روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۱۰ شهریور
۱۳۹۸

Sun. 1 Sep 2019
۲۹ ذوالحجه ۱۴۴۰ - سال ششم
شماره ۱۳۸۳-۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

منطق اقتصاد درباره حذف ۴ صفر از پول ملی چه می‌گوید؟

صفرزدایی یا صفردرمانی

یکی از سیاست‌های پولی که این روزها پرونده آن روی میز دولتمردان و نمایندگان مجلس باز مانده، بحث حذف چهار صفر از واحد پول ملی و تبدیل ریال به تومان است. البته حذف صفر از پول ملی، ایده جدیدی نیست و سابقه این پیشنهاد...

۴

یادداشت

لااقل پولش را بدهید!

علی سرزعیم
اقتصاددان

خبر استفاده برخی سلبریتی‌ها از آمبولانس‌های اورژانس برای جابه‌جایی سریع‌تر در شهر تهران به سرعت در رسانه‌ها منعکس شد و حتی به رسانه‌های مطرح آمریکا نیز کشید. بد نیست از منظر اقتصادی خصوصا از نگاه جان رالز، فیلسوف آمریکایی و نظریه‌پرداز بزرگ عدالت در قرن بیستم این مساله را بررسی کنیم. نخست این سوال مطرح شود که فلسفه خطوط ویژه چیست؟ اصولا چرا خطوط ویژه وجود دارند و اصلا وجود آنها قابل توجیه است یا خیر. تحلیل اقتصادی می‌گوید وقتی کسی با خودروی شخصی برای برآوردن یک نیاز شخصی به خیابان می‌آید از جابه‌جایی منفعتی مشخص برای خود تحصیل می‌کند اما در عین حال زیان خاصی را به دیگران تحمیل می‌کند که آن زیان مشخص غیر از آلودگی هوا و افزایش احتمال تصادف، ایجاد ترافیک است. هر خودروی شخصی بیشتر به معنای ترافیک بیشتر برای دیگران است که این اثرات نامطلوب اصطلاحا تحت عنوان اثرات بیرونی منفی بیان می‌شود. البته این...

۳

دژپسند: کاهش تعداد شعب بانک‌ها کار ساده‌ای نیست

بررسی پرداخت سود اسلامی در وزارت اقتصاد کلید خورد

۳

رئیس‌کل بانک مرکزی از اجرای عملیات بازار باز بانکی تا پایان شهریورماه خبر داد

عملیات بازار باز به وقت شهریور

اگرچه سال‌ها از تاسیس نخستین بانک‌های بدون ربا در کشورهای اسلامی می‌گذرد و امروزه اغلب کشورهای مسلمان و حتی غیرمسلمان با الگوهای برگرفته از بانک‌های بدون ربا فعالیت می‌کنند، اما هنوز این تجربه نوین بانکداری در ایران نو و نیازموده است. با اینکه بانک‌های بدون ربا از نظر حذف ربا از عملیات بانکی مشترک هستند، اما به لحاظ انتخاب الگوی عملیاتی، گزینش عقود و روش‌های معاملاتی متفاوتند و «سی‌امین همایش بانکداری اسلامی» مجالی بود تا شباهت‌ها و تفاوت‌ها در مدل‌های اجرای بانکداری بدون ربا و همچنین پرداخت نرخ سود در...

۲

جنگ تجاری آمریکا و چین به سود صنایع معدنی ایران تمام می‌شود؟

آخرین تحولات معدن در بهار ۹۸

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- سیمرغ سلامت در بازار آنلاین پزشکی
- ۸ گام تا تغییر از کارآفرینی درونگرا به مدیری در سطح جهانی
- ایمیل مارکتینگ موفق با ۵ اقدام ساده
- بازاریابی محتوای موفق با رفع ۶ اشتباه رایج
- ۱۱راهکار موثر برای ایجاد تفاوت با سایر برندها
- برندسازی با یوتیوب با ۸ اقدام موثر

۸ تا ۱۶

حساب کاربری جک دورسی مدیرعامل توییتر هک شد

ایرانیان چقدر به استفاده از تکنولوژی علاقه دارند؟

جامعه ایران در حال پوست‌اندازی است و به نظر می‌رسد که در سنجش معیارهای سبک زندگی در کشور باید تغییرات اساسی را در نظر گرفت. اگرچه به اعتقاد بسیاری از جامعه‌شناسان، ایران همچنان جامعه‌ای سنتی محسوب می‌شود، اما تغییرات تکنولوژی و استفاده از آن، سبک زندگی ایرانیان را به شدت دگرگون کرده است و به نظر می‌رسد که این تحولات در سنجش‌های اقتصادی هم باید در نظر گرفته شود. به عنوان مثال، اگر تا چند سال پیش داشتن وسایلی همچون تلویزیون، یخچال، ماشین ظرفشویی، تلفن همراه و حتی خودرو معیارهایی محسوب می‌شدند برای اینکه توان اقتصادی خانواده‌ای چقدر است، اما حالا این ملاک‌ها به کلی تغییر کرده است؛ زیرا بسیاری از خانواده‌های ایرانی از این امکانات بهره می‌برند و در همین حال، در شرایط سخت اقتصادی زندگی می‌کنند. آمارهایی که مرکز آمار ایران به تازگی از سبک زندگی ایرانیان منتشر کرده است، نشان می‌دهد که تغییرات بسیاری در زندگی خانواده‌های ایرانی رخ داده است. برای مثال در سال ۱۳۹۷ یعنی سال گذشته ۵۳,۲ خانواده‌های ایرانی شهری اتومبیل داشته‌اند و این عدد در روستاها ۳۲,۳درصد بوده است و جالب اینکه این تعداد باوجود مشکلات اقتصادی و گرانی خودرو نسبت به سال ۱۳۹۶ رشد داشته است. طبق گزارش مرکز آمار ایران در سال ۱۳۹۶ ، ۵۰,۶درصد خانواده‌های شهری ایران و ۲۹,۶درصد خانواده‌های روستایی خودرو داشته‌اند که این اعداد در سال ۱۳۹۷ رشد کرده است. در کنار خودرو بخشی از خانواده‌های ایرانی از موتورسیکلت استفاده می‌کنند، گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که استفاده از موتور در روستاها با استقبال بیشتری رو به رو است به طوری که در سال گذشته ۱۴,۱درصد خانواده‌های شهری موتور داشته‌اند. این عدد در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۶,۱درصد بوده و ۲درصد کاهش یافته، در حالی که حدود ۳۰درصد خانواده‌های روستایی هم از موتور استفاده می‌کنند و این وسیله حمل و نقل را در خانه دارند. همچنین ۱۱,۷درصد خانواده‌های شهری و ۷,۴درصد خانواده‌های روستایی از دوچرخه استفاده می‌کنند. اما نگاهی به آمارهای استفاده از تکنولوژی از سوی خانواده‌های ایرانی هم جالب است. طبق گزارش مرکز آمار ایران در سال ۱۳۹۷ در ۹۷,۸درصد خانه‌های شهری و ۹۵درصد خانه‌های روستایی تلویزیون وجود داشته است. همچنین ۶۸,۵درصد خانواده‌های شهری و ۴۹,۲درصد خانواده‌های روستایی ایران از یخچال و فریزر استفاده می‌کنند. علاوه بر اینها گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که ۵۶درصد روستاییان ایران دیگر با دست لباس‌های‌شان را نمی‌شویند و لباسشویی دارند و این عدد در شهرها ۸۶,۶درصد است. اجاق گاز هم در دهه‌ها و سال‌های گذشته به یکی از کاربردی‌ترین وسیله‌های خانه‌های ایرانی تبدیل شده است تا جایی که ۹۹,۲درصد خانواده‌های شهری و ۹۸,۳درصد خانواده‌های روستایی از اجاق گاز استفاده می‌کنند. درباره جاروبرقی هم آمارهایی مشابهی تقریبا وجود دارد؛ در حال حاضر ۹۱,۵درصد خانواده‌های شهری منزل خود را با جاروبرقی تمیز می‌کنند و این عدد در خانه‌های روستایی ۶۶,۱درصد است. اما در سال‌های گذشته به خانه‌های ایرانیان وسایل و تکنولوژی‌های جدیدی هم اضافه شده که هنوز نتوانسته‌اند جای ویژه‌ای برای خود در خانه‌های ایرانیان باز کنند و کم‌کم به خانه‌های ایرانیان راه پیدا خواهند کرد. طبق گزارش مرکز آمار ایران هم‌اکنون تنها ۱۲,۶درصد خانواده‌های شهری ایران مایکروویو دارند و این عدد در روستاها ۲درصد است. همچنین بخش اصلی جامعه ایران همچنان ظرف‌های‌شان را با دست می‌شویند تا جایی که آمارها نشان می‌دهد تنها ۸,۴درصد خانواده‌های شهری و نیم درصد خانواده‌های روستایی از ماشین ظرفشویی استفاده می‌کنند.

فاز جدید جنگ تجاری از امروز آغاز خواهد شد

جنگ تجاری تمام نمی‌شود

جنگ تجاری آمریکا و چین هیچ نشانه‌ای از پایان یافتن تعرفه‌ها ندارد و حتی جنگ تجاری یک‌ساله این دو غول اقتصاد جهانی در ماه آگوست به طرز چشمگیری افزایش یافته است.

در همین زمینه، سی‌ان‌ان گزارشی درباره جنگ تعرفه‌ای واشنگتن و پکن منتشر کرد و از شروع فاز جدید این جنگ تجاری خبر داد. طبق گزارش سی‌ان‌ان، دنیا منتظر است تا ببیند که آیا تعرفه‌های جدید که قرار است آخر هفته (یعنی امروز یکشنبه) اجرایی شود، این دو ابرقدرت اقتصادی را به میز مذاکره سوق می‌دهد یا وضعیت بدتر خواهد شد؟ آخرین دور از اعمال تعرفه‌هایی که چین و آمریکا برای محصولات یکدیگر تحمیل کردند، روز یکشنبه وارد فاز اجرایی می‌شود. این وضعیت جدید بعد از این آغاز شد که واشنگتن در اوایل ماه آگوست اعلام کرد ۱۰درصد تعرفه -بعداً اعلام کرد ۱۵درصد- برای واردات چین به ارزش ۳۰۰ میلیارد دلار اعمال خواهد کرد. پکن هم با تعرفه‌های ۵ تا ۱۰درصد برای حدود ۷۵ میلیارد دلار از کالاهای آمریکایی مقابله به مثل کرد. واشنگتن در آخرین دور از اعمال تعرفه‌ها، محصولات ساخت چین مانند تلویزیون و پوشاک را که می‌تواند مستقیم مصرف‌کننده آمریکایی را تحت تأثیر قرار دهد را هدف قرار داد. البته بعداً دولت آمریکا برای تلاش در کاهش ضربات در زمان «هالیدی شاپینگ»، اجرای حدود نیمی از آنها را تا ۱۵ سپتامبر به تعویق انداخت.

تعرفه‌های افزوده‌شده در حالی اعمال خواهد شد که نگرانی از کاهش سرعت رشد اقتصادی، ترس و رکود در چندین اقتصاد بزرگ را ایجاد کرده است. سرمایه‌گذاران و مدیران سراسر جهان از هرگونه نشانه‌ای که آیا این دو کشور به‌زودی به آتش‌بس خواهند رسید، ناامید شده‌اند.

دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا روز جمعه از صحبت درباره اینکه در طول هفته آینده با شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهوری چین دیدار خواهد کرد، خودداری کرد. بازار بورس جهانی هفته گذشته را در وضعیت اضطراب گذراند. البته اظهارات روز دوشنبه ترامپ مبنی بر اینکه چین خواهان بازگشت به میز مذاکره شده است، تا حدودی به بهبود بازارها کمک کرد، اما پکن چنین موضوعی را تکذیب کرد و دوباره شک و تردید به بازارها بازگشت. اثر آنی این مسئله آنقدر آشکار است که حتی کوچک‌ترین پیشنهادی از طرف چین، بازارها را با صعود همراه خواهد کرد. سخنگوی وزارت بازرگانی چین به خبرنگاران اعلام کرد که چین مایل است مشکلات تجاری با نگرشی آرام حل شود. این اظهارات باعث شد سهام وال‌استریت و آسیا با رشد همراه شود. درحالی‌که واشنگتن و پکن دوره جدید از مذاکرات را در ماه سپتامبر آغاز خواهند کرد که هیچ‌کدام از طرفین اعلام نکرده‌اند، این مذاکرات دقیقاً در چه زمانی انجام خواهد شد. وزارت بازرگانی چین اعلام کرده است که باید تعرفه‌های جدید آمریکا از فاز اجرایی خارج شوند تا دو طرف بتوانند برای رسیدن به مذاکره و تفاهم قدم بردارند. به گفته سخنگوی وزارت بازرگانی چین، مسئله اصلی این است که باید افزایش تعرفه‌ها برای کالاها به ارزش ۵۵۰ میلیارد دلار لغو شود و از تشدید بیشتر جنگ تجاری جلوگیری به عمل بیاید. اشاره سخنگوی وزارت بازرگانی چین به تعرفه‌هایی است که به گفته ترامپ از اول ماه اکتبر اعمال خواهد شد.

نگاه

عضو شورای فقهی بانک مرکزی خبر داد

بررسی دوباره طرح تسویه بدهکاران بانکی در مجلس

عضو شـــورای فقهی بانک مرکزی در ســـی‌امین همایش بانکداری اســـلامی از بررسی دوباره طرح تسهیل تسویه بدهی بدهکاران بانکی در جلسه یکشنبه مجلس شورای اسلامی خبر داد.

محمدحسین حسین‌زاده بحرینی با بیان اینکه مبانی نظری بانکداری بدون ربا را مبنای قاعده‌گذاری خود قرار ندادیم، گفت: در ســـال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ دستورالعمل آیین‌نامه مشارکت مدنی در شورای فقهی مطرح شـــد و نکته عجیب این بود که در بانک مرکزی دستورالعملی برای مدیریت عقد مشـــارکت مدنی تنظیم شده، اما تنها چیزی که از این دستورالعمل در نمی‌آمد، مشارکت بود و معنای آن این است که در روش‌های اجرایی بانکداری بدون ربا ناموفق عمل کردیم.

او با اشاره به صحبت‌های رئیس‌جمهوری مبنی بر داشتن یک بانک بدون ربا، تصریح کـــرد: رئیس جمهوری ایده این را مطرح کردند که حداقل یک بانک داشته باشیم که بتوانیم بگوییم بانکی بدون ربا است، در همین راســـتا، بانک مرکزی یک بانک را انتخاب کرد که ساختارها و روش‌های اجرایی این بانک به گونه‌ای بازتعریف و بازنگری شود که سمبل بانکی بدون ربا باشد.

عضو شورای فقهی بانک مرکزی با بیان اینکه شورای راهبری در این باره در پژوهشکده پولی و بانکی تشکیل شد، گفت: مبنای کار این بود که بتوان به این بانک، گواهینامه عملیات بانکی بدون ربا داد.

بحرینـــی با تاکیـــد بر اینکه در عقد مشـــارکت بعـــد از پایان باید سهم‌الشرکه و سود تعیین شـــود، اظهار داشت: اما به دلایل مختلف بانک نمی‌تواند به مشتری اعتماد کند، بنابراین باید نهادی این موضوع را به عهده بگیرد، اما با بررسی‌هایی که انجام شد مشخص شد در نظام بانکی عقود مشـــارکتی هیچ یک از ایـــن دو مورد را در بر نمی‌گیرد و بانک سود حاصل از مشارکت را بدون اینکه در جریان مشارکت باشد، تعیین می‌کند و به دلیل اینکه از ابتدا ســـود را تعیین می‌کند، سود قطعی می‌شود.

وی ادامه داد: در نظام بانکی مبانی نظری در امور اجرایی مورد توجه قرار نمی‌گیرد و نتیجه آن می‌شود که بانکداری ما پوسته بدون ربا دارد، اما محتوای آن ربوی است.

