنامه برای طرفدارهای لیگ NFL جذابیت های خاص خود را دارد، با این حال تعجب من از صدور اجازه ضبط فیلم از سوی سرمربی های تیم هاست. به نظر من حضور عوامل فیلمبرداری در پشت صحنه تمرینات مهم پیش فصل امکان حواس پرتی را فراهم می آورد. به طور معمول سرمربی های تیم های ورزشی از شلوغی بیش از حد دستداران تمرین و مزاحمت های فرآینده رسانه ها شاک می هستند، با این حساب تمرینات پیش فصل باید بدون حضور عوامل رسانه ای و مزاحمت های جانبی آنها برگزار شود. در غیر این صورت حواس پرتی بازیکنان در طول برگزاری تمرینات پیش فصل امری طبیعی خواهد بود. هیچ کس امکان رفتار عادی به هنگام تمرکز دوربین بر روی خود را ندارد. صحبت های بازیکنان نیز در مورد امکان تمرین عادی در چنین شرایطی بیشتر شبیه شوخی است.

در عصر مدرن شبکه های اجتماعی به صورت ۲۴ ساعته در طول سال ارتباط نزدیک میان افراد مختلف را فراهم می کند. به این ترتیب کار برای شرکت های مختلف به منظور ایجاد تمرکز بیشتر در محیط کار و دوری از حواس پرتی ها دشوار می شود. در اینجا وضعیت مشابه حضور دست اندر کاران شبکه HBO و سایر عوامل رسانه ای در پشت صحنه تمرینات تابستانی تیم هاست. برای درک میزان تاثیر گذاری منفی شبکه های اجتماعی و رسانه ها لازم نیست عضوی از تیم های ورزشی باشیم. در محیط داخلی شرکت ها نیز چالش بسیاری از مدیران رفع المان های موجب حواس پرتی است. در این زمینه برخی از شرکت ها ممنوعیت های متنوعی از قبیل منع ارسال ایمیل، مشاهده شبکه های اجتماعی و حتی کار با گوشی های هوشمند را وضع کرده اند. البته برخی از شرکت های دیگر از ایجاد محدودیت برای کارمندان اجتناب کرده اند. در عوض آنها تمایل به برگزاری دوره های آموزشی به منظور بیان شیوه های حفظ تمرکز در محیط کار نشان می دهند. به این ترتیب کارمندان به صورت شخصی به اهمیت دوری از عوامل حواس پرتی و حفظ تمرکز در محیط کار گرایش پیدا می کنند.

حضور در بخش فروش B۲B فشار و رقابت بسیار زیادی را برای شرکت ها به ارمغان می آورد. این امر درست مانند وضعیت تیم های NFL به هنگام برگزاری بازی های رسمی است. فریاد نزدیک به ۷۵ هزار تماشاگر. حضور بازیکنان قدرتمند در تیم مقابل کار را برای هر تیمی دشوار خواهد کرد. حفظ تمرکز تیمی در چنین شرایطی برنده مسابقه را تعیین خواهد کرد. با توجه به آنچه در این مقاله گفته شد، حفظ تمرکز در طول فعالیت تیم فروش بستگی به موفقیت در زمینه آموزش درست کارمندان دارد، بنابراین با طی کردن کمپ تمرینی مناسب پیش فصل در طول فصل نتیجه

بهتری در زمینه فروش خواهیم گرفت.

منبع: allbusiness

رهبری

افزایش رضایت شغلی کارمندان
با ۱۰۰ اقدام ساده(۲)
به قلم: جاستین رینولدز نویسنده حوزه کارآفرینی و مدیریت مترجم: امیر آل علی

در مطلب پیشین به ۱۲ اقدام ساده برای افزایش رضایت شغلی کارمندان اشاره کردیم و حال آنها را ادامه می‌دهیم. ۱۴-همواره در سخنرانی‌های خود از تیم شرکت یاد کرده و هیچ دستاوردی را صرفا برای خود تلقی نکنید. ۱۵-از جلسات مستقیم با کارمندان استقبال کرده و شرایطی را مهیا سازید که هر فرد به صورت خصوصی بتواند با شما ملاقات داشته باشد. این امر منجر به بیان تمامی خواسته ها و عقاید آنها خواهد شد. ۱۶-از کنترل بیش از حد و یا اعمال فشار بر روی کارمندان خودداری کرده و تحت هر شرایطی رفتاری توأم با احترام با آنها داشته باشید. ۱۷-به آنها برای ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی کمک کنید. ۱۸-از تغییر دکوراسیون اتاق کار به خواست کارمندان استقبال کرده و برای آوردن گیاهان و یا حیوانات خانگی آنها مانعی را قرار ندهید، با این حال قوانینی باید در این رابطه وجود داشته باشد تا زمینه مزاحمت برای سایر افراد شکل نگیرد. ۱۹-محیط کاری و قوانین را به نحوی طرح‌ریزی کنید که افراد با یکدیگر ارتباط داشته باشند. ۲۰-از اقدامات خودجوش و تلاش‌های اضافی کارمندان خود به خوبی قدردانی کنید.

۲۱-اهداف شخصی کارمندان خود را شناسایی کرده و برای رسیدن به اهداف‌شان، آنها را یاری کنید. ۲۲-از ارائه تسهیلات برای استفاده تمامی کارمندان از محصولات شرکت، غافل نشوید.

۲۳-با اقداماتی نظیر انتخاب یک ورزش گروهی برای آخر هفته ها، به افزایش ارتباط کارمندان خود کمک کنید. در این رابطه اقدامات متعددی وجود داشته و نباید خود را محدود به این امر تصور کنید. همچنین لازم است تا در صورت بروز بحث و یا دلخوری بین کارمندان، به دنبال رفع سریع آن باشید.

۲۴-اهداف شخصی خود را نیز برای کارمندان تشریح کنید. این امر باعث خواهد شد تا آنها بتوانند دلیل بسیاری از خواسته‌های شما را درک کرده و حتی به دنبال کمک به شما باشند.

۲۵-یک صندوق انتقادات و پیشنهادات ایجاد کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که بسیاری از کارمندان از انتقاد در هنگام ملاقات شخصی با شما خودداری می کنند و با این حال بدون انتقاد، شما یک شانس بزرگ برای رشد را از دست خواهید داد. ۲۶-برای هر دستاورد، یک جشن هرچند کوچک برگزار کنید.

۲۷-از اهمیت حضور یک روانشناس مجرب در شرکت خود غافل نشوید.

۲۸-اطمینان حاصل کنید که کارمندان خود را متعلق به شرکت دانسته و بر روی برند از تعصب کافی برخوردار هستند.

۲۹-یک مدیر اعطاف‌پذیر باشید و از ایجاد تغییر در خود ویا برنامه های شرکت، واهمه ای را نداشته و همواره به شرایط توجه کافی را از خود نشان دهید. ۳۰-شرایبی را فراهم آورید که افراد به کار در شرکت شما افتخار کنند. برای مثال می‌توانید به یک کمپین محافظت از محیط زیست بپیوندید.

۳۱-از روانشناسی رنگ برای دکوراسیون شرکت غافل نشوید.

۳۲-یک گروه را در یک پیام‌رسان اینترنتی ایجاد کرده و در آن فعالیت کافی را داشته باشید. این امر به بهبود سریع روابط کمک شایانی را خواهد کرد. درواقع بهترین حالت ممکن برای یک تیم این است که افراد یکدیگر را دوست خود تلقی کنند.

۳۳-به سلامت کارمندان خود توجه کنید. در این رابطه می‌توان از ناهار و میان وعده‌های سالم استفاده کرد. همچنین می‌توان برای کارمندانی که به تناسب اندام خود اهمیت می‌دهند، افزایش حقوقی را در نظر بگیرید.

۳۴-از چهار روزمرگی شدن کارمندان خود جلوگیری کنید.

۳۵-همواره بخشی از درآمد شرکت را برای بهبود وسایل شرکت، اختصاص دهید.

۳۶-از اهمیت اردوهای تیمی غافل نشوید. در این رابطه بهتر است تا مواردی را انتخاب کنید که بار علمی لازم را در کنار تفریح، به همراه داشته باشد.

۳۷-فتر خود را در مرکز شرکت قرار دهید تا همگان در

کسری از ثانیه به شما دسترسی داشته باشند.

۳۸-اولویت را بر روی جایگزین کردن افراد قرار نداده و از معرفی افراد جدید به تمامی کارمندان شرکت، غافل نشوید.