عضو شورای فقهی بانک مرکزی همچنین درخصوص دریافت سود مرکب توسط بانک‌ها، گفت: مجلس چندین نوبت در مورد سود مرکب ورود کرده تا آن را به شکلی سامان دهد، البته ایرادات فقهی در شورای نگهبان مطرح شده که روز یکشنبه در صحن مجلس دوباره مطرح و به مجمع تشخیص مصلحت ارجاع می‌شود تا تصمیم نهایی اتخاذ شود.

بحرینی تصریح کرد: یکی از علل اینکه ترازنامه بعضی بانک‌ها وضعیت شـــکننده پیدا کرده، بی‌توجهی به موضوع دریافت سود از اصل بدهی اســـت که موجب شده تسهیلات گیرنده بدهکار شده و سمت راست ترازنامه از این بدهی‌ها تشـــکیل شود که با توجه به اوضاع اقتصادی، تسهیلات‌گیرندگان به دلیل افزایش نرخ رشد بدهی از بازپرداخت وام ناتوان شدند و این دارایی‌ها در ترازنامه محقق نشده است.

وی با اشاره به بازسازی و بازنگری قواعد حقوقی و بانکداری، گفت: قوانین بانک مرکزی، بانکداری و تاســـیس بانک، توسعه و همچنین لایحه اصلاح موادی از قانون پولی و بانکی در گزارشی توسط مجلس آماده شـــده که دولت تقاضا کرده این اقدامات متوقف شـــود و دولت لایحه بیاورد، اما مقام معظم رهبری قبول نکردند. قرار شد با همکاری دولت و مجلس قوانین آماده شـــود که در این زمینه بســـته خوبی با همکاری مجلس، وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و دولت آماده شده است.

همچنین دیگر عضو شورای فقهی بانک مرکزی در سی‌امین همایش بانکداری اســـلامی تاکید کرد که رقابت بانک‌هـــا باید در تفاوت نرخ کارمزد باشـــد و نه نرخ سود سپرده. غلامرضا مصباحی مقدم به نتایج جلسات شورای فقهی بانک مرکزی اشاره کرد و ادامه داد: یکی از نتایج این جلسات آن بود که در حال حاضر نظام بانکی در احتساب سود با مشکل جدی روبه‌رو است و اکنون احتساب سود بانکی که در چارچوب بانکداری بدون ربا باید متناســـب و برمبنای سود تسهیلات اعطایی و نرخ حق‌الوکاله باشد، با آن مطابقت ندارد.

او احتســـاب سود ســـپرده با عنوان هزینه و سود دریافتی به عنوان درآمد بانک را یکی دیگر از مشکلات تعیین نرخ سود دانست و گفت: این اقدام بانک‌ها که ســـود سپرده را قبل از تحقق پرداخت می‌کنند اشکال شـــرعی دارد، چراکه این نوع شیوه محاســـبه براساس شیوه محاسبه سود پول است که در بانکداری بدون ربا جایی ندارد.

عضو شورای فقهی بانک مرکزی افزود: در بانکداری بدون ربا، سود باید از طرف تسهیلات به سمت سپرده باشد، یعنی اول سود تسهیلات و بعد سود سپرده مشخص می‌شود و اساس تعیین سود سپرده، سود تسهیلات و نرخ حق‌الوکاله باشد.

مصباحی مقدم درباره عقود مبادله‌ای نیز گفت: اگر قرارداد مبادله‌ای باشـــد، در ابتدای قرارداد نرخ سود مشخص می‌شود و اگر مشارکتی باشد در پایان قرارداد مشخص خواهد شد و یکی از مولفه‌های تعیین نرخ ســـود در عقود مشـــارکتی نرخ بازدهی بازار کالا و خدمات و بازار دارایی‌هاست و به همین دلیل نمی‌توانیم شاهد نرخ‌های یک‌دست و بالاتر از بازدهی (بازدهی اسمی) اقتصاد در بانک‌ها باشیم.

وی با تاکید بر اینکه رقابت بانک‌ها در اعلام نرخ ســـود سپرده باید متوقف شود، اظهار داشـــت: این اقدام که از سال‌ها پیش فراگیر شد، اشـــتباه بود و همین مساله بانک‌ها را به رقابت با ابزار نرخ سود بانکی کشـــاند، در حالی که رقابت بانک‌ها برای جذب مشتری باید در نرخ حق‌الوکاله باشد.

عضو شـــورای فقهی بانک مرکزی پیشـــنهاد داد که بانک مرکزی نهادی داشته باشد که نرخ بازدهی در بازارها را مدام رصد کند و سود تسهیلات براساس آن تعیین شود.

مصباحی مقدم با بیان اینکـــه بانک نباید هیچ منفعتی غیر از نرخ حق‌الوکاله از سرمایه‌گذاران و سپرده‌گذاران به دست بیاورد، خاطرنشان کرد: باید ترتیبی داده شـــود که در هر فصل یا در پایان ســـال مالی، مابه‌التفاوت ســـود علی‌الحساب سپرده‌ها به حســـاب مشتریان واریز شود، اما در طول این سال‌ها به ندرت شاهد این اقدام از سوی بانک‌ها بوده‌ایم.

وی ادامه داد: نرخ ســـود ســـپرده باید به گونه‌ای تعیین شود که در پایان هر دوره، مبلغ مازادی به عنوان مابه‌التفاوت ســـود علی‌الحساب ســـپرده‌ها باقی مانده و به سپرده‌گذاران پرداخت شود و نباید تعیین نرخ به گونه‌ای باشـــد که دقیقا در ســـطح سود حاصل از تسهیلات و سرمایه‌گذاری بانک باشد.

رئیس‌کل بانک مرکزی از اجرای عملیات بازار باز بانکی تا پایان شهریورماه خبر داد

عملیات بازار باز به وقت شهریور

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

اگرچه ســـال‌ها از تاسیس نخســـتین بانک‌های بدون ربا در کشورهای اســـلامی می‌گذرد و امروزه اغلب کشورهای مسلمان و حتی غیرمسلمان با الگوهای برگرفتـــه از بانک‌های بدون ربا فعالیت می‌کنند، اما هنوز این تجربه نوین بانکداری در ایران نو و نیازموده است. با اینکه بانک‌های بدون ربا از نظر حذف ربا از عملیات بانکی مشترک هستند، اما به لحاظ انتخاب الگوی عملیاتی، گزینش عقود و روش‌های معاملاتی متفاوتند و «سی‌امین همایش بانکداری اسلامی» مجالی بود تا شباهت‌ها و تفاوت‌ها در مدل‌های اجرای بانکداری بـــدون ربا و همچنین پرداخت نرخ ســـود در بانکداری اسلامی در بوته نقد اقتصاددانان و کارشناسان پولی و بانکی قرار گیرد.

این همایش دیروز با موضوع بهبود فرآیندهای اجرایی عملیات بانکداری بدون ربا در سالن همایش‌های بانک مرکزی برگزار شد و رئیس‌کل بانک مرکزی در ســـی‌امین دوره این همایش از اجرای عملیات بازار باز بانکی تا پایان شهریورماه و تغییر در نحوه امهال تسهیلات بانک‌ها براساس تصمیم شـــورای فقهی بانک مرکزی خبر داد. وزیر اقتصاد نیز از بررسی پرداخت سود اســـلامی در وزارتخانه متبوعش و همچنین دشواری کار بانک‌ها در کاهش تعداد شعب بانکی سخن گفت و عضو شورای فقهی بانک مرکزی هم نوید داد تا در جلســـه یکشـــنبه مجلس شورای اسلامی، طرح تسویه بدهکاران بانکی بار دیگر مورد بررسی قرار گیرد.

نحوه امهال تسهیلات بانک‌ها تغییر می‌کند

عبدالناصر همتی در ســـی‌امین همایش بانکداری اسلامی با بیان اینکه اقدامات خوبی در زمینه بانکداری بدون ربا در سیســـتم بانکی انجام شده اســـت، گفت: ضعف‌هایی هم وجود داشـــته که ما به آن واقفیم و کتمان نمی‌کنیـــم کـــه چالش‌هایی بوده کـــه عملکرد ما در برخـــی زمینه‌ها با ضعف روبه‌رو ســـاخته اســـت. این امر یا به دلیل دستورالعمل‌ها یا ندیدن آموزش‌های لازم و ... بوده که همه این موارد دســـت به دست هم دادند تا ضعف در برخی برنامه‌ها وجود داشته باشد.

رئیس‌کل بانک مرکزی با اشـــاره به ایجاد شورای فقهی براساس برنامه ششم توسعه در بانک مرکزی، ادامه داد: این شورا دستورالعمل‌های خوبی دارد و یکی از اقدامات مهم آن دستورالعمل نحوه امهال تسهیلات بانک‌ها بود که یکی از کارهای خوب شـــورای فقهی بانک مرکزی است و در طول این مدت یکی از مهم‌ترین دستورالعمل‌ها بوده که به تدریج به مرحله اجرا در سیستم بانکی درآید. به گفته وی، این دستورالعمل قواعد حسابداری را در جلوگیری از سودهای موهومی در بانک‌ها اصلاح می‌کند.

او با بیان اینکه روندی که از نیمه ســـال ۹۷ در شاخص‌های اقتصادی دیده می‌شـــود، روند مطلوبی است، گفت: البته نه به این معنا که مشکل اقتصادی حل شده و وجود ندارد، بلکه سخت‌ترین فشارها به اقتصاد ایران وارد شده، اما آنها به هدف‌شـــان نرسیدند. شتاب افزایشی تورم کنترل و کندتر شده اما هر زمانی که نرخ تورم منفی شد، ما می‌توانیم این مژده را به مردم بدهیم که مشکلات اقتصادی حل شده است، اما مهم اینجاست که تورم ۵.۵درصدی در اســـفندماه سال گذشته به سطوح زیر یک درصد رسیده است.

رئیس‌کل بانک مرکزی با اشـــاره به اینکه قیمت‌گذاری بخش خدمات از طرف دولت مهم و بر روند آتی نرخ تورم تاثیرگذار اســـت، افزود: آنچه ناشی از افزایش قیمت ارز بود، اکنون به سمت میرایی آن در قیمت کالاها می‌رود و مسئولان نیز باید در زمینه کنترل نرخ خدمات فعال باشند.

سیر صعودی قیمت مسکن متوقف شد

به گفته همتی، یکی از نشانه‌های بهبود اوضاع اقتصادی در کنترل قیمت مسکن بود و به رغم سه سال افزایش، قیمت مسکن در تیرماه منفی شد و از ســـوی دیگر ۷۲درصد حجم معاملات نسبت به سال گذشته کاهش یافته و این باعث امیدواری است که شاهد کاهش قیمت مسکن در تهران و شهرستان‌ها باشیم، چراکه نشان می‌دهد که دیگر قدرت افزایش ندارد.

وی با بیان اینکه یکی از مهم‌ترین چالش‌های ما چالش بودجه اســـت، گفت: اصلاح ســـاختار بودجه در حال انجام است و دغدغه مهم ما کنترل نقدینگی و جلوگیری از تاثیرپذیری حجم پول در بودجه دولت است.

رئیس‌کل بانک مرکزی با تاکید بر اینکه ناترازی و مشکلات مالی برخی بانک‌هـــا را نباید به کل نظام بانکی تعمیـــم داد، تصریح کرد: این موضوع یک شـــبه به وجود نیامده که بتوان یک شبه هم آن را برطرف کرد، بلکه نیاز به برنامه میان‌مدت و بلندمـــدت داریم و همت باید برای این اصلاح وجود داشته باشد که دارد، اما اصلاح نظام بانکی نباید با تبلیغات و اعلام و اطلاع‌رسانی همراه باشد.

همتی افزود: ما همیشه قسمت خالی لیوان را می‌بینیم، اما باید ببینیم که بانک‌های ما اکنون دارند منابع اصلی حرکت اقتصادی کشور را تامین می‌کنند، تمام پروژه‌های اساسی کشور با پشتیبانی بانک‌ها انجام می‌شود و ۹۰درصد تامین مالی کشـــور دســـت بانک‌هاست و ما نمی‌توانیم آنها را تضعیف کنیم.

وی از پرداخت ۱۳۱ هزار میلیارد تومان تسهیلات سرمایه در گردش، در چهار ماهه نخست امسال خبر داد و گفت: ۶۰درصد از کل تسهیلات بانکی در این مدت به سرمایه در گردش مربوط است.

رئیس‌کل بانک مرکزی با بیان اینکه نقدینگی مولد توسط بانک‌ها برای بخش تولید در بانک مرکزی در حال بررســـی اســـت، تصریح کرد: اضافه برداشت اکنون بانک مرکزی نسبت به سال گذشته اگر کمتر نباشد، بیشتر نیست و ما توانستیم آن را کنترل کنیم.

همتی تاکید کرد: نرخ سود در بانک‌ها مدیریت شده و این نظارت بانک مرکزی است و من شاهدم که مسئولان نظارت برای مجامع بانک‌ها وقت زیادی گذاشتند.

وی به طرح ادغام بانک‌های نیروهای مســـلح در بانک سپه اشاره کرد و گفت: این کار از میانه راه رد شـــده و به مراحل پایانی آن رســـیده و طبق برنامه دارد پیش می‌رود، از ســـوی دیگر طبقه‌بندی مالی بانک‌ها را داریم انجام می‌دهیم، ولی اطلاع‌رسانی نمی‌کنیم.

سقف سهامداری در بانک‌ها کمتر از ۳۳درصد است

رئیس‌کل بانک مرکزی همچنین از اجرای عملیات بازار باز بانکی تا پایان شـــهریورماه خبر داد و تصریح کرد: سیاست‌های پولی چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی نیست، در گذشته برای بانک مرکزی کل‌های پولی مهم بود که البته هم‌اکنون هم این مساله مهم است، اما بانک مرکزی به دنبال آن است که کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند.

به گفته وی، این کار قرار اســـت اولین بار از ســـوی بانک مرکزی انجام شود، نظرات کارشناسی متخصصان پولی را در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

همتی در پایان با تاکید بر اینکه سقف سهامداری افراد در بانک‌ها باید کمتر از ۳۳درصد باشد، گفت: البته سقف سهامداری ۱۰درصد است که با نظر بانک مرکزی می‌تواند تا ۲۰درصد و با نظر هیات عامل بانک مرکزی تا ۳۳درصد افزایش یابد و اگر فردی بیش از این سهم داشته باشد، اساسا در اختیار وزارت امور اقتصادی و دارایی قرار خواهد گرفت.

دژپسند: کاهش تعداد شعب بانک‌ها کار ساده‌ای نیست

بررسی پرداخت سود اسلامی در وزارت اقتصاد کلید خورد

وزیر اقتصاد در ســـی‌امین همایش بانکداری اسلامی با بیان اینکه ۳۸ سال از تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا می‌گذرد، گفت شاید انتظار می‌رفت که امروز در نقطه‌ای باشـــیم که کاملا این احساس شکل گرفته باشد که در ایران بانکداری کاملا اسلامی است و هیچ شبهه‌ای بر آن وجود ندارد و الگوی کل کشورها در جهان باشیم، اما امروز شاهدیم که هنوز در مورد مبانی دچار یک مشکل اساسی هستیم به گونه‌ای که برخی مراجع نســـبت به عملیات به شـــدت موضع دارند؛ برخی قائل به این هستند که قوانین و مقررات مشکل ندارد و مشکل در اجراست و برخی نیز معتقدند که به خوبی اجرایی می‌شود.

فرهاد دژپسند ادامه داد: فارغ از ضعف‌ها باید عملکرد نظام بانکی را در این شـــرایط بسیار ســـخت و پرتنش ارج گذاشت و در عین حال موانع و مشکلات را از سر راه برداریم نه اینکه موانع را بیشتر کنیم.