۳۹-هیچ‌گونه منع قانونی برای انجام کارهای فرعی برای کارمندان خود قائل نشوید. برای مثال اگر کارمندی تمایل دارد تا در زمان استراحت به خارج از شرکت برود، شما نباید مانع وی شوید. درواقع برای هر قانونی باید استثنایایی نیز وجود داشته باشد.

۴۰-بخشی از مسئولیت‌های خود را در اختیار کارمندان مشتتاق قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا آنها شرایط را برای پیشرفت فراهم تصور کنند. در نهایت می‌توان از بهترین گزینه موجود، برای ایجاد جانشین استفاده کرد که برای هر شرکتی کاملا ضروری است.

ادامه دارد ...
منبع: tinypulse

افزایش رتبه سایت در گوگل با ۹ شیوه طلایی بهبود سئو



به دلیل آنچه در سطر قبل بیان شد، وبلاگ‌نویسی رتبه سئو سایت‌ها را افزایش می‌دهد. تولید محتوای تازه، دقیق و کاربردی کاربران را به سوی وبلاگ ما خواهد کشاند. نکته مهم درخصوص مدیریت سئو سایت‌ها از طریق وبلاگ‌نویسی مربوط به ایجاد تمایز میان آن با سایت رسمی برندمان است. داشتن وبلاگی جذاب ضرورت مدیریت سایت رسمی را رفع نمی‌کند. در سایت رسمی هدف اصلی ما اطلاع‌رسانی به مشتریان و سایر کاربران است، با این حال در وبلاگ رسمی تولید محتوای کاربردی مانند مقاله یا ویدئوهای آموزشی در اولویت قرار دارد. اگر ما توانایی شناخت دقیق سلیقه مخاطب را داشته باشیم، فرآیند وبلاگ‌نویسی ما بهبود قابل توجهی خواهد یافت. به این ترتیب محتوای تولیدی ما بیشترین توجه را از سوی مخاطب دریافت خواهد کرد.

۳. اطمینان از سهولت مطالعه مطالب سایت

علاوه بر تولید محتوای مرتبط با برندمان باید از سهولت مطالعه آنها نیز اطمینان حاصل کرد. همیشه به هنگام بارگذاری مطالب در سایت برندمان باید مخاطب را مدنظر داشته باشیم. اگر به دنبال جذب مخاطب به سایت‌مان و حضور طولانی آنها هستیم، باید محتوای قابل فهم تولید کنیم. مشکل اصلی بسیاری از برندها تولید محتوای بیش از اندازه تخصصی است. به این ترتیب در عمل مخاطب توانایی فهم محتوای موردنظر را ندارد.

توصیه من در اینجا پرهیز از اصطلاح‌های بیش از اندازه تخصصی است. به این ترتیب امکان نگارش مطالبی ساده‌تر فراهم می‌شود. نکته مهم در این میان عدم نگارش بیش از اندازه ساده مقاله است. به هر حال مقاله ما باید اطلاعات مفیدی را در دسترس مخاطب قرار دهد. در غیر این صورت مخاطب نتیجه‌ای از مطالعه مطلب ما دریافت نمی‌کند. خوشبختانه امروزه ابزارهای مفیدی در زمینه ارزیابی میزان سهولت مطالعه مطالب سایت‌ها وجود دارد. استفاده از ابزارهایی نظیر **Readable.com** کار برندها را بسیار ساده خواهد کرد.

۴. توجه به تجربه چند رسانه‌ای

بدون تردید محتوای سایت ما نباید فقط شامل محتوای متنی باشد. افزودن محتوای چند رسانه‌ای نظیر عکس، ویدئو، اسلاید و محتوای صوتی تاثیر انکارناپذیری در افزایش جذابیت سایت‌مان خواهد داشت. مشتریان علاقه چندان به صرف مطالعه یک متن ندارند. از سوی دیگر، مشاهده ویدئو یا گوش دادن به فایل صوتی میزان تمایل افراد به تعامل نزدیک با برندها را افزایش می‌دهد.

نکته مهم در این زمینه تمایل بالای مشتریان به مشاهده ویدئو در مقایسه با هر گونه فرمت دیگری است. براساس مطالعه موسسه **Inc** بیش از ۶۸درصد از مشتریان اروپایی مشاهده ویدئو را بر هرگونه فرمت دیگری ترجیح می‌دهد. به این ترتیب با احترام به خواست مشتریان امکان دسترسی به ترافیک بیشتر و در نتیجه بهبود وضعیت سئو سایت‌مان وجود خواهد داشت.

۵. استفاده از جدول‌های گرافیکی

یکی از المان‌های مهم در سایت‌های دارای محتوای چند رسانه‌ای جدول‌های زیباست. متأسفانه امروزه اغلب طراح‌های سایت و مدیران برندها این بخش مهم را فراموش می‌کنند. یک مثال موفق در زمینه استفاده مناسب از نمودارهای گرافیکی سایت تحلیل **Kissmetrics** است. این سایت با ارائه اطلاعات دقیق در زمینه بازاریابی به صورت نمودارهای چند رسانه‌ای موفق به بهبود وضعیت برند و سایشش شده است. اکنون تقریبا همه بازاریاب‌ها این سایت را به عنوان موفق‌ترین وبلاگ در حوزه بازاریابی می‌شناسند.

اطمینان از طراحی مناسب نمودارها و محتوای کاربردی موجود در آنها برای موفقیت در زمینه مدیریت سئو سایت اهمیت حیاتی دارد. بسیاری از افراد به هنگام طراحی نمودار اهمیت کیفیت داده‌های اصلی را فراموش می‌کنند. در نتیجه نمودارهای آنها فقط زیبایی گرافیکی دارد. بدون محتوای کاربردی خوش‌ساخت‌ترین نمودارها نیز هیچ تاثیر مثبتی بر روی وضعیت سئو سایت‌مان نخواهد داشت.

۶. نقش تعیین‌کننده کلیدواژه‌ها

شاید این امر واضح به نظر برسد، با این حال اشاره به اهمیت و نقش سازنده کلیدواژه‌ها در مدیریت سئو سایت‌ها ضروری است.

استفاده از کلیدواژه‌ها بدون پژوهش در مورد زمینه کسب و کارمان غیرممکن است. برخی از برندها به صورت تصادفی اقدام به استفاده از کلیدواژه‌های کلیشه‌ای می‌کنند. این امر سایت آنها را بدل به یکی دیگر از سایت‌های پرشمار در کنار دیگر سایت‌ها می‌کند. اگر ما به دنبال یافتن مخاطب مناسب برای سایت‌مان هستیم، باید از کلیدواژه‌های متفاوت استفاده کنیم. در غیر این صورت ما نیز در کنار بقیه سایت‌های معمولی قرار خواهیم گرفت.

نکته مهم در زمینه استفاده از کلیدواژه‌ها توجه به نیاز مشتریان است. در نهایت ما سایت خود را نه برای الگوریتم گوگل، بلکه استفاده

عملی کاربران طراحی می‌کنیم. به توصیه‌های ذیل به‌ه عنوان رمز موفقیت در زمینه یافتن کلیدواژه‌های مناسب توجه کنید:

- افزودن کلیدواژه‌های مناسب به تیتراهای اصلی و فرعی
- استفاده از کلیدواژه‌ها در تصویر و کپشن‌های مرتبط با آن
- توجه به کلیدواژه‌های طولانی و شخصی‌سازی شده به منظور جلب نظر کاربران

۷. نگارش تیتراهای جذاب و توضیحات جانبی کاربردی

یکی از فاکتورهای اصلی در زمینه موفقیت سایت‌ها در زمینه سئو مطالب نگارش تیتتر جذاب در کنار توضیحات جانبی کاربردی است. در این میان توجه به اختصار در نگارش توضیحات جانبی ضروری است. گوگل به هر سایت امکان استفاده از حداکثر ۶۵ کاراکتر برای بخش توضیحات جانبی را می‌دهد.

به نکات ذیل به هنگام طراحی تیترو نگارش توضیحات جانبی توجه داشته باشید:

- استفاده مناسب از تیتراهای جانبی کاربردی در تیترا اصلی اهمیت بالایی دارد. البته استفاده از کلیدواژه‌ها نباید به ساختار مفهومی تیتتر ضربه بزند.
- تداوم در استفاده از کلیدواژه‌ها در تیترو توضیحات جانبی اهمیت دارد. در غیر این صورت الگوریتم گوگل در طبقه‌بندی سایت ما دچار سردرگمی خواهد شد.
- استفاده از زبان ساده و همه فهم در زمینه نگارش تیتتر اصلی

اهمیت حیاتی دارد. در صورت طراحی تیتراهای دشوار نه مخاطب و نه گوگل به آن توجهی نخواهند کرد.