او با بیان اینکه بانکداری اســـلامی مورد توجه بسیاری از کشورها قرار گرفته است، گفت: حتی کشورهایی که مهد اقتصاد سرمایه‌داری هستند نیـــز به این بانکداری توجه می‌کنند و این وظیفه ما را ســـنگین می‌کند، چراکه باید به گونه‌ای مدیریت کنیم که هم در داخل نظام بانکی را به آنچه که مطلوب است هدایت کنیم و هم در دنیا قابلیت رقابت داشته باشیم.

اقتصاد بانک‌پایه ایران و تحولات بازار سرمایه

به گفته دژپســـند، امروز بانکداری را نمی‌توان با ســـازوکارهای سنتی گذشـــته مدیریت کرد و این در حالی اســـت که در کشـــورهایی که بازار سرمایه آنها در اولویت قرار ندارد، بانک‌ها نقش محوری در مدیریت اقتصاد کشور دارند و شرایط نشان می‌دهد که اقتصاد ما بانک‌پایه است.

وزیر اقتصاد ســـپس به روند تحولات بازار سرمایه اشاره کرد و افزود: از منظـــر تامین مالی، اقتصاد ایران را یک اقتصاد بانک‌پایه باید بدانیم. البته فارغ از قضاوت در مورد بانک‌ها، آنچه که واقعیت امروز نظام بانکی کشور است، نشـــان می‌دهد که اقتصاد ما بانک پایه است و در بازار سرمایه نیز تحلیلگران می‌دانند که تحول خوب و خاصی به وقوع پیوســـته است و ما شـــاهد هستیم روند تحولات و فعالیت‌های بازار سرمایه مثبت است، ولی نقش نظام بانکی در تامین مالی چه بلندمدت و چه کوتاه‌مدت، نقش قالب و برجسته است و نظام بانکی متناسب با این نقش، باید خود را برای ایفای وظیفه اصلی در فرآیند رشد و توسعه آماده کند، اما اگر این رخ ندهد، به طور قطع از غافله عقب خواهیم ماند.

دژپســـند بر ضرورت بهره‌مندی از تحولات فناوری تاکید کرد و گفت: اگر نظام بانکی بخواهد در اقتصاد ایران و در عرصه رقابت با نظام بانکداری دنیا به موقعیتی دست یابد باید به این امر توجه داشته باشد که از بهترین فناوری‌های دنیا بهره‌مند باشد.

به گفته وی، حتما اســـتفاده از فناوری‌های نـــو در کاهش هزینه‌ها اثر خواهد داشت و اگر بانک‌ها بخواهند در خدمات فعلی محصور شوند، هزینه تمام‌شده خدمات آنها بسیار بالا و عملیات آنها غیرقابل رقابت خواهد بود، چراکه عملیات ســـنتی، هزینه تمام‌شـــده را برای بانک‌ها افزایش داده و جلوی رقابت آنها را می‌گیرد.

وزیر اقتصـــاد با بیان اینکه این باور را که با افزایش فناوری به ســـمت افزایش بیکاری و اخراج کارمندان می‌رویم را باید کنار گذاشت، بیان کرد: این مقوله حل شده است که ما به ازای پیشرفت فناوری‌های نوین ممکن اســـت نوع شغل با پایه دانشـــی جدید عوض شود، اما به این معنا نیست که حتما متناســـب با آن بیکاری خواهیم داشت. دژپسند تاکید کرد: باید مقوله توانمندســـازی و آموزش کارکنان را از دو سو برای تقویت بانکداری اسلامی اجرا کرد.

چگونگی نرخ سود بانکی در بانکداری اسلامی

او با اشاره به نرخ سود یا بهره بانکی در بانکداری اسلامی، گفت: کسانی که برای بهره‌مندی از تسهیلات به نظام بانکی مراجعه می‌کنند، قطعا یک فرد ریسک‌پذیر نیست، چراکه اگر بود به بازار سرمایه مراجعه می‌کرد. در بانکداری اسلامی نرخ سود باید برمبنای بازدهی باشد، اما اگر بخواهیم این کار را انجام دهیم دامنه نوسان بسیار بالا و ریسک زیاد است، بنابراین به سمت نرخ سود ثابت رفتیم. ما باید به طور مستمر در بحث تئوریک کشف نرخ ســـود و در عین حال جلوگیری از ایجاد ریســـک برای سپرده‌گذاران فعالیت کنیم.

وزیر اقتصاد با اشـــاره به عوامل موثر بر برهم زدن ساختار مالی بانک‌ها نیز گفت: این ســـاختار مالی نامناســـب فقط متاثر از رفتار نادرست نظام بانکی و مالی است که در حال فاصله دادن نظام بانکی از ساختار مالی ما هستند. آنچه رئیس‌کل بانک مرکزی با عنوان تسلط مالی مطرح می‌کند و چه مجموعه سیاست‌هایی که خاستگاه غیراقتصادی و غیرتخصصی دارد و می‌توانند نظام بانکداری ما را آلوده کند، می‌تواند به ســـاختار بانکی ما آسیب بزند و در حال حاضر آنچه که در نظام بانکی وجود دارد نیز به این موارد کمک می‌کند.

دژپســـند همچنین بر ضرورت کاهش شعب بانکی تاکید کرد و با بیان اینکه موانع و مشـــکلاتی در جریان کاهش شعب بانکی وجود دارد، گفت که این کار به ســـادگی قابل انجام نیست. به گفته او، اگر بانک‌های ما به فناوری‌های نوین تجهیز شـــوند، آیا این تعداد شعب برای فعالیت بانک‌ها ضروری اســـت؟ اگر بخواهیم نقش وکالت را خوب ایفا کنیم باید شعب را به طور قابل توجهی کاهش دهیم، اما می‌دانیم که این امر به سهولت قابل انجام نیست و کار دشواری است.

اصلاح اجرای حاکمیت شرکتی در بانک‌ها

او به مقاومت بانک‌ها در این زمینه هم اشاره کرد و گفت: اگرچه کاهش شـــعب راحت نیست، اما بهره‌وری آنها بالا نیست و من می‌دانم که عوامل محیطی بســـیار مقاومت می‌کنند که تعداد شعب کم نشود، من هم این مقاومت را احســـاس می‌کنم؛ ضمن اینکه اجرای حاکمیت شـــرکتی در بانک‌ها نیز باید به خوبی صورت گیرد.

وزیر اقتصاد سپس با بیان اینکه اجرای حاکمیت شرکتی در بانک‌ها باید اصلاح شود، ادامه داد: شرکت‌داری امر داخلی بانک‌ها نیست و جلوگیری از آن بـــه کاهش هزینه بانک‌ها و اداره شـــدن آنها با اصول طبیعی کمک می‌کند و بانک کشـــاورزی اولین بانکی است که اجرای این مقوله را آغاز کرده است.

دژپســـند با اشاره به اهمیت رهاسازی بانک‌ها از منابع سمی و منجمد، گفت: بانکـــداری باید از بنگاه‌داری فاصله بگیرد، امـــا بنگاه‌ها هم باید از بانک‌هـــا فاصله بگیرند و در فاصله گرفتن بانک‌هـــا از بنگاه‌داری نباید با افراط نگاه کرد.

او در پایان سخنانش به بحث نرخ سود بانکی اشاره کرد و گفت: باید در صدد باشیم که فرمولی برای تعیین نرخ سود داشته باشیم؛ به نحوی که آموزه‌های اسلامی را در برگرفته باشد و در عین حال، متقاضیان تســـهیلات را هم پوشش دهد. از همین رو، ما در وزارت اقتصاد، هســـته‌ای را برای کاربرد مبانی اســـلامی در علم اقتصاد تشکیل داده‌ایم.

جنگ تجاری آمریکا و چین به سود صنایع معدنی ایران تمام می‌شود؟

آخرین تحولات معدن در بهار ۹۸

فرصت امروز: جنگ تجاری آمریکا و چین، وضعیت بازار معادن و صنایع معدنی را دگرگون کرده و حتی ایران هم از این غائله مستثنی نبوده است. در همین ارتباط، نهاد پژوهشی مجلس در گزارشی به بررسی تحولات داخلی و بین‌المللی در حوزه معادن و صنایع معدنی در سه ماهه اول سال ۱۳۹۸پرداخته است.

به گفته مرکز پژوهش‌های مجلس، مرور تحولات بین‌المللی در حوزه صنایع معدنی در سه‌ماهه نخست امسال نشان می‌دهد که جنگ تعرفه‌ای میان آمریکا و چین که پس از روی کار آمدن دونالد ترامپ شدت گرفت، همچنان به‌عنوان مهم‌ترین عامل اثرگذار بر بازار کالاهای معدنی و فلزی در دنیا مطرح بوده است. این جنگ تعرفه‌ای باعث شد تا شرکت‌های چینی به دلیل از دست دادن بازار مصرف آمریکا مجبور شوند تا کالاهای خود را با تخفیف عرضه کنند که یکی از دلایل مهم کاهش سودآوری این شرکت‌ها بوده است. در سه‌ماهه نخست سال ۱۳۹۸ برخی اخبار امیدبخش از روند مذاکرات میان آمریکا و چین مخابره شد، اما درنهایت در اواخر آوریل ۲۰۱۹، آمریکا روی ۲۰۰ میلیارد دلار کالای چینی تعرفه ۲۵درصدی اعمال کرده و در ماه مه چند شرکت بزرگ چینی در حوزه فناوری اطلاعات را تحریم کرد. این اقدام‌ها مقابله به مثل چین در اعمال تعرفه ۲۵-۱۰درصدی روی ۵۰۰۰ کالای وارداتی از آمریکا را به همراه داشت، بنابراین در سه‌ماهه نخست سال ۱۳۹۸ میزان مبادلات تجاری میان دو قدرت بزرگ اقتصادی دنیا به کمترین میزان خود در سال‌های اخیر رسید. در کنار این موارد، اقدام‌های حمایتی و تشویقی دولت چین برای حفظ رشد اقتصادی کشور موجب شد تا بخشی از زیان‌های وارده از جنگ تجاری میان دو کشور جبران شود.

در سه‌ماهه نخست سال ۱۳۹۸، قیمت جهانی مس در بازه ۵۸۰۰ الی ۶۵۰۰ دلار بر تن در نوسان بوده است. در اواخر ماه مارس اعتراضات جوامع محلی در معادن پرو باعث کسری عرضه کنسانتره مس در دنیا و افزایش قیمت این فلز شد. در اواخر ماه ژوئن ۲۰۱۹ عواملی چون ادامه اعتصابات در معادن بزرگ پرو، کاهش میزان شاخص تبدیل کنسانتره به فلز، کاهش قیمت اسیدسولفوریک و اعمال تعرفه روی ۵۰۰ هزار تن کنسانتره وارداتی از آمریکا از سوی چین، موجب افزایش مجدد قیمت این فلز در دنیا شد.

در اوایل بهار ۱۳۹۸، با اتمام فصل زمستان و شروع مجدد پروژه‌های ساخت‌وساز و عمرانی، کاهش محدودیت‌های زیست‌محیطی دولت چین به همراه محدودیت‌های ایجادشده در سال گذشته بر عرضه سنگ‌آهن در دنیا، موجب روند رو به رشد قیمت جهانی سنگ‌آهن، کنسانتره و گندله شد. در اواخر ماه مارس توفان استرالیا موجب تحت تأثیر قرار گرفتن عرضه ۱۴ میلیون تن سنگ‌آهن شد. افزایش میزان تولید فولاد در چین در اواخر ماه آوریل ۲۰۱۹ و رشد تقاضا برای مواد اولیه تولید فولاد در کنار کاهش تولید و عرضه جهانی سنگ‌آهن در استرالیا و برزیل باعث شد تا روند صعودی قیمت سنگ‌آهن در جهان ادامه یابد. به طوری که در اواخر ژوئن ۲۰۱۹ (اواخر خردادماه ۱۳۹۸) قیمت سنگ‌آهن ۶۲درصد بنادر چین به بیش از ۱۱۵ دلار بر تن رسید. پایان فصل زمستان و کاهش محدودیت‌های زیست‌محیطی و رونق بازار ساخت‌وساز در کشور چین ازجمله عوامل رشد تقاضا و افزایش تولید فولاد در این کشور بوده است. افزایش قیمت مواد اولیه تولید فولاد به دلیل محدودیت عرضه در معادن بزرگ دنیا ازجمله معادن برزیل و استرالیا موجب فشار بر قیمت فولاد و رشد قیمت‌های جهانی فولاد و محصولات فولادی شد. این مسئله فرصت خوبی برای فولادسازان ایرانی ایجاد کرد تا در شرایط تحریم و رکود بازار مصرف داخل کشور، بتوانند از فرصت صادرات و ارزآوری استفاده کنند.

اما بررسی تحولات داخلی بخش معدن و صنایع معدنی ایران نشان می‌دهد که در سه‌ماهه اول سال ۱۳۹۸ در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، تولید آلومینیوم با افت ۳۲درصدی، تولید مس کاتد با رشد ۲۷درصدی، تولید فولاد خام با رشد ۳درصدی و تولید محصولات فولادی با رشد ۷درصدی همراه بوده است. ایران در سه‌ماهه نخست سال ۱۳۹۸ با تولید ۶٫۹ میلیون تن آهن اسفنجی رشد ۱۳درصدی نسبت به سه‌ماهه نخست سال ۱۳۹۷ داشته است. بررسی آمار تولید محصولات معدنی و فلزات اساسی کشور نشان می‌دهد که به‌رغم تحریم‌های اعمال‌شده از سوی ایالات متحده آمریکا و افزایش قابل‌توجه هزینه‌های تولید، واحدهای معدن و صنایع معدنی کشور توانسته‌اند تا رشد تولید محصولات معدنی و فلزات را در ابتدای سال ۱۳۹۸ تجربه کنند.

روند صادرات فولاد و محصولات فولادی از سوی شرکت‌های عمده تولیدکننده فولاد کشور نشان می‌دهد که صادرات این محصولات در فروردین رشد ۲۵درصدی داشته است. افت ۳۱درصدی صادرات فولاد و محصولات فولادی در اردیبهشت ۱۳۹۸ نسبت به مدت مشابه سال قبل به دلایلی چون الزام فولادسازان به عرضه محصولات خود در بورس کالا و لغو معافیت پیمان‌سپاری ارزی صادرکنندگان به کشورهای عراق و افغانستان در مقایسه با اردیبهشت سال ۱۳۹۷ اتفاق افتاده است. سیاست‌های اشتباه تنظیم بازار دولت و مداخله نامناسب، موجب ایجاد برخی موانع صادراتی و از بین رفتن نقش بورس کالا در به تعادل رساندن عرضه و تقاضا و کشف قیمت شده است و این نهاد به ابزاری در دست دولت برای تنظیم بازار داخلی تبدیل شده است. قیمت‌گذاری شمش فولاد و محصولات فولادی مانند مقاطع و انواع ورق، دخالت در مکانیزم‌های مچینگ (وصل کردن عرضه‌کننده و تقاضاکننده) ورق‌های فولادی و تعیین غیرکارشناسی کف عرضه، ریشه اصلی چالش‌ها و مشکلات به وجود آمده در بازار فولاد و محصولات فولادی کشور است. به‌نظر می‌رسد تنفیذ اختیارات ستاد تنظیم بازار به کمیته‌های تخصصی و خودداری از قیمت‌گذاری دستوری محصولات معدنی و فلزی مطابق ماده(۱۸) قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی جدید و بند «الف» ماده (۳۵) قانون رفع موانع تولید، راهکارهای کوتاه‌مدت ساماندهی بازار فولاد و سایر محصولات معدنی و فلزی است.

تازه‌ترین گزارش وزارت راه و شهرسازی از مناطق بیست‌ودوگانه تهران نشان می‌دهد

مقاومت ۳ منطقه پایتخت نسبت به رکود مسکن

گزارش جدید دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی از رکود شدید در دو منطقه ۲۲ و ۱۹ تهران و همچنین مقاومت مناطق ۵، ۴ و۲ نسبت به رکود مسکن خبر می‌دهد.