منظور من از توضیحات جانبی چند جمله کاربردی است که در صفحه جست‌وجوی گوگل در ذیل تیتتر اصلی صفحات درج می‌شود. این توضیحات جانبی همیشه نقش سازنده‌ای در جلب نظر کاربران دارد. بی‌توجهی بسیاری از برندها نسبت به این امر موقعیت مناسبی برای از رانستای جلب نظر کاربران با استفاده از کلیدواژه‌های کاربردی فراهم می‌سازد.

۸. درج اطلاعات دقیق در بخش «تماس با ما»

یکی دیگر از فاکتورهای مهم از نظر الگوریتم موتورهای جست‌وجو کیفیت مناسب اطلاعات مندرج در بخش «تماس با ما» است. اگر مشتریان امکان برقراری تماس یا یافتن فروشگاه اصلی ما را نداشته باشند، احتمال تعامل نزدیک‌شان با ما کاهش شدیدی خواهد یافت. بدون تردید هیچ کاربری علاقه‌ای به تعامل با برندی بی‌نام و نشان ندارد. در نهایت پرسش در مورد فعالیت قانونی یک برند در صورت عدم درج اطلاعات مناسب در بخش «تماس با ما» کاملا منطقی خواهد بود. تمام اطلاعات بخش تماس با ما باید به سادگی برای مخاطب قابل دسترس باشد. در غیر این صورت کاربران برای دسترسی به آن دچار مشکلات فراوانی خواهند شد. نکته مهم در این میان بی‌میلی کاربران به جست‌وجوی زیادی به منظور یافتن اطلاعات برندهاست. به این ترتیب درج اطلاعات برندمان در محل نامناسب رتبه سئو سایت‌مان را کاهش خواهد داد.

۹. ایجاد صفحه کسب و کار گوگل

برای بسیاری از کسب و کارها مدیریت سئو در مقیاس محلی اهمیت بسیار بیشتری در مقایسه با نتایج جهانی دارد. درست به همین خاطر هر برندی نیازمند ایجاد صفحه‌ای برای خود در سرویس کسب و کار گوگل (**Google Business**) است.

به عنوان مدیر صفحه برندمان در گوگل امکان ویرایش اطلاعات، افزودن شماره تماس، تصاویر مختلف از شرکت و پاسخگویی به نظرات و پرسش‌های کاربران وجود دارد. نکته مهم در این میان توجه ویژه گوگل به برندهای دارای صفحه کسب و کار است. به این ترتیب سایت‌های دارای صفحه کسب و کار در رتبه‌بندی گوگل در اولویت قرار خواهند داشت. با جست‌وجویی ساده در اینترنت راهنمایی‌های مناسبی در زمینه راه‌اندازی صفحه کسب و کار گوگل خواهید یافت. این امر کاربران را در زمینه یافتن اطلاعات مناسب پیرامون برندمان یاری خواهد کرد.

گام بعدی چیست؟

اکنون که از اهمیت مدیریت سئو سایت برندمان آگاهی داریم، نوبت نگاه رو به جلو خواهد رسید. با استفاده از توصیه‌های مندرج در این سایت امکان شروع مدیریت بهینه سئو سایت برندمان وجود دارد، بسا این حال مدیریت بهینه سئو پایان کار نیست. تلاش برای تولید محتوای جذاب مانند پادکست و برگزاری جلسات پرسش و پاسخ آنلاین با مشتریان و کاربران عادی نقش سازنده‌ای در توسعه پایدار برندمان خواهد داشت. به این ترتیب مدیریت سئو سایت‌مان با پیشرفت برندمان در محیط واقعی کسب و کار گره می‌خورد.