به گزارش ایرنا و براساس جدیدترین گزارش دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، منطقه ۵ تهران بیشترین حجم از معاملات مسکن را در مردادماه امسال به خود اختصاص داد.

از میان مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران منطقه ۵ با تعداد ۳۶۷ مبایعه‌نامه سهم ۱۲.۴درصدی از کل معاملات بیشترین تعداد قراردادهای مبایعه‌نامه را به خود اختصاص داده است. به طور کلی، در مردادماه ۲هزار و ۹۳۱ معامله به ثبت رسیده است که در مقایسه با رقم ۴ هزار و ۲۶۰ فقره معامله در تیرماه از کاهش حدود ۵۰درصدی تعداد معاملات مسکن در شهر تهران خبر می‌دهد.

اما بعد از منطقه ۵ تهران که هنوز به طور کامل وارد رکود نشده است، مناطق ۲ و ۴ پایتخت به ترتیب با تعداد ۲۸۱ و ۲۷۳ فقره معامله با سهم‌های ۹.۶ و ۸.۹ واحدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند.

براساس این گزارش، در حال حاضر میانگین هر متر مربع خانه در منطقه ۲ تهران ۲۰میلیون و ۶۴۴ هزار تومان و هر متر مربع خانه در منطقه ۴ تهران ۱۲ میلیون و ۶۶۶ هزار تومان است. قیمت هر مترمربع خانه در این دو منطقه در خردادماه امسال به ترتیب ۲۱ میلیون و ۶۲۱ هزار تومان و ۱۳ میلیون و ۳۶۶ هزار تومان معامله شده است.

از سوی دیگر، میزان نفوذ رکود به بخش مسکن در سایر مناطق شهر تهران متفاوت است. برای مثال تعداد معاملات مسکن در منطقه یک پایتخت که خانه در هرمترمربع به بیش از ۲۹ میلیون تومان معامله می‌شود در مردادماه امسال به ۱۳۲ مورد کاهش یافته است. در تیرماه امسال تعداد معاملات مسکن در این منطقه ۲۱۲ مورد بوده است که حاکی از کاهش ۳۸درصدی معاملات در این منطقه از شهر تهران است.

براساس این گزارش کمترین تعداد معاملات مسکن نیز به مناطق ۲۲ و ۱۹ پایتخت می‌رسد. در این دو منطقه نیز میانگین قیمت خانه در هر مترمربع به ترتیب ۱۲ میلیون و ۸۳۸ هزار تومان و ۵ میلیون و۸۰۶ هزار تومان معامله شده است. رشد با تاخیر حجم معاملات در مناطق ضعیف نسبت به مناطق دیگر، مهم‌ترین عامل به وجود آورنده تفاوت قیمت‌ها در مناطق مختلف شهر تهران است که روی تعداد معاملات مسکن تاثیر می‌گذارد.

گفته می‌شود که مناطق ۵ و ۴ و ۲تهران که معمولا حجم بیشتر از کل معاملات خرید آپارتمان را به خود اختصاص می‌دهند، دارای فراوانی بیشتری از لحاظ تعداد واحد مسکونی هستند. وجود آپارتمان‌های با متراژ کوچک، خانه‌های با عمر بنای کمتر و فراوانی فایل‌های فروش در این سه منطقه نسبت به سایر مناطق پایتخت، عامل اصلی در رونق نسبی خرید و فروش در این مناطق در دوره رکود است. گفتنی است کاهش قیمت مسکن در مردادماه امسال نسبت به تیرماه به حدود ۳درصد و به میانگین قیمتی هر متر مربع ۱۳ میلیون و ۱۸۷ هزار تومان رسید.

دومین گام برای ساماندهی بازار مسکن

همچنین به دنبال تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی برای تعادل‌بخشی به بازار مسکن، تجهیز تمامی شاغلین دفاتر املاک به علم حقوق ملکی و حقوق ثبتی به عنوان دومین گام ساماندهی این بازار در دستور کار قرار گرفته است.

به گزارش ایسنا، پس از اشباع قیمتی بازار مسکن که با ثبات نسبی بازار ارز و چشم‌انداز آرام از طریق تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی همراه شد، سیاست‌گذار این حوزه تصمیم گرفت با احیای یک ظرفیت قانونی، دومین اقدام را برای ایجاد شفافیت و سلامت بازار مسکن بردارد.

مطابق تبصره ۱ ماده ۱۷ قانون ساماندهی، تمامی کارکنان دفاتر مشاور املاک اعم از صاحب جواز، مباشر، مشاور، راهنما، منشی و دیگر خدمه باید به حقوق ملکی، حقوق ثبتی و اخلاق حرفه‌ای آگاهی پیدا کنند. بر این اساس اتحادیه صنف مشاوران املاک تصمیم گرفت با پشتیبانی نیروی انتظامی، آموزش‌های کوتاه‌مدت را در این زمینه‌ها آغاز کند.

بعضا گزارش‌هایی از مالباختگی طرفین معامله به اتحادیه املاک ارسال می‌شود. با اینکه صاحبان جواز کسب از آگاهی لازم برای عقد قرارداد برخوردارند، عمده افراد زیرمجموعه شاغل در دفاتر مشاور املاک، اطلاعات کافی برای انعقاد قراردادها و حتی راهنمایی ارباب رجوع‌ها ندارند. گاها دیده می‌شود به دلیل یک مشاوره اشتباه از سوی فعالان دفاتر املاک، حداقل یکی از طرفین قرارداد، مالباخته یا دچار خسارت می‌شود.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران در این خصوص گفت: قراردادهایی که در دفاتر املاک منعقد می‌شود گاها دچار مشکلاتی است که متعاملین برای شکایت به اتحادیه می‌آیند. بررسی علت نشان می‌دهد که معمولا صاحب جواز قصوری صورت نداده اما اشتباه یا تخلف صورت‌گرفته ناشی از عدم آگاهی افراد زیرمجموعه از حقوق ملکی و ثبتی بوده است. به همین دلیل تصمیم گرفتیم آموزش‌های کوتاه‌مدت را برای تمامی شاغلین دفاتر اعم از مباشر، مشاور، راهنما، منشی و سایر عوامل ارائه دهیم. این موضوع را در هیات مدیره مصوب کردیم و برای اجرا به پشتیبانی نیروی انتظامی احتیاج داریم.

مصطفی قلی خسروی تاکید کرد: هر فردی که در دفاتر مشاور املاک کار می‌کند باید این دوره‌های آموزشی که شامل حقوق ملکی، حقوق ثبتی و اخلاق حرفه‌ای است را بگذراند. باید شرایط به گونه‌ای شود که اتمام افراد اعم از کسانی که قرارداد را تحریر می‌کنند، کسانی که خانه را نشان می‌دهند و حتی افرادی که پذیرایی می‌کنند این دوره‌های آموزشی را بگذرانند. همچنین افرادی که خانه را به مراجعین نشان می‌دهد حتما باید کارت شناسایی ارائه کنند.

وی همچنین با اشاره به ایجاد آرامش قیمتی در بازار مسکن گفت: دولت با ثبات نسبی در بازار ارز و همچنین تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی آرامشی را در بازار مسکن ایجاد کرده و ما نیز قصد داریم دومین اقدام را برای پشتیبانی از دولت برداریم.

به گفته خسروی، روند نزولی قیمت مسکن که از اواسط تیرماه آغاز شده بود ادامه دارد و طبق گزارش‌های دریافتی از مشاوران املاک در سراسر تهران قیمت‌ها کماکان رو به کاهش است.

یادداشت

لااقل پولش را بدهید!

علی‌سرزعیم
اقتصاددان

خبر استفاده برخی سلبریتی‌ها از آمبولانس‌های اورژانس برای جابه‌جایی سریع‌تر در شهر تهران به سرعت در رسانه‌ها منعکس شد و حتی به رسانه‌های مطرح آمریکا نیز کشید. بد نیست از منظر اقتصادی خصوصا از نگاه جان رالز، فیلسوف آمریکایی و نظریه‌پرداز بزرگ عدالت در قرن بیستم این مساله را بررسی کنیم. نخست این سوال مطرح شود که فلسفه خطوط ویژه چیست؟ اصولا چرا خطوط ویژه وجود دارند و اصلا وجود آنها قابل توجیه است یا خیر. تحلیل اقتصادی می‌گوید وقتی کسی با خودروی شخصی برای برآوردن یک نیاز شخصی به خیابان می‌آید از جابه‌جایی منفعتی مشخص برای خود تحصیل می‌کند اما در عین حال زیان خاصی را به دیگران تحمیل می‌کند که آن زیان مشخص غیر از آلودگی هوا و افزایش احتمال تصادف، ایجاد ترافیک است. هر خودروی شخصی بیشتر به معنای ترافیک بیشتر برای دیگران است که این اثرات نامطلوب اصطلاحا تحت عنوان اثرات بیرونی منفی بیان می‌شود. البته این امر در مورد خودروهای عمومی نیز با شدت کمتری صادق است ولی مسئله اصلی خودروهای شخصی هستند.

در برخی کشورها تلاش می‌شود با گرانی قیمت بنزین انگیزه استفاده از خودروی شخصی را کم کنند تا اثرات بیرونی منفی یادشده کمتر شود. در ایران چون حساسیت عمومی روی قیمت بنزین وجود دارد این گزینه کنار گذاشته شده و به شیوه مکانیکی‌تری با مسئله مقابله شده است. طبیعتا یک راه حل مکانیکی، ایجاد محدوده طرح ترافیک برای ممانعت از ورود خودروهای شخصی است، اما راه دیگر ایجاد مسیرهای ویژه است. فرض این است که از این مسیر خودروهای حمل و نقل عمومی و نیز خودروهایی که تردد آنها نفع بیشتری برای جامعه به همراه دارد استفاده می‌کنند؛ به همین دلیل پلیس، آمبولانس و مسئولان عالی‌رتبه دولتی که بنابه فرض در خدمت جامعه هستند نیز می‌توانند از این خطوط استفاده کنند.

با این مقدمه به موضوع مورد استفاده سلبریتی‌ها از این خطوط ویژه می‌پردازیم. یک نگاه، احساس خشمی است که در عموم مردم نسبت به این کار ایجاد شده، زیرا این برداشت را ایجاد کرده که از این امکان سوءاستفاده شده است؛ خصوصا اینکه از خودرو آمبولانس برای مقصودی غیردرمانی استفاده شده است. حال سوال این است که آیا این خشم و نارضایتی درست است و راه درست در قبال این قضیه چیست؟ از منظر اقتصادی استفاده بیشتر از منابع معطل، امر قابل دفاعی است. در این مورد خاص، اگر مسیر خاصی در خیابان‌ها ایجاد شده ولی تردد در آنها کم است و اگر این تردد اندکی بیشتر شود به نحوی که در سرعت و امنیت تردد خودروهای مجاز اختلالی ایجاد نشود باید از آن استقبال کرد، اما سوال آن است که افزایش دایره افراد مجاز برای استفاده از این مسیرها چگونه و با چه ملاکی باید صورت گیرد؟ اگر از مسیرهای ویژه کمتر از حد بهینه استفاده می‌شود، چه کسانی باید تحت شمول گروه‌های مجاز قرار گیرند تا استفاده بهتر از منابع موجود یعنی مسیرهای ویژه صورت گرفته باشد؟ یک راه حل این است که ببینیم بعد از آمبولانس، پلیس، آتش‌نشانی و مسئولان عالی‌رتبه چه کسانی هستند که وقت‌شان برای جامعه مفیدتر است و آنها را نیز در زمره افراد مجاز برای استفاده قرار دهیم. مثلا تعیین شود پزشکان جراح، اساتید دانشگاه و مدیران بانک‌ها نیز مجوز استفاده از این مسیرها را بیابند. البته در این کار باید چنان با حساسیت عمل کرد که در این مسیرها نیز ترافیک ایجاد نشود.

گزینه دیگر آن است که اگر کسی به هر دلیل، نیاز فوری به جابه‌جایی پیدا کرد؛ مثلا شخصی در رسیدن به فرودگاه دیر کرده و بیم آن دارد که پروازش را از دست بدهد، آیا نباید راه حلی باشد تا وی و دیگر کسانی که عجله دارند بتوانند از مسیرهای خالی موجود استفاده کنند؟ چون ملاک مشخصی برای تعیین اینکه آیا فردی واقعا نیاز فوری به جابه‌جایی دارد یا نه وجود ندارد به این گزینه می‌رسیم که هزینه بالایی گرفته شود تا اگر کسی کار مهم و فوری دارد و برایش می‌ارزد هزینه بالایی بدهد، حق عبور و مرور از مسیر ویژه را به طور موردی دریافت کند. بلافاصله این سوال مطرح می‌شود که در این صورت افراد ثروتمند بیشتر از این فرصت بهره‌مند می‌شوند، زیرا قدرت خرید بلیت‌های موردی این تردد را دارند و چه‌بسا آن را به مواردی که عجله دارند محدود نخواهند کرد.

در چنین وضعیتی منطق چیست و کدام راه حل درست است؟ در اینجاست که به بنیان‌های نظری احتیاج داریم و باید یک نظریه عدالت در اختیار داشته باشیم تا براساس آن بتوانیم قضاوت درستی را سامان دهیم. نظریه عدالت جان رالز که مهمترین نظریه عدالت در قرن ۲۰ به شمار می‌رود، معتقد است هر حقی که به بهبود وضعیت ثروتمندان منجر شود تنها وقتی مجاز است که بهبودی در وضعیت فقرا نیز ایجاد کند. به عبارت دیگر ملاک رالز حسادت و بدگمانی به ثروتمندان نیست بلکه ملاکش بهبود وضعیت فقراست، حتی اگر این بهبود به قیمت بهتر شدن بیشتر وضعیت ثروتمندان محقق شود. به یک عبارت دیگر برای رالز نابرابری آنقدر اهمیت ندارد که فقرزدایی اهمیت دارد.

اگر جان رالز مسئول ترافیک تهران بود احتمالا اجازه می‌داد مجوزهای کوتاه‌مدت (مثلا یک ساعته) تردد در مسیرهای ویژه به قیمت‌های خیلی بالا (مثلا ۵۰۰ هزار تومان) فروخته شود و پول حاصل از آن را در اختیار کمیته امداد و بهزیستی قرار می‌داد. از دید رالز این کار توجیه داشت زیرا اگرچه تردد ثروتمندان از مسیرهای ویژه موجب غبطه دیگرانی که در ترافیک مانده‌اند، می‌شد اما همان مردم عادی با خود می‌اندیشیدند که این تردد موجب بهبود وضعیت فقرا نیز شده است و این امر موجب التیام آنها نیز می‌شد.

آیا راه حل رالز برای ما قابل قبول است؟ نظریه رالز به ما می‌آموزد که بیش از حساسیت به نابرابری به فقرزدایی حساسیت داشته باشیم که به نظر حرف درستی می‌آید، اما یافته‌های اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد انسان‌ها حساسیت زیادی به نابرابری دارند و تحمل اموری که سمبل این نابرابری شوند برای مردم سخت خواهد بود. احتمالا تردد ثروتمندان از مسیرهای ویژه مثل واردات پورشه می‌تواند به سمبلی از وجود نابرابری شدید در کشور تبدیل شود و برای توده مردم آزاردهنده باشد. با این توصیف، به نظر شما کدام راه حل درست است؟ حفظ وضع موجود؟ افزایش دامنه افراد مجاز استفاده‌کننده از مسیرهای ویژه به اصناف خاص؟ یا راه حل جان رالز؟

بانک‌نامه

احتمال تبدیل دلار و یورو به ارز دیجیتالی

نخستین بانک بیت‌کوین تاسیس می‌شود

سازمان امور مالی سوئیس به دو شرکت بلاک‌چین در این کشور مجوز فروش سرمایه و اوراق بهادار داده است و قرار است نخستین بانک‌های ارز مجازی جهان در سوئیس تاسیس شوند.

به گزارش راشاتودی، سازمان نظارت بر امور مالی سوئیس ابتدای این هفته، مجوزهایی را برای دو شرکت استخراج‌کننده ارز دیجیتال صادر کرده است و این کار باعث می‌شود این دو کمپانی به اولین بانک‌های ارز دیجیتال در جهان تبدیل شوند. این کمپانی‌ها قادر به برطرف کردن مشکلات، ذخیره‌کردن، تجارت و مدیریت ارزهای دیجیتال هستند و همه اینها در مورد دو ارز دیجیتال بیت‌کوین و اتریوم در حال رخ‌دادن است.

دولتمردان سوئیس به دنبال این هستند تا ارزهای واقعی مثل فرانک، یورو و دلار را نیز به ارزهای دیجیتال تبدیل کنند. بانکداری نوین در این کشور به گونه‌ای خواهد بود که به سرمایه‌گذاران خود اجازه کارگزاری و نشانه‌گذاری بر روی ارزهای دیجیتال‌شان را می‌دهد با این حال اداره امور مالی سوئیس معیارهای خاصی را برای این بانک‌ها برای استفاده از مجوز در نظر گرفته است که این معیارها هنوز فاش نشده است و این دو بانک هنوز حاضر به انجام آنها نشده‌اند.

ماتیاس ایمباخ، موسس سیگنوم در این خصوص به خبرگزاری بلومبرگ گفته است: «در طی چند ماه گذشته شرکت‌های استخراج‌کننده ارزهای دیجیتال بسیاری به ما مراجعه کرده‌اند اما ما به هر شرکت استخراج‌کننده معمولی نیاز نداریم و در حال حاضر یکی از بزرگترین چالش‌های دولتمردان پیدا کردن متخصصان بانکی برای اتصال آنها به دنیای واقعی، پرداخت مالیات، حقوق و دستمزد کارکنان آنها است.»

مانوئل کریگر، مدیرعامل سیگنوم نیز در این خصوص گفت: «اعطای مجوز نمایندگی بانکی و اوراق بهادار از اداره امور مالی سوئیس یک نقطه عطف مهم و گامی مهم در جهت نهادینه شدن دارایی دیجیتال در اقتصاد است.»

در یک حرکت جداگانه سازمان امور مالی سوئیس مقرراتی را درخصوص تاسیس این بانک‌های ارز مجازی وضع کرده است و آنها را در غالب یک دستورالعمل اجرایی ارائه داده است. قوانین تدوین‌شده در این دستورالعمل برای مبارزه با پولشویی است و براساس آن بانک‌ها حق دارند تنها با مشتریانی که هویت آنها تایید شده است مبادله و تجارت کنند و نمی‌توانند با مشتریان سایر موسسات یا مشتریان خارج از بانک ارتباط برقرار کنند و برای آنها ارزهای دیجیتال صادر کنند.

در پایان ۳ ماهه نخست امسال

بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی کاهش یافت

بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در پایان سه ماهه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته با کاهش همراه بوده است.

به گزارش ایسنا، براساس گزارش بانک مرکزی از آمارهای پولی و بانکی کشور، در پایان سه ماهه نخست سال جاری بدهی بانک‌ها به ۱۳۴ هزار میلیارد تومان رسیده که نسبت به خردادماه سال گذشته ۳.۷درصد کاهش داشته است. بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در پایان خردادماه سال گذشته بیش از ۱۳۹ هزار میلیارد تومان بود که در اسفندماه این رقم به ۱۳۸ هزار میلیارد تومان رسید و بنابراین حجم بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در خردادماه سال جاری نسبت به اسفند سال گذشته نیز ۲.۶درصد کاهش داشته است.

این در حالی است که بدهی بخش دولتی به بانک مرکزی در همین مدت نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از ۶۴درصد افزایش پیدا کرده است. بخش دولتی در خردادماه سال گذشته بیش از ۶۱ هزار میلیارد تومان بدهی به بانک مرکزی داشته که رقم این بدهی به بانک مرکزی در خردادماه سال جاری به حدود ۱۰۱هزار میلیارد تومان رسیده است.

رقم بدهی دولت به بانک مرکزی در اسفندماه سال گذشته نیز ۹۵ هزار میلیارد تومان بود که نشان می‌دهد این بدهی در سال جاری نسبت به اسفند سال گذشته ۵.۴درصد رشد داشته است.

سکه در اولین روز هفته چقدر قیمت خورد؟

تلاش ناکام برای بالا رفتن دلار

دلار در صرافی‌های بانکی و در نخستین روز هفته بدون تغییری محسوس نسبت به آخرین روز هفته گذشته ۱۱ هزار و ۳۰۰ تومان قیمت خورد. به گزارش خبرآنلاین، هر دلار آمریکا در بازار تهران دیروز به قیمت ۱۱ هزار و ۳۰۰ تومان فروخته شد اما نرخ خرید دلار از مردم در صرافی‌های بانکی ۱۱ هزار و ۲۰۰ تومان بود. فعالان بازار ارز می‌گویند تلاش برخی دلالان برای رساندن دلار به نیمه کانال ۱۱ هزار تومان ناکام مانده و دلار همچنان در محدوده ۱۱هزار و ۳۰۰تومان باقی مانده است. قیمت هر یورو نیز در روز نخست هفته ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام شد. صرافی‌های بانکی هر یورو را از مردم به نرخ ۱۲ هزار و ۴۰۰ تومان خریدند و به این ترتیب نرخ خرید یورو از نیمه کانال ۱۲ هزار تومان پایین‌تر آمده است. صرافان وضعیت بازار خرید و فروش ارز را عادی توصیف کرده و معتقدند با وجود آنکه در سال‌های گذشته قیمت ارز در این مقطع زمانی با افزایشی ناشی از فشار تقاضا روبه‌رو می‌شد، اما امسال چنین سیگنالی در بازار به چشم نمی‌خورد. این درحالی است که رئیس‌کل بانک مرکزی نیز بهبود شرایط اقتصادی کشور را ناشی از کاهش التهابات ارزی می‌داند.

قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی نیز دیروز با افزایشی اندک به ۴ میلیون و ۱۱۹ هزار تومان رسید. قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با رشدی برابر با ۷هزار تومان ۴ میلیون و ۵۷ هزار تومان شد. قیمت نیم سکه و ربع سکه هم به ترتیب ۲میلیون و ۱۱۷ هزار تومان و یک میلیون و ۳۰۵ هزار تومان اعلام شد. هر قطعه سکه یک گرمی نیز به قیمت ۹۳۱ هزار تومان فروخته شد. همچنین هر گرم طلای ۱۸ عیار در نخستین روز هفته به قیمت ۴۰۹ هزار تومان فروخته شد. این در حالی بود که قیمت اونس طلا در بازارهای جهانی کاهشی برابر با ۳ دلار و ۶۵ سنت را تجربه کرد و هر اونس در بازارهای جهانی به ۱۵۲۰ دلار رسید.

منطق اقتصاد درباره حذف ۴ صفر از پول ملی چه می‌گوید؟

صفرزدایی یا صفردرمانی

یکی از سیاست‌های پولی که این روزها پرونده آن روی میز دولتمردان و نمایندگان مجلس باز مانده، بحث حذف چهار صفر از واحد پول ملی و تبدیل ریال به تومان است. البته حذف صفر از پول ملی، ایده جدیدی نیست و سابقه این پیشنهاد به دهه ۷۰بازمی‌گردد.

به گزارش ایرنا، در دهه ۸۰ نیز یک‌بار زمزمه‌های اجرای این رفرم پولی به گوش رسید، اما همانند دهه ۷۰ راه به جایی نبرد، تا اینکه سه سال پیش، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی در جریان اصلاحات پولی از احیای برنامه حذف صفر خبر دادند. حالا پس از گذشت سه سال در حال حاضر این لایحه به تصویب هیات دولت رسیده و قرار است مجلس درباره آن تصمیم‌گیری کند.

صفرزدایی از پول ملی، تصمیمی است که یکی از اصلی‌ترین نتایج آن ترسیم تقویت پول ملی مقابل سایر ارزهای خارجی است. دولت نیز مهمترین هدف از اجرای این سیاست را حفظ کارایی پول ملی، تسهیل و بازیابی نقش ابزارهای پرداخت نقد در تبادلات پولی داخلی، هماهنگی با آنچه در فرهنگ و عرف جامعه درباره واحد پول ملی رواج یافته، کاهش هزینه چاپ و نشر اسکناس و سکوک و رفع مشکلاتی از قبیل استفاده از ارقام بزرگ در مبادلات ساده روزمره، معضلات شمارش و حمل حجم بالای اسکناس و سکه و خارج شدن مسکوکات از چرخه مبادلات اقتصادی کشور عنوان کرده است.

در این میان، عده‌ای از کارشناسان، این اقدام دولت را اثرگذار در تغییر نرخ تورم و تقویت ارزش پول کشور ارزیابی می‌کنند. در کنار آثار مثبت و منفی این اقدام، بحث هزینه‌های اجرا هم مطرح است. طبق گزارش‌های رسمی در حال حاضر ۸ میلیارد و ۷۰۹ میلیون برگ اسکناس و ایران‌چک در اقتصاد ایران در گردش است و هر سال حدود ۶۰۰ میلیون برگ اسکناس از چرخه استفاده خارج و امحا و از سوی دیگر سالانه تا ۹۰۰ میلیون برگ میلیون اسکناس جدید چاپ می‌شود. به طور قطع جایگزین کردن اسکناس و سکه‌های جدید هزینه‌های قابل توجهی را دربر داشته و زمانبر خواهد بود.

معمولا کشورهایی که تورم بالایی دارند برای تسهیل در انجام معاملات یا مبادلات پولی این سیاست را به اجرا رسانده‌اند، اما اینکه حذف صفر به تنهایی می‌تواند از طریق تغییر در جو روانی باعث تقویت ارزش پول یا کاهش نرخ تورم شود، چندان درست به نظر نمی‌رسد.

حذف صفر از پول چه کمکی به اقتصاد می‌کند؟

مرتضی عزتی، کارشناس اقتصادی درباره اثرات حذف چهار صفر بر تورم و سایر مسائل اقتصادی از جمله تقویت پول ملی گفت: براساس منطق اقتصاد حذف چهار صفر از پول نباید هیچ تاثیری در کاهش و افزایش نرخ تورم بگذارد، چراکه اتفاق خاصی در معاملات و نقل و انتقالات پول رخ نمی‌دهد و ارزش معاملات و اجناس همان است و تنها واحد پول تغییر خواهد کرد.

وی ادامه داد: حذف صفر نباید اثر تورمی داشته باشد مگر اینکه عوامل برون‌زایی بر جو روانی فشار بیاورند و انتظار تورمی در جامعه ایجاد کنند وگرنه این اقدام هیچ اثر واقعی در اقتصاد ندارد که بخواهد نرخ تورم را تغییر دهد.

به گفته این کارشناس اقتصادی، ممکن است عده‌ای با نیت ایجاد اغتشاش و تخریب وضعیت اقتصادی در اخبار شایعاتی را ایجاد کنند که دولت و مقامات اقتصادی باید چنین شرایطی را پیش‌بینی کنند و اقداماتی در جهت پیشگیری از وقوع این شرایط به اجرا برسانند.

عزتی با بیان اینکه حذف صفر باعث روانی و آسانی انجام محاسبات می‌شود، گفت: مهم‌ترین هدف از حذف چهار صفر از واحد پول کشور سهولت در انجام برخی از اقدامات است و به جای اینکه برای پرداخت یا دریافت یک میلیون تومان از عنوان ۱۰ میلیون ریال با هفت صفر استفاده کنیم، سه صفر به کار می‌بریم.

او با تاکید بر اینکه با آسان شدن محاسبات می‌توان جلوی سوءاستفاده‌های مالی و برخی از اشتباهات را گرفت، افزود: حد و اثر واقعی حذف صفر در محاسبات مالی، ثبت دفاتر، ثبت حساب‌ها و این دست از موارد خواهد بود و روانی این اقدامات بهره‌وری را افزایش می‌دهد.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به سایر مزیت‌های اجرای این سیاست اظهار داشت: یک اثر مثبت روانی و نه واقعی حذف صفر از پول کشور، تقویت پول ملی کشورمان در برابر سایر ارزها است. به این معنا که هر ۱۰ تومان در برابر یک دلار قرار می‌گیرد که به ظاهر تقویت پول ملی کشور به نظر می‌رسد. در واقعیت اثری در این بخش هم نمی‌گذارد اما برداشت عوام این است که پول کشور تقویت شده است .

تجربه جهانی حذف صفر از پول ملی کشورها

حذف صفر از پول و تغییر واحد پولی ابتکار جدیدی نیست که برای اولین بار در ایران به اجرا برسد. سابقه حذف صفر از پول به جنگ جهانی دوم برمی‌گردد و اولین بار در کشور آلمان به اجرا رسید. کشورهایی نظیر آرژانتین و ترکیه هم نسبت به حذف صفر از واحد پولی کشورشان اقدام کرده‌اند که البته در همه موارد موفقیت‌آمیز نبوده است. بارزترین نمونه ناموفق حذف صفر از پول به کشور زیمبابوه برمی‌گردد که با حذف ۱۰ صفر هم نتوانست اهداف پیش‌بینی‌شده را محقق سازد.

نزدیک‌ترین کشور به ایران از لحاظ جغرافیایی و اقتصادی (به غیر از درآمدهای نفتی) که اقدام به حذف صفر کرد و با این اقدام توانست روی نرخ تورم هم اثرگذار باشد، کشور ترکیه بود. ترکیه چندین بار اقدام به حذف صفر از واحد پولی کشورش کرد، اما موفق نشد تنها با این اقدام نرخ تورم را کاهش دهد. در نهایت دلیل اینکه تورم در ترکیه کاهش پیدا کرد این بود که همزمان با حذف صفر سیاست‌های دیگری مانند چرخش و هدایت جریان‌های سودآور بازار به سمت تولید را به اجرا رساند و رشد اقتصادی این کشور افزایش یافت در این شرایط هم تورم کاهش پیدا می‌کند.

کشورهایی که تورم نهادینه بالای سه رقم داشتند تا زمانی که نسبت به اصلاح ساختار اقتصادی اقدام نکردند نتوانستند با حذف صفر شرایط اقتصادی را بهبود بخشند، بنابراین تجربه جهانی به ما نشان می‌دهد تکه حذف صفر از پول در بهبود شرایط اقتصادی معجزه نخواهد کرد و حذف صفر از پول ملی باید همراه دیگر اقدامات در عرصه سیاست‌های پولی و انضباط مالی دولت باشد تا در کنار کنترل تورم، حذف صفرهای اسکناس کارکرد خود را نشان دهد.

رئیس کانون بانک‌های خصوصی به مجلس:

لایحه حذف ۴ صفر را در اولویت قرار دهید

رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی در «سی‌امین همایش بانکداری اسلامی» از مجلس خواست تا به جای تمرکز بر طرح تسهیل تسویه بدهی بدهکاران بانکی، سایر طرح‌های مربوط به نظام بانکی را در اولویت قرار داده و اجازه دهند که بانک‌ها در این شرایط سخت به فضای اقتصاد کشور کمک کنند.

کورش پرویزیان با اشاره به طرح تسهیل تسویه بدهی بدهکاران بانکی که پس از تصویب مجلس توسط شورای نگهبان رد شد، گفت: این طرح را مجلس در بودجه سنواتی سال‌های ۱۳۹۶، ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ مطرح کرد و منجر به چند بار رفت و برگشت بین شورای نگهبان و مجلس شورای اسلامی شد.

به گفته وی، این طرح در سال گذشته توسط شورای نگهبان رد شد و مجلس از این پاسخ قانع نشد و طرح را به مجمع تشخیص مصلحت نظام فرستاد که در پایان سال گذشته مجمع تشخیص نیز آن را رد کرد.