منبع: businesscommunity

۵ عادت مدیریتی که موجب شکست شرکت‌ها می‌شود

مدیریت بد یعنی جلوگیری از پیشرفت تمام کارمندان

به قلم: مارسل شوانتز کارشناس کسب و کار

ترجمه:علی آل‌علی

مدیریت کسب و کار کار بسیار دشواری محسوب می‌شود. امروزه با توجه به پیشرفت شگرف در زمینه مدیریت همچنان مسئولیت اصلی مدیران در هاله‌ای از ابهام قرار دارد. من به عنوان کارشناس کسب و کار در جست‌وجو برای یافتن ویژگی‌های مدیران موفق با بسیاری از شرکت‌ها و مدیران شکست خورده مواجه شده‌ام. تجربه تعامل نزدیک با برندهای موفق از یکسو و برندهای شکست خورده از سوی دیگر تعریف جالبی از وظیفه اصلی مدیران را برای من به ارمغان آورد. بر این اساس وظیفه اصلی هر مدیری فراهم‌سازی نیازهای کارمندان برای فعالیت بهتر و پیشرفت است. از این طریق امکان دستیابی کارمندان به مهارت بیشتر و ارائه عملکرد بهتر فراهم خواهد شد. گاهی اوقات برخی از شرکت‌ها نسبت به نقش مهم مدیران در فعالیت مناسب کارمندان دچار تردید می‌شوند. بر این اساس آنها کنار هم قرار دادن مجموعه‌ای از کارمندان بااستعداد در کنار هم را برای دستیابی به موفقیت کافی می‌دانند. نکته مهم در این میان نقش انگارناپذیر یک مدیر در ساماندهی شرکت است. همانطور که می‌دانیم، بخش مدیریتی فقط شامل مدیرعامل نیست. شرکت‌های بزرگ شمار زیادی مدیر میانی نیز دارند. به این ترتیب انتخاب مدیر مناسب برای شرکت یکی از سخت‌ترین کارهای ممکن در زمینه کسب و کار محسوب می‌شود. بدون شک اشاره به ویژگی‌های مناسب مدیران کار جالبی خواهد بود، با این حال به نظر من این امر کمک چندانی به مدیران در راستای بهبود توانمندی‌های‌شان نخواهد کرد. در عوض با بررسی بدترین عادت‌های مدیران امکان اجتناب از آنها وجود خواهد داشت. بنابراین در این مقاله هدف اصلی من بررسی برخی از بدترین عادت‌ها و ویژگی‌های مدیران مختلف خواهد بود. نکته مهم در مورد عادت‌های بد مدیران تاثیرگذاری منفی آن بر روی تمام کارمندان شرکت است، با این حساب پرهیز از عادت‌های ذیل امری ضروری برای هر مدیری خواهد بود.

۱.مدیر بوروکراتیک

آیا شما نیز به عنوان مدیر به قواعد اداری و پیروی از آنها تمایل بالایی دارید؟ اجازه دهید به فرآیند خرید تعدادی خودکار موردنیاز شرکت براساس قواعد اداری نگاهی بیندازیم. در سلسله مراتب مدیریتی شرکت‌ها به منظور انجام خرید باید تاییدیه‌های مختلفی از بخش‌های گوناگون کسب شود. به این ترتیب در عمل خرید تعدادی خودکار برای رفع نیاز کارمندان می‌تواند به امری بیش از حد وقتگیر بدل شود. وقتی شرکت ما برای پیگیری چنین کار بسیار ساده و پیش پا افتاده‌ای نیازمند این همه فرایند بورکراتیک پیچیده باشد، ناتوانی در زمینه ایده‌پردازی خلاقانه و دستیابی به اهداف موردنظر امری طبیعی خواهد بود. ایجاد شکاف میان اهداف و شعارهای شرکت با روند جاری موجب بی‌اعتمادی کارمندان به شرکت ما خواهد شد. در نتیجه آنها انگیزه خود برای فعالیت خلاقانه و تعامل فراتر از حدود اداری با شرکت را از دست خواهند داد. به عنوان یک مدیر هدف اصلی ما باید تلاش برای رفع موانع اداری باشد. در غیر این صورت شرکت یا بخش تحت مدیریت ما از دستیابی به اهداف تعیین شده باز خواهد ماند.