به گزارش ایسنا، مدیرعامل بانک پارسیان با بیان اینکه با این طرح قرار بود شرایطی برای تسویه بدهکاران بانکی ایجاد شود، تصریح کرد: اما مواردی در آن مطرح شده که برای بانک‌ها چالش ایجاد می‌کند.

پرویزیان با اشاره به مشکل بانک‌ها با این طرح مجلس شورای اسلامی، گفت: مشکل ما با این موضوع است که بانک‌ها در آن زمان سود را تقسیم کرده‌اند و مالیات را هم پرداخت کرده‌اند، اما با اجرای این طرح، حساب‌های بسته‌شده سال‌های قبلی تغییر می‌کند.

او با اشاره به طرح‌های مختلفی در راستای اصلاح نظام بانکی، اظهار داشت: سه طرح در مورد بانک مرکزی و لایحه اخیر دولت در ارتباط با حذف چهار صفر را در اولویت بگذارید و رسیدگی کنید و اجازه دهید شبکه بانکی که با چالش‌های جدی مواجه است، در شرایط متعادل‌تری به فضای اقتصادی کشور کمک کند.

توجه به تسهیلات‌دهی بانک‌ها برای بهبود فرآیندها

همچنین در میزگردی که با عنوان «بهبود فرآیندهای بانکداری بدون ربا» با حضور مقامات بانک مرکزی و مدیران عامل بانک‌ها در «سی‌امین همایش بانکداری اسلامی» برگزار شد، رئیس موسسه عالی آموزش بانکداری به لزوم توجه به تسهیلات‌دهی بانک‌ها برای بهبود فرآیندها اشاره کرد و گفت: تسهیلات‌گیرنده در قانون عملیات بانکی بدون ربا قراردادی منعقد می‌کند و در سررسید می‌پردازد اما چندان فکری نشده که اگر پرداخت نکرد، چه اقدامی صورت گیرد. یکی از مواردی که در بهبود فرآیند باید توجه شود تسهیلات‌دهی در بانک‌ها است، اگر خدمات بانکی را در سه بخش تجهیز، تخصیص و ارائه خدمات تقسیم کنیم، ایرادات در بخش تسهیلات‌دهی بیشتر است و باید با هم‌اندیشی برای این حوزه فکری شود.

فرشاد حیدری ادامه داد: میزان پاسخگویی به نیازها در حوزه تسهیلات چندان قابل قبول نبود، مثلا تسهیلات‌گیرنده برای عمل جراحی قلب باید تسهیلات خودرو دریافت می‌کرد که انحراف در آمار، انحراف در اعطای تسهیلات و انجام عملیات صوری را در پی داشت و با ایجاد کارت اعتباری منطبق بر عقد مرابحه این کالا و خدمات در اختیار مردم قرار گرفت.

اصلاح نظام بانکی نیازمند عزم جدی در همه سطوح

مدیرعامل بانک توسعه صادرات نیز در این میزگرد گفت: اصلاح نظام بانکی به عزمی جدی در همه سطوح نیاز دارد.

علی صالح‌آبادی با اشاره به بحث اصلاح نظام بانکی ادامه داد: درباره اصلاحات بحث‌های مختلفی صورت گرفته و به نظر من اصلاح نظام بانکی عزمی جدی در همه سطوح می‌خواهد زیرا هر کسی از اصلاح نظام بانکی تعریف متفاوتی دارد و به نظر من باید در ابتدا به یک اجماع درباره اصلاح نظام بانکی برسیم.

به گفته مدیرعامل بانک توسعه صادرات، رابطه بین بانک و سپرده‌گذار رابطه بانک و سپرده‌پذیر و بانک و بانک مرکزی باید بازتعریف شود. زیرا در نگاه بین بانک و سپرده‌پذیر یکی از موارد اشتباه نگاه وثیقه‌محوری است در حالی که در دنیا نگاه اعتبارسنجی است. هنگامی که مطالبات کلان باشد، تنها وثیقه پاسخگو نیست و اعتبار مشتری اهمیت بیشتری دارد و نیازمند نگاه جدیدی است.

وی ادامه داد: امروزه ما در حال حرکت به این سمت هستیم، اما باید سرعت‌مان بیشتر شود. مدیرعامل بانک توسعه صادرات اظهار داشت: بحث بعدی نظارت بر مصرف تسهیلات است که نکته بسیار مهمی است زیرا در کشور از نظر سیستمی نگاه درستی نداریم.

صالح‌آبادی گفت: در حالی که در سیستم بانکی در دنیا بر این موضوع بررسی‌های زیادی صورت گرفته تا از منابع در جایگاه درست استفاده شود، این روش هم اسلامی و شرعی است و هم از معوقات نیز جلوگیری خواهد کرد.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات تصریح کرد: بحث مهم دیگر این است که از تفاوت نرخ سود سپرده و تسهیلات استفاده می‌کنیم. اگر کارمزد خدمات به نحو مناسب دریافت شود کمتر به این تفاوت دو نرخ توجه می‌شود.

صالح‌آبادی درباره نقش بازار سرمایه در بهبود عملکرد بانک‌ها اعلام کرد: سال‌ها درباره تامین مالی بزرگ از طریق بازار سرمایه انجام شود و تامین مالی‌های کوچک از طریق بانک‌ها انجام شود. مدیرعامل بانک توسعه صادرات در ادامه گفت: اگر این تقسیم کاری را بپذیریم، یکی از این نهادهایی که در این زمینه شکل گرفته شرکت‌های تامین سرمایه است که با انتشار اوراق در بازار سرمایه، ناشران اوراق را تامین مالی می‌کنند.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات افزود: به نظر من در این زمینه اگر بانک را به عنوان یک نهاد مالی در نظر بگیریم بازار سرمایه هم یک نهاد مالی است و شورای پول و اعتبار مصوبه‌ای دارد که اوراق شرکت‌های تامین سرمایه به عنوان اموال مازاد است و باید واگذار شود، اما به نظر من این شرکت‌ها به عنوان حلقه بازار سرمایه و پول هستند که باید با نظارت دقیق بر عملکرد این دو نهاد مکمل سهامداری بانک‌ها موجب تسهیل تامین مالی بنگاه‌ها خواهد بود.

وی گفت: یکی از محورهای اصلاح نظام بانکی بانکداری دیجیتال، بحث رضایت مشتریان است، شهروندان دیجیتال شهروندانی هستند که از آخرین تحولات روز استفاده می‌کنند و متعهد به برند نیستند. بانک‌ها نیز باید خدمات خود را براساس آخرین تحولات بانکداری دیجیتال ارائه کنند.

در نشست هم‌اندیشی وزیر اقتصاد با فعالان بازار سرمایه چه گذشت؟

نقش بازار سرمایه در کنترل نقدینگی

فرصت امروز: شـــنبه، روز شـــلوغی برای وزیر اقتصاد بود و فرهاد دژپسند در حالی در «سی‌امین همایش بانکداری اسلامی» حضور یافت و از وضعیت شبکه بانکـــی و نقش آن در اقتصاد ایران ســـخن گفت که در نشســـتی دیگر پذیرای فعالان بازار سرمایه بود.

این نشســـت هم‌اندیشی به همت کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران و کانون کارگـــزاران بورس و اوراق بهادار با حضور فرهاد دژپســـند وزیر اقتصاد، شـــاپور محمدی رئیس ســـازمان بورس و اوراق بهادار و امیدعلی پارســـا رئیس سازمان امور مالیاتی برگزار شد.

در ابتدای این جلســـه، ســـعید اســـلامی بیدگلی، دبیرکل کانـــون نهادهای ســـرمایه‌گذاری ایران با بیان اینکه بازار ســـرمایه با ریسک‌های بسیاری از سوی سیاست‌گذاران اقتصادی مواجه اســـت، گفت: موانع متعددی پیش روی توسعه این بازار است که امیدوارم با کمک وزارت اقتصاد حل شود.

او به تغییر قوانین بازار ســـرمایه اشـــاره کرد و ادامه داد: بازار سهام کشور به تغییـــر برخی قوانین و مقـــررات نیاز دارد. تغییر نگاه بـــه معافیت‌های مالیاتی، انعطاف در بازپرداخت‌ها، محدودیت در تامین مالی‌های بزرگ از طریق شـــبکه بانکی، اصرار بر قیمت‌گذاری از جمله پیش‌نیازهای بازار سرمایه است.

اســـلامی با بیان اینکه بورس کشـــور با محدودیت‌ها رو به رو اســـت، تصریح کرد: مشـــکل مالیاتی نهادها و ابزارهای مالی، موضوع عوارض کســـب و پیشـــه و محدودیت‌های بانک مرکزی برای شـــرکت‌های تامین ســـرمایه از جمله این موارد است.

به گفته وی، حل این مشکلات به تعامل بیشتر سیاست‌گذاران ارشد اقتصادی با اهالی بازار سرمایه امکان‌پذیر است.

دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری در پایان گفت: امیدوارم یک نماینده از بازار ســـرمایه در جلسات شورای عالی پول و اعتبار حضور داشته باشد تا صدای بازار سرمایه نیز شنیده شود.

مشکلات و چالش‌های صنعت کارگزاری

همچنین در ادامه این نشســـت روح‌الله میرصانعی، دبیرکل کانون کارگزاران و بورس و اوراق بهادار با اشاره به اینکه صنعت کارگزاری امروز با دو مشکل بزرگ مواجه اســـت، گفت: موضوع عوارض کسب و پیشه یکی از مشکلات مهم صنعت کارگزاری است که امیدوارم این مشکل با مساعدت شما حل شود.

به گفته میرصانعی، مشکل عوارض کسب و پیشه با وجود پیگیری‌های متعدد حل نشده است؛ البته تعاملاتی با شورای شهر انجام شده و امیدواریم در بازنگری ضریب عوارض کسب و کار کارگزاران و سایر نهادهای مالی تعدیلاتی انجام شود.

او مالیـــات بـــر ارزش افزوده داد و ســـتد اعتبارات را مشـــکل بعدی صنعت کارگزاری دانســـت و توضیح داد: کارگزاران در ســـال‌های گذشـــته از اعتباراتی که در اختیار مشـــتریان قرار داده بودند، مالیـــات بر ارزش افزوده نگرفته‌اند، اما ممیزین مالیاتی، برای این سال‌ها مالیات تعیین کرده‌اند. اخیراً ممیزین مالیاتی ارقام نجومـــی مالیاتی به کارگزاران اعلام کرده‌اند که حتی چند برابر ســـرمایه کارگزاری‌ها است؛ این موضوع تبعات زیادی برای صنعت دارد و مشکلات زیادی را ایجاد کرده است. اعتبارات پرداخت شده، به نوعی بخشی از خدمات معاملات و تسویه اوراق بهادار است و بنابراین مشمول مالیات ارزش افزوده نیست.

او در پایـــان ابراز امیدواری کرد با کمک وزارت اقتصاد این مشـــکل نیز حل شود و افزود: بازار ســـرمایه در حال حاضر شرایط مطلوبی را تجربه می‌کند، اما همچنان برای توسعه بیشتر به اصلاح برخی قوانین نیاز دارد.

بانک‌ها به بازار بورس روی بیاورند

وزیر اقتصاد نیز در این نشســـت هم‌اندیشی، یکی از مهمترین راه‌های کنترل نقدینگی را فعالیت بازار ســـرمایه دانست و با ابراز امیدواری نسبت به آینده بازار بورس به بانک‌ها توصیه کرد که برای رهایی از بنگاه‌داری به بازار بورس بروند.

فرهاد دژپسند با بیان اینکه خدا را شاکریم که در خانواده بازار سرمایه شکافی وجود ندارد و این بازار در شرایط مطلوبی قرار دارد، ادامه داد: یکی از دغدغه‌های مطرح‌شـــده اهالی بازار سرمایه موضوع مالیات‌ها بود. در این رابطه باید با کمک یکدیگر، دامنه بهینه مالیاتی بازار ســـرمایه را تعیین کنیم. در نظر داشته باشید که رویکرد مجموعه وزارت اقتصاد و سازمان امور مالیاتی در این خصوص مثبت اســـت. البته موضوع مالیات باید از طریق مجلس شورای اسلامی تعیین تکلیف شود.

دژپســـند با اشـــاره به تقدیر رئیس جمهور از شـــاپور محمدی گفت: عملکرد رئیس ســـازمان بورس در مسیر توسعه بوده است. در این نشست رئیس جمهور از مدیریت رئیس سازمان و نیز از جایگاه فعلی بازار سرمایه هم تقدیر کرد.

وزیر اقتصاد با اشـــاره به اهمیت بازار سرمایه در اقتصاد ملی، تاکید کرد: سهم بازار ســـرمایه در اقتصاد ملی باید بیش از میزان فعلی باشد؛ از طرف دیگر یکی از مهمترین راه‌های کنترل نقدینگی، فعالیت این بازار اســـت که باید منابع مالی را به سمت آن هدایت کنیم.

وی تصریح کرد: در این مســـیر مهمترین اقدام فرهنگ‌سازی و آموزش است، بنابراین باید با آموزش، مسیر ورود به بازار سرمایه را هموار کنیم.

دژپسند به ضرورت افزایش میزان تامین مالی بخش مولد اقتصاد از طریق بازار ســـرمایه اشـــاره کرد و ادامه داد: بورس باید برای تامین مالی بنگاه‌های تولیدی آمادگی لازم را داشـــته باشد؛ در این راستا، تامین مالی بخش مولد اقتصاد یکی از رسالت‌های این بازار است.

وی با بیان اینکه توسعه و تعمیق بازار سرمایه از وظایف مهم فعالان اقتصادی اســـت، توضیح داد: شـــورای عالی بورس تمام تلاش خود را برای توســـعه بازار سرمایه به کار خواهد گرفت و من اطمینان دارم مجموعه فعلی بازار سرمایه در مسیر توسعه حرکت می‌کنند.

تجدیدنظر در پایه، نرخ و معافیت‌های مالیاتی

رئیس ســـازمان امور مالیاتی نیز در این نشســـت، از تجدیدنظر در پایه، نرخ و معافیت‌هـــای مالیاتی خبر داد و گفت: تمـــام درآمدهای مالیاتی نصف حقوق و مزایای کارکنان نظام است.

امیدعلی پارســـا به ســـهم مالیات از تولید ناخالص ملی اشاره کرد و افزود: در کشـــور ما سهم مالیات از GDP، ۷ تا ۸درصد اســـت در حالی‌که این عدد در کشورهای پیشرفته بسیار بالاتر است.

رئیس ســـازمان امور مالیاتی با بیـــان اینکه تمام درآمدهـــای مالیاتی نصف حقوق و مزایای کارکنان نظام است، گفت: کم بودن درآمدهای مالیاتی ناشی از معافیت‌ها و فرارها و اجتناب‌های مالیاتی است.

پارســـا گفت: ۳۵درصد از اقتصاد کشـــور همچون بخش کشاورزی، فرهنگ، صادرات، مناطق آزاد و ویژه و ... از مالیات معاف است، آن هم یک معافیت کلی که مشخص نیست چگونه است.

وی با بیان اینکه ســـاماندهی معافیت‌های مالیاتی در دستور کار است، افزود: گســـترده بودن میزان فرار و اجتناب‌های مالیاتی نیز مشـــکل دیگر ما است که گاهی افراد برخلاف قانون عمل می‌کننـــد و گاهی نیز از مفرهای قانون موجود استفاده می‌کنند.

معاون وزیر اقتصاد تاکید کرد: باید با دقت بیشتری در بخش‌های پایه، نرخ و معافیت‌های مالیاتی تجدیدنظر کنیم که البته این موضوع در دستور کار است.

پارسا تصریح کرد: قبلا وضع کشور به گونه‌ای بود که کمتر به مالیات پرداخته شد اما هم‌اکنون جایی برای تساهل نیست.