۲.فاجعه‌ای به نام مدیران اطلاعاتمحور

برخی از مدیران به طور وسواس گونه‌ای به اطلاعات وابسته‌اند. چنین مدیرانی هرگز تمایلی به اقدام‌های در لحظه و پذیرش ریسک ندارند. به علاوه در اغلب اوقات آنها در تلاش برای اعمال محدودیت و کنترل مدام کارمندان‌شان هستند. بدون تردید چنین فضایی برای فعالیت کارمندان بسیار دشوار خواهد بود. به همین دلیل کابوس اصلی کارمندان در هر شرکتی تعامل بسا چنین مدیرانی خواهد بود. وقتی شرکت ما کنترل زیادی بر روی کارهای‌مان داشته باشد، آزادی عمل ما سلب خواهد شد. به این ترتیب دیگر فرصتی برای خلاقیت و ایده‌پردازی باقی نمی‌ماند.

نقطه مقابل مدیرانی که در سطر قبل توصیف شدند، مدیرانی با تمایل به استفاده مناسب از اطلاعات است. چنین مدیرانی با اعتماد به اعضای تیم‌شان امکان تحلیل اطلاعات به صورت دسته جمعی را فراهم می‌کنند. همچنین با تعریف محدوده مشخص عمل کارمندان به هر کدام آزادی عمل موردنیاز را می‌دهد. به این ترتیب امکان فعالیت و پیشرفت شرکت فراهم خواهد شد.

۳. پدیده‌ای به نام مدیران بی‌ادب

همانطور که رابرت سساتون، استاد دانشگاه استنفورد و نویسنده کتاب‌های پرفروش در زمینه مدیریت، بیان می‌کند، تعامل با مدیران بی‌ادب انگیزه هر کارمندی را خواهد کشت: «وقتی مدیر یک بخش با کارمندانش مانند افراد بی‌ارزش رفتار می‌کند، سطح کلی بهره‌وری کارمندان به یک سوم تقلیل می‌یابد. به علاوه اغلب کارمندان در چنین شرایطی به دنبال یافتن شغلی تازه خواهند بود.»

براساس آزمایش پژوهشگران دانشگاه استکهلم بر روی بیش از ۳۱۰۰ مرد در طول ۱۰ سال کاری به نتایج جالبی دست یافته‌اند. بر این اساس کار برای مدیران بی‌ادب خطر ابتلا به حملات قلبی و انواع ناراحتی‌های اعصاب را به شدت افزایش می‌دهد، با این حساب کمتر کارمندی تمایل به ادامه همکاری با چنین مدیرانی خواهد داشت.

۴. مدیران بی‌توجه به زندگی شخصی کارمندان

اگرچه در طول سال‌های اخیر شیوه مدیریت انعطاف‌پذیر شرکت‌ها افزایش چشمگیری داشته است، با این حال هنوز هم بسیاری از شرکت‌ها به شیوه سنتی ساعت محور برای ارزیابی وضعیت کاری کارمندان پایبند هستند. به طور معمول کار دشوار بیانگر بیش از ۵۰ ساعت کار در هفته، الزام به تعامل با محیط کار در صورت نیاز هر زمانی از شبانه روز و فقدان تعطیلات آخر هفته است. بدون تردید چین وضعیت کاری برای سلامت افراد خطرات زیادی در پی دارد. در برخی از کشورها به دلیل کمبود فرصت شغلی افراد تمام شرایط دشوار کاری را قبول می‌کنند. در چنین شرایطی انتظار فعالیت خلاقانه از کارمندان بسیار دور از انتظار خواهد بود. یکی از وظایف اصلی مدیران توجه به زندگی شخصی کارمندان است. هیچ نیروی کاری بدون داشتن زندگی شخصی مناسب و زمان کافی برای رسیدگی به آن توانایی ارائه عملکرد مطلوب در محیط کار را نخواهد داشت. به هر حال هدف الی ما از کار دستیابی به فرصت زندگی بهتر است. در صورت فقدان زمان کافی برای رسیدگی به زندگی شخصی ما انگیزه و امیدمان را از دست خواهیم داد.

۵. مدیران کنترل‌لگر

گاهی اوقات مدیران بدل به افراد کنترل‌لگر افراطی می‌شوند. در چنین وضعیتی مدیران تمایل به کنترل تمام جنبه‌های کاری نیروی کارشان را دارند. به طور معمول در چنین شرایطی هر تصمیمی با دخالت مستقیم مدیر موردنظر اتخاذ می‌شود. نتیجه نیز بروز برخی مشکلات به دلیل دخالت‌های بی‌جای فرد مدیر است. مشکل اصلی در اینجا فهم نادرست مدیران از وظایف‌شان است. به عنوان یک مدیر وظیفه ما کنترل و دخالت در همه امور نیست. مدیریت بیشتر یک نقش نظارتی و راهنمایی دارد. به این ترتیب در عین آزادی عمل کارمندان در مواقع موردنیاز ما توصیه‌های خود را به آنها بیان خواهیم کرد. این نوع برداشت از مدیریت موجب پویایی بیشتر محیط کار خواهد شد.

منبع: businessinsider

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| یکشنبه | ۲۷ مرداد ۱۳۹۸ | شماره | ۱۳۷۳ | 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، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

۳۳ عادت روزانه افراد موفق(۵)

زمینه، نگاه چندجانبه نیز مفید خواهد بود.

۱۲- تعادل میان کار و زندگی شخصی را حفظ کنید

(میشل استافارونی مدیر ارشد برند (UWEZO)

اگرچه برای موفقیت شما به سختکوشی نیاز خواهید داشت، بسا این حال این امر به معنای فدا کردن تمام زندگی نبوده و توجه داشته باشید که اهمیت زندگی شخصی، حتی مهم تر از کار شما خواهد بود. به همین خاطر نیز در برنامه های خود باید به این بخش بسیار مهم توجه کافی را نشان دهید. در این رابطه توجه داشته باشید که ایجاد تعادل به معنای اختصاص زمان مساوی نبوده و به همین خاطر توصیه می‌شود تا تاثیر حضور خود را افزایش دهید. برای مثال به جای سه ساعت وقت گذاشتن در کنار خانواده که با تماشای تلویزیون و یا استراحت سپری می‌شود، می‌توانید آن را به یک ساعت کاملاً مرفه و مفید تبدیل کنید. درواقع در این رابطه باید به نیاز خانواده و نیاز کسب-وکار خود توجه داشته و بهترین راهکارها را برای پوشش بهتر آنها پیدا کنید. در نهایت این امر که به خودتان نیز توجه داشته باشید، باعث می‌شود تا روحیه شما برای چندین سال کار مداوم، حفظ شود. به همین خاطر لازم است تا در برنامه روزانه خود، از اختصاص زمان هایی برای پرداختن به کارهای مورد علاقه نیز غافل نشوید. در آخر فراموش نکنید که ایجاد تعادل باید به عادت روزانه شما تبدیل شود. در غیر این صورت شاهد اشتباهات و خطاهای بسیار و یک برنامه ناکارآمد خواهید بود.

۱۳-شکرگزار باشید

(لورا هر تز مدیرعامل برند (Gifts for Good)

بدون شک شکرگزاری را باید یک معجزه تلقی کرد. این امر در زندگی افراد تاثیر شگفت‌آوری را داشته و با نگاهی به افراد موفق به شکرگزار بودن آنها پی خواهید برد. در این رابطه توصیه می‌شود تا هر روز، قبل از خواب و بلافاصله پس از بیدار شدن، چندین دلیل برای خوشبختی خود را یادآوری کرده و بابت آن شکرگزار باشید. این امر یکی از مهم‌ترین مراحلی است که در قانون جذب و ان ال پی مطرح می‌شود. تنها کافی است تا یک ماه را به این شکل سپری کنید. با مشاهده تاثیرات معجزه‌آسای آن، این اقدام به یکی از موارد مورد علاقه شما تبدیل خواهد شد.

۱۴-هر فرصتی را مفید تلقی نکنید

بدون شک هر فردی در طول زندگی خود با انواع فرصت ها مواجه خواهد شد. این امر برای افرادی که در یک مسیر در حال حرکت هستند، افزایشی چشمگیر را خواهد داشت. با این حال شما باید نسبت به مقوله هزینه فرصت، توجه کافی را داشته باشید. این امر بیان می‌کند که با پرداختن به یک کار، شما وقت و هزینه انجام کارهای دیگر را از دست خواهید داد. به همین خاطر ضروری است تا بهترین گزینه موجود را انتخاب کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که برخی از پیشنهادها، ممکن است جذابیت بسیاری بالایی را نیز به همراه داشته باشند، با این حال توجه داشته باشید که حرفه ای شدن در یک حرفه خاص، بهتر از معمولی بودن در چند حوزه خواهد بود.

ادامه دارد ...
منبع: inc