مدیرعامل شرکت فرابورس ایران:

سفته‌بازی جزو ذات بازار سرمایه است

مدیرعامل شـــرکت فرابورس ایـــران با بیان اینکه ســـفته‌بازی جزو ذات بازار سرمایه است، گفت مساله کج‌منشی و کج‌گزینی شرکت‌ها باید حل شود، فلسفه وجودی ناظر همین دو موضوع اســـت که رفتار ناظر بازار در این زمینه تاثیرات بسیاری را با خود به همراه دارد.

بـــه گزارش پایگاه خبری بازار ســـرمایه ایران، در نشســـت خبری مدیرعامل فرابورس ایران که دیروز پیرامون اصلاحات مقررات بازارپایه در محل این شرکت برگزار شـــد، «امیر هامونی» به پرسش‌ها و شبهات موجود پاسخ داد و گفت: از امروز یکشنبه تا آخر هفته نوسان همه نمادهای بازار پایه روزانه ۳درصد خواهد بود، این تغییر در تابلوی ب که ۱۰درصد بود و تابلو ج که دامنه نوســـان ندارد، نیز تا پایان هفته ۳درصد است.

هامونی تصریح کرد: به موجب دســـتورالعمل جدید قوانین بازار پایه فرابورس برای قرار گرفتن شـــرکت‌های حاضر در بازار پایه در تابلوهای رنگی زرد، نارنجی و قرمز نماد که شـــرکت‌های حاضر در بازار پایه از روز چهارشنبه ۱۳ شهریور تا روز ۲۵ شهریور متوقف خواهند بود. هدف اصلی مقررات جدید بازار پایه افزایش شفافیت و حاکمیت شرکتی در مورد شرکت‌های حاضر در بازار پایه است.

مدیرعامل فرابورس ایران درخصـــوص میزان لزوم توجه بازارگردان به قیمت پایانی برای قیمت‌گذاری گفت: دســـت بازارگردانان درخصوص قیمت‌گذاری باز اســـت، البته باید حداقل حجم معاملات و دامنـــه مظنه در این خصوص رعایت شود. این موضوع با توانگری بازارگردان و صندوق‌های سرمایه گذاری در ارتباط است و به طور حتم فرابورس رعایت این حداقل‌ها را نظارت و بررسی می‌کند.

هامونی در ادامه به دلایل محدودکردن دامنه نوســـان در این بازار اشاره کرد و افـــزود: با محدود کردن دامنه نوســـان به مقیاس‌های جهانـــی در داینامیک شدن دامنه نوســـان نزدیک خواهیم شد. در این شـــرایط برای حجم معاملات و نقدشـــوندگی آن با مشـــکلات کمتری مواجه خواهیم شـــد. بـــه این ترتیب دیگر شـــاهد ایجاد صف‌های ســـنگین خرید و فروش نخواهیم بود؛ همچنین در دستورالعمل جدید برای این کار امکان افزایش تعداد جلسات حراج را هم داریم.

اکنون، بهترین زمان برای اجرایی‌شدن دستورالعمل

وی تاکیـــد کرد: با توجه به برگزاری مجامع شـــرکت‌ها و شـــفافیت اطلاعات موجود برای شـــرکت‌های ســـهامی، اکنـــون بهترین زمان برای اجرایی‌شـــدن دستورالعمل جدید بازار پایه است. اجرایی‌شدن این قانون سبب افزایش شفافیت و بهبود عملکرد بازار پایه می‌شـــود. در صورت نیاز در ســـال‌های آینده بازهم به اصلاحات قوانین موجود ادامه خواهیم داد.

مدیرعامل فرابورس ایران درخصوص ورود صندوق‌های سرمایه‌گذاری سهام و مختلط به بازار پایه بیان کرد: با هماهنگی سازمان بورس و اوراق بهادار در صدد ارائه مجوز به صندوق‌های ســـرمایه‌گذاری ســـهام و مختلط هستیم تا بخشی از پرتفوی خود را تا سقف مشخصی به بازار پایه اختصاص دهند.

هامونی در اهمیت نقش بازارگردانان اظهار داشـــت: در حال حاضر عمده بازار پایـــه در اختیـــار حقیقی‌ها بوده و حقوقی‌ها نقش کمرنگـــی در این بازار دارند، بـــه کمک فعالیت صندوق‌هـــا در بازار پایه، حرفه‌ای‌ها نیـــز در بازار پایه حضور خواهنـــد یافت، همچنین از ظرفیت‌های دســـتورالعمل جدید بـــازار پایه امکان حضور بازارگردان اســـت که کمک می‌کند محدودیت دامنه نوسان یک، ۲ و ۳ درصد برای تابلوهای قرمز، نارنجی و زرد برداشته شود.

وی تصریـــح کرد: در فاز کنونی اجرایی‌شـــدن دســـتورالعمل جدید بازار پایه مظنه‌ها مخفی نیســـت و ســـهامداران فعلا به طور آنلاین و آشـــکارا مظنه‌ها را مشاهده می‌کنند. در مراحل بعدی و برحسب تابلوهای مختلف به تدریج مظنه‌ها مخفی خواهند شـــد. مدیرعامل فرابورس ایران با بیان اینکه طبق دستورالعمل جدید در روزهای دوشـــنبه هر هفته حـــراج معاملاتی نماد بـــازار پایه صورت می‌گیـــرد، گفت: جای هیچ نگرانی برای فعالان بـــازار وجود ندارد و این اختیار وجـــود دارد که تعداد حراج‌ها را طی هفته در صورت داشـــتن شـــرایط و صف خرید افزایش دهیم. البته آغاز حراج‌ها از روز دوشـــنبه است. در هر روز می‌توان یک حراج برگزار کرد و به تعداد روزها امکان تکرار حراج وجود دارد. در صورت تعطیل بودن رسمی روز دوشنبه، آغاز حراج روز سه‌شنبه خواهد بود.

هامونـــی همچنین با بیان اینکه رنگ‌بنـــدی تابلوهای بازار فرابورس دارای بار معنایی خاصی است، گفت: هدف این است که شرکت‌های بازارپایه برای افزایش شـــفافیت تلاش کنند و از تابلوی قرمز به تابلوی نارنجی سپس به تابلوی زرد و حتی به بازار پایه اول و دوم فرابورس ارتقا پیدا کنند همانگونه که در حال حاضر ۱۵ شرکت حاضر در تابلوی نارنجی به تابلوی زرد ارتقا پیدا کردند که قبلا ۱۱۲ شـــرکت در تابلوی زرد بودند الان این تعداد به ۱۲۷ شرکت افزایش پیدا کرده است و این ارتقا ظرف دو ماه انجام شده است.

وی اظهار داشـــت: افتخار ما این نیست که بازار پایه بزرگی داشته باشیم بلکه هرچه تابلوهای اصلی بازار بزرگ‌تر شـــوند این هدف بـــازار و هدف قانونگذار از دستورالعمل محقق شده است.

از تصمیم‌گیری هیجانی اجتناب کنید

هامونی در مورد ارزنده بودن ســـهام بازار پایـــه گفت: من به عنوان ناظر بازار فقط می‌گویم رفتار غیرطبیعی و دســـتکاری در قیمت سهام باید بررسی شود، اما به سهامداران همیشـــه توصیه می‌کنم از رفتارهای هیجانی خودداری کنند. در بررســـی‌ها به این رسیدیم که یک گروه تلگرامی یا مسئول آن گروه با ایجاد جو روانی می‌خواست از رفتار هیجانی سهامداران سوءاستفاده کنند که با این گروه‌ها از طریق قوه قضائیه برخورد می‌کنیم و توصیه می‌شـــود ســـهامداران به اخبار و شایعاتی که در کانال‌های غیررسمی منتشر می‌شود، توجهی نکنند.

مدیرعامل فرابورس ایران با بیان اینکه قاطبه بازار به دستورالعمل جدید بازار پایه اعتماد کرده اســـت، گفت: امروز اکثر نمادهای بازار پایه روال عادی دارند و برخی مثبت هستند.

هامونـــی در مورد نظارت بر معاملات نیز گفت: هر روز ســـاعت ۱۲ و نیم که بازار بسته می‌شود، نیم ساعت وقت بررسی وجود دارد که اگر به موردی برسیم که ظن و گمان دســـتکاری در قیمت باشد به صورت فعال وارد می‌شویم و عدم تایید معاملات آن نماد را اعلام می‌کنیم و از ســـاعت ۱۳ به بعد نظارت پس از معاملات انجام می‌شود.

وی همچنین در پاسخ به پرســـش خبرنگاری در مورد امکان ابطال معاملات چهارشـــنبه گذشـــته در فرابورس آیا وجـــود دارد، گفت: عملا طبق بررســـی انجام‌شـــده این امکان وجود ندارد. مدیرعامل فرابورس ایران در مورد آینده بازار پایه گفت: در ســـال آینده با کمک اهالی بازار موارد دســـتورالعمل را به تدریج دنبال می‌کنیم و امیدواریم بازار آینده شـــفاف‌تر و با حاکمیت شـــرکتی بهتر و وضع معاملات روان‌تر باشـــد. هامونی همچنین در مورد اینکه اگر یک شـــرکت بازار پایه تلاشـــی برای ارتقـــا پیدا نکرد، گفت: قانون به مـــا اجازه نمی‌دهد که بگوییم شرکت از بازار سرمایه بیرون برود. تنها امکان این وجود دارد که شرکت در تابلـــوی قرمز بازار قرار گیرد، زیرا بعد از قانون برنامه پنجم دیگر اخراج کامل از بازار سرمایه نداریم. بلکه از شرکت‌ها از تابلویی به تابلوی دیگر یا از بازاری به بازار دیگر منتقل می‌شـــوند. مدیرعامل فرابورس ایران با بیان اینکه تابلوی قرمز پایین‌ترین تابلو در بازار پایه فرابورس به لحاظ درجه ریســـک است، گفت: ما به عنوان ناظر بازار نمی‌توانیم در فعالیت بنیادی شـــرکت‌ها ورود کنیم و بلکه خود شرکت‌ها باید تلاش کنند تا شفافیت آنها افزایش یابد.

نماگر بازار سهام

ستون چپ
نماگر بازار سهام
شاخص بورس کام سهامداران را شیرین کرد
شاخص بورس در قله‌ای جدید ایستاد

در نخستین روز هفته و در بورس تهران ۲۰۵ سهم با رشد قیمت و ۱۳۸ ســـهم با افت قیمت روبه‌رو شدند و شاخص اصلی بورس با بیش از ۵۰۰۰ واحد توانست رکورد تازه به ثبت برساند.

به گزارش ایســـنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهـــادار تهران ۵۴۳ واحد رشـــد کرد و به رقـــم ۲۸۴ هزار و ۱۳۸ واحدی رسید. با این رشد بیش از ۵۰۰۰ واحدی شاخص بازار یک بار دیگر رکورد جدیدی را به ثبت رســـاند. شاخص کل هم‌وزن نیز با ۱۱۴۲ واحد رشد مواجه شد و تا عدد ۷۸ هزار و ۶۸ پایین آمد.

براساس این گزارش، فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران و هلدینـــگ خلیج فارس به ترتیـــب ۶۶۱، ۴۳۳ و ۳۱۷ واحد تاثیر مثبت روی شـــاخص‌های بازار سرمایه داشتند. میـنا، سرمایه‌گذاری غدیر نیز در راستای رشد شـــاخص‌های بازار حرکت کردند، اما در طرف مقابل مخابرات ایران، ایران خودرو و تامین سرمایه مبین هر کدام به ترتیب ۴۱، ۲۳ و ۲۲ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار داشتند.

شـــاخص آزاد شـــناور با ۶۴۳۲ واحد افزایش به رقم ۳۲۴ هزار و ۳۲۵ واحدی رســـید و شـــاخص بازار اول و دوم هر کدام به ترتیب ۴۷۱۵ و ۷۷۷۲ واحد رشـــد کردند. فلزات اساسی شاهد معاملات ۴۲۲ میلیون ســـهم و اوراق مالی به ارزش ۲۴۲ میلیارد تومان بود که به این ترتیب بیش‌تریـــن ارزش معاملات را به خود اختصاص داد.

گروه محصولات شیمیایی، خودرو و سرمایه‌گذاری‌ها پس از گروه فلزات اساسی بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۲۰۲۰ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشـــی از دست به دست شـــدن ۴.۸ میلیارد سهم و اوراق مالی است.

در نخســـتین روز هفته در بورس تهران ۲۰۵ سهم با رشد قیمت و ۱۳۸ ســـهم با افت قیمت رو به رو شـــدند. در طرف مقابل تعداد نمادهـــای مثبت در فرابورس ایران ۱۱۰ و تعداد نمادهای منفی در این بازار به ۸۱ رسید.

همچنین آیفکس نیز ۵۶ واحد رشد کرد و تا رقم ۳۷۶۷ واحدی بالا رفـــت. ارزش معاملات فرابورس ایران به عـــدد ۱۱۶۳میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲.۵ میلیارد ســـهم و اوراق مالی اســـت. تعداد معاملات این بازار به ۳۰۴ هزار و ۷۷۸ رسید.

****

معاون عملیات سمات خبر داد
صدور کدهای سهامداری از مرز ۱۱ میلیون گذشت

با صدور بیش از ۴۷ هزار کد سهامدار جدید در مردادماه امسال، تعداد کدهای سهامداران بازار سرمایه از مرز ۱۱ میلیون گذشت.

فریبا اخوان، معاون عملیات شـــرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (ســـمات) در گفت و گو با پایگاه خبری بازار سرمایه (سنا) با اعلام این خبر افزود: در مجموع در پنج ماه نخست امســـال بیش از ۱۹۸ هزار کد سهامدار جدید در بازار سرمایه صادر شـــده است تا رقم کل کدهای صادر شده به ۱۱ میلیون و ۴۲ هزار کد برسد.

وی تعداد کدهای صادرشـــده بـــرای ســـهامداران خارجی بازار ســـرمایه را ۱۳۶۶ کد اعلام کرد و گفت : ۹۲ کد از ابتدای امســـال برای سهامداران خارجی صادر شده است.

معاون عملیات شرکت ســـپرده‌گذاری مرکزی درباره اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن گفت: حدود ۱۹ نفر در ماه گذشته با خرید اوراق تســـهیلات حق مســـکن وارد فرآیند دریافت این تسهیلات شدند.

اخوان درخصوص ســـهامداران فعال بازار سرمایه در مردادماه ۹۸ گفت: تعداد یک میلیـــون و ۹۲ هزار کد حداقل یک تا ۱۰ معامله (خریـــد یا فروش)، ۱۳۸ هزار کد بین ۱۱ تا ۲۰معامله و ۱۹۲ هزار کد بیش از ۲۰ معامله را در ماه گذشته انجام دادند.

افرادی که قصد ورود به بازار سرمایه ایران دارند، در ابتدا باید در سامانه جامع اطلاعات مشتریان (سجام) ثبت نام کنند.

سجام به عنوان زیرساخت پروفایلینگ یکپارچه و فراگیر فعالان بازار ســـرمایه به ویژه ســـرمایه‌گذاران حقیقـــی و حقوقی و درگاه واحد خدمات‌دهی به تمامی ارکان بازار، نهادهای مالی، ناشـــران و مخصوصاً سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی مطرح بوده و اپلیکیشن آپ با توجه به گستره کاربران و شبکه فراگیر خود با راه‌اندازی این خدمت جدید، گامی نوین در ارائه خدمات بازار سرمایه به مشتریان خود برداشته است.

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

براســـاس این گـــزارش، از طریق این ســـامانه اطلاعات هویتی، شماره حساب، شـــماره موبایل، آدرس الکترونیکی و اقامت دائمی فرد ثبت می‌شـــود و از آن به بعد هیچ نهاد مالی نیازی به دریافت مجدد اطلاعات آن سهامدار را ندارد.

براساس این گزارش، سهامداران می‌توانند با مراجعه به سایت [illegible] ثبت نام خود را به صـــورت الکترونیکی انجام دهند.

شرکت ملی گاز ایران
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

نوبت اول

شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ...

شماره تقاضا و مناقصه	تقاضای شماره JG-۹۷۴۱۰۹۲-۱ مناقصه شماره ۹۸/۰۷۸		
شرح مختصر اقلام درخواستی	INSTRUMENT FITTING & ACCESSORY "SWAGELOK"		
مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به میزان ... ریال می‌باشد		
نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضامین قابل قبول مندرج در آیین نامه تضمین شماره ۱۲۳۴۲۰۲/ت ۵۰۶۵۹ه مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ ... می‌باشد.		
مبلغ برآوردی مناقصه	۲۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰		
تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	۹۸/۰۸/۱۴	تاریخ گشایش پاکات فنی	۹۸/۱۰/۱۰
آخرین مهلت ارائه پیشنهادات	۹۸/۰۹/۲۳	تاریخ گشایش پاکات مالی	۹۸/۱۱/۰۱
آدرس و تلفن مناقصه گزار	استان بوشهر، عسلویه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی، فاز ۲ و ۳، ساختمان ستاد، طبقه ۲، اداره خرید، اتاق ۲۱۹ تلفن ها: ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۳۳ و ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۴۰ و ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۳۱		

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۳۳ تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۶/۱۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۶/۱۳
شماره مجوز ۱۳۹۸.۳۴۱۶
روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

اخبار

نوسان قیمت زعفران در ایام محرم

حداقل و حداکثر نرخ زعفران اعلام شد

عضو شورای ملی زعفران گفت با توجه به ازدیاد تقاضا در ایام محرم، نوسان قیمت زعفران دور از انتظار نیست، اما هم‌اکنون نمی‌توان درصدی برای آن را اعلام کرد. علی حسینی، عضو شورای ملی زعفران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه برداشت زعفران از ۲۰ مهر در کشور آغاز می‌شود، اظهار داشت: با توجه به آنکه برداشت محصول کمتر از دو ماه آینده در کشور آغاز می‌شود، بازار به سبب چشم‌انتظاری خریداران برای محصول جدید از رکود نسبی برخوردار است. وی از ثبات نرخ زعفران در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون حداقل نرخ هر کیلو طلای سرخ ۷ میلیون و حداکثر ۱۱ میلیون تومان است. حسینی قیمت زعفران در بازار محرم را پیش‌بینی کرد و افزود: با توجه به ازدیاد تقاضا در ایام محرم، نوسان قیمت زعفران دور از انتظار نیست، اما هم‌اکنون نمی‌توان درصدی برای آن را اعلام کرد. عضو شورای ملی زعفران درباره آخرین وضعیت صادرات بیان کرد: علی رغم پیگیری‌های متعدد، گمرک آمار صادرات زعفران را از خرداد اعلام نکرده است، اما به سبب مشکلات ارزی، تعطیلی تابستانه بازارهای اروپایی و نزدیک شدن به فصل برداشت صادرات چندانی نداریم. وی با اشاره به اینکه صادرات زعفران در سه ماه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۵درصد کاهش داشته است، بیان کرد: با توجه به مشکلات بازگشت ارز به سامانه نیما پیش‌بینی می‌شود که روند افت صادرات زعفران در بازار ادامه یابد. حسینی با اشاره به اینکه قاچاق زعفران به ضرر تولید ملی تمام می‌شود، تصریح کرد: با وجود آنکه یکی از کشورهای عمده تولیدکننده زعفران در دنیا هستیم، اما کشورهای همسایه بیشترین سود را از زعفران تولیدی ما می‌برند که استمرار پدیده قاچاق موجب شده در بازارهای هدف دیگر حرفی برای گفتن نداشته باشیم. این مقام مسئول با اشاره به اینکه قاچاق زعفران به کشورهای همجوار خطر جدی برای تولید این محصول استراتژیک در کشور به شمار می‌رود، گفت: با توجه به مشکلات صادرات مبنی بر بازگشت ارز به سامانه نیما زمینه برای قاچاق این محصول به افغانستان مهیا شد که این امر خطر جدی برای بزرگترین تولیدکننده زعفران به شمار می‌رود، چراکه افغان‌ها، زعفران ناب ایرانی را به اسم خود به دیگر کشورها صادر و بازارهای هدف ما را اشباع می‌کنند.

تولید خرما به یک میلیون و ۱۵۰ هزار تن می‌رسد

ضعف در نظارت بازار خرما

رئیس انجمن ملی خرما گفت امسال تولید خرما با رشد ۲۰ تا ۲۵درصدی نسبت به سال قبل به یک میلیون تا یک میلیون و ۱۵۰ هزار تن می‌رسد. محسن رشیدفرخی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از آغاز برداشت خرما در مناطقی از جنوب کشور خبر داد و گفت: با توجه به شرایط مساعد اقلیمی پیش‌بینی می‌شود که تولید خرما با رشد ۲۰ تا ۲۵ درصدی نسبت به سال قبل به یک میلیون تا یک میلیون و ۱۵۰ هزار تن برسد.

وی افزود: اگر دولت دخالتی در امر قیمت‌گذاری، خرید تضمینی، ممنوعیت صادرات و عوارض صادراتی وضع نکند، سال بدون دغدغه را پشت سر خواهیم گذاشت. فرخی یزدی با اشاره به اینکه قیمت خرما همانند سایر کالاها باید تابع عرضه و تقاضا باشد، بیان کرد: با توجه به آنکه دولت در ماه‌های قبل ممنوعیت صادرات خرما را به منظور تنظیم بازار وضع کرد، مقدار جزئی محصول در انبارها باقی مانده که به همین خاطر تاکنون نرخی را برای تولید جدید تعیین نکرده است. این مقام مسئول مجموع ارزش صادرات خرما در سال گذشته را ۳۵۰ تا ۳۷۰ میلیون دلار اعلام کرد و گفت: با توجه به رشد ۲۰ تا ۲۵درصدی تولید پیش‌بینی می‌شود که امسال ارزش صادرات خرما به ۴۰۰ میلیون دلار برسد. وی درباره قیمت خرما در بازار افزود: در اقتصاد نامتعارف فعلی، امکان پیش‌بینی قیمت خرما در بازار وجود ندارد، اما به طور کلی اگر دولت بر عرضه کالاها در بازار نظارت نداشته باشد، با نوسان و آشفتگی قیمت روبه‌رو هستیم.

رئیس انجمن ملی خرما در پایان فروش یک بسته خرمای ۷۰۰ گرمی با نرخ ۴۰ هزار تومان را در خرده‌فروشی‌ها نامتعارف دانست و گفت: مسئولان نظارتی قیمت خرما در خرده‌فروشی‌ها را باید مبادی ورودی کنترل کنند چراکه هم‌اکنون قیمت خرما در خرده‌فروشی‌ها هیچ سنخیتی با مبادی ورودی ندارد و تنها ضعف در نظارت‌ها زمینه را برای سودجویی دلالان و واسطه‌ها در بازار فراهم کرده است.

۲۰ روز مانده به شروع مدارس؛ نه خبری از دفترمشق‌های دولتی هست نه از قیمت مصوب

در حالی که تنها حدود ۲۰ روز تا بازگشایی مدارس فرصت باقی است و خرید لوازم‌التحریر به دغدغه خانواده ۱۴ میلیون دانش‌آموز تبدیل شده، نه از ده‌ها میلیون دفترچه‌های دولتی وعده‌داده‌شده خبری هست نه از اعلام قیمت لوازم‌التحریر. به گزارش تسنیم، به دنبال نابسامانی‌های یک سال گذشته در بازار کاغذ و همزمان با نزدیک شدن به فصل بازگشایی مدارس، یکی از دغدغه‌های دانش‌آموزان، تامین دفاتر مشق است؛ موضوعی که حداقل در یک برهه زمانی باعث شد تا قیمت دفترهای مورد نیاز دانش‌آموزان به شدت افزایش یابد و انتقادات بسیاری را به دنبال داشته باشد. تا جایی که بسیاری از فعالان این حوزه، افزایش قیمت در بازار دفاتر مشق را ناشی از عدم همکاری مسئولان وزارت صمت و وزارت ارشاد برای حل مشکل کاغذ اعلام کردند و جلیل غفاری رئیس اتحادیه صحافان و لیتوگرافان گفت: با مدیریت ضعیفی که وجود داشت، سال گذشته قیمت هر بند کاغذ دولتی که حداکثر ۱۴۰ هزار تومان قیمت داشت، در بازار آزاد به ۵۰۰ هزار تومان رسید و همکاران ما برای تولید دفاتر مشق، مجبور شدند کاغذ موردنیاز خود را از بازار آزاد تهیه کنند. او با اشاره به افزایش قیمت دفاتر دانش‌آموزی گفت: متاسفانه قیمت نهایی یک دفتر مشق ۴۰ برگ ساده که سال گذشته بین ۱۷۰۰ تا ۱۸۰۰ تومان بود، امسال با مدیریت آقایان به ۴۰۰۰ تا ۵۰۰۰ تومان رسیده است. اما با افزایش انتقادات نسبت به گران‌شدن قیمت دفاتر مشق دانش‌آموزی، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی، تامین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صمت در خبری اعلام کرد که حدود ۱۵میلیون دفترچه دانش‌آموزی با ارز ۴۲۰۰ تومانی تولید شده و آماده عرضه در شبکه‌های منتخب است؛ موضوعی که البته هیچ‌وقت زمان عرضه و شبکه توزیع آن و حتی قیمت عرضه برای مصرف‌کنندگان آن نیز اعلام نشد.

افزایش بی‌سر و صدای قیمت نان در نانوایی‌ها

یکسان‌سازی نرخ آرد و نان به سوءاستفاده و رانت پایان می‌دهد

بررسی‌ها از سطح بازار نشان می‌دهد که قیمت نان در نانوایی‌ها در سکوت مسئولان نوساناتی داشته است، در حالی که مدیرعامل اتحادیه نانوایان این موضوع را تکذیب می‌کند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، آذرماه سال ۹۳ بود که اصلاح قیمت نان با وعده بهبود کیفیت به مردم کلید خورد و نان رسما گران شد؛ این در حالی است که با گذشت پنج سال از این ماجرا و افزایش شدید هزینه‌های تولید تغییری در قیمت رسمی نان حاصل نشده و همین امر با انتقاد شدید نانوایان رو به رو شده است.

اگرچه در هفته‌های اخیر قیمت نان با تغییراتی در نانوایی‌ها رو به رو شده است، اما مدیرعامل اتحادیه نان‌های سنتی می‌گوید قیمت نان در نانوایی‌های یارانه‌پز هیچ‌گونه تغییری نداشته و تنها در نانوایی‌های آزادپز ممکن است، تغییراتی ایجاد شده باشد، چراکه در این نانوایی‌ها نرخ مصوبی وجود ندارد و آنها مجازند که براساس برآورد هزینه‌ها قیمت نان را تعیین کنند.

بررسی‌ها از سطح بازار نشان می‌دهد که قیمت نان در نانوایی‌هایی یارانه‌پز در سکوت مسئولان تغییراتی داشته که مسئولان امر این موضوع را تکذیب می‌کنند و می‌گویند که قرار بود از ۲۰ مرداد نرخ‌های جدید اعلام شود که تاکنون ستاد تنظیم بازار نرخی را اعلام نکرده و همچنان نانوایان منتظر ابلاغ قیمت‌های جدید هستند.

با وجود ثبات قیمت نان در پنج سال گذشته و افزایش هزینه‌های تولید نانوایان به شدت معترضند و می‌گویند که برای جبران هزینه‌ها چاره‌ای جز کاهش وزن چانه ندارند که این امر به سبب تولید نان بی‌کیفیت در افزایش دورریز تاثیرv بسزایی دارد و در مقابل مسئولان امر به سبب آنکه نان قوت اصلی بسیاری از اقشار جامعه به شمار می‌رود در شرایط فعلی اقتصاد حاضر به افزایش قیمت آن نیستند که ادامه این روند دیگر رمقی برای ادامه تولید نمی‌گذارد.

تکذیب افزایش قیمت نان در نانوایی‌های یارانه‌پز

بیژن مقدم، مدیرعامل اتحادیه نان‌های سنتی، با تکذیب قیمت نان در نانوایی‌های یارانه‌پز گفت: اگرچه دولت نرخ جدید قیمت نان را از سال ۹۳ تاکنون اعلام نکرده است، اما نانوایان یارانه‌پز اقدام به افزایش خودسرانه قیمت نکرده‌اند در حالی که نانوایان آزادپز مجازند مطابق با برآورد هزینه‌ها قیمت نان را تغییر دهند.

او افزود: با وجود آنکه طی سال‌های اخیر تغییری در قیمت گندم و آرد نانوایی‌های یارانه‌پز ایجاد نشده، اما هزینه‌های جانبی اعم از کارگر، خمیرمایه، اجاره بها، آب برق، گاز و ... افزایش چشمگیری داشته است که با وجود ثبات درآمد نانوایان، دیگر ادامه روند تولید میسر نخواهد بود.

مقدم با اشاره به اینکه طی ۶،۵ سال اخیر تورم و هزینه‌های تولید به طور سرسام‌آوری افزایش یافته است، بیان کرد: در سال ۹۴ تورم ۱۲درصد، سال ۹۵، ۹درصد، ۹۶، ۱۰درصد، ۹۷، ۳۷درصد و ۹۸، ۴۰درصد افزایش یافته که مطابق با آن سایر هزینه‌های تولید اعم از کارگر و ... بالا رفته؛ در حالی‌که تغییری در درآمد نانوایان ایجاد نشده است و حال جای این سوال مطرح است که نانوایان در چنین شرایطی چطور می‌توانند به تولید ادامه دهند.

به گفته وی از دولتمردان انتظار داریم که نرخ جدید را هرچه سریع‌تر اعلام کنند تا نانوایان بتوانند به تولید ادامه دهند، چراکه دیگر از درآمد نانوایی چیزی برای نانوایان باقی نمانده است.

مدیرعامل اتحادیه نان‌های سنتی با اشاره به اینکه قیمت نان با احتساب تورم و هزینه تولید سال‌های قبل باید بیش از ۱۰۰درصد افزایش یابد، بیان کرد: از مسئولان ستاد تنظیم بازار انتظار می‌رود که هرچه سریع‌تر وارد عمل شوند و قیمت نان را ابلاغ کنند در غیر این صورت شاهد آشفته بازار در این حوزه خواهیم بود.

گرانی گوشت در بازار قابل قبول نیست

رئیس شورای تامین‌کنندگان دام کشور گفت با توجه به انباشت دام در واحدهای دامداری و وضعیت مناسب گوشت منجمد و گرم، گرانی گوشت در بازار قابل قبول نیست.

منصور پوریان در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره دلایل افزایش قیمت گوشت در بازار اظهار داشت: اگرچه بخش تولید با انباشت مازاد دام روبه‌روست، اما فاصله تولید تا مصرف عامل اصلی نوسان قیمت گوشت در بازار به شمار می‌رود که به هیچ عنوان این گرانی قابل قبول نیست.

وی ادعای برخی فروشندگان مبنی بر امتناع دامداران در عرضه دام را تکذیب کرد و گفت: با توجه به آنکه نگهداری دام پروار شده برای دامدار صرفه اقتصادی ندارد، از این رو دامدار به فکر آن است که دام خود را در بازار عرضه کند.

پوریان با انتقاد از سیاست موجود در بخش دام افزود: با توجه به فراوانی واردات دام، خریدار زیادی به سمت دامدار نمی‌آیند که همین امر منجر به انباشت دام در واحدهای دامداری شده است، اما به هر حال نباید به تولیدکننده فشار وارد شود تا دام خود را با ضرر یا بدون سود در بازار عرضه کند.

رئیس شورای تامین‌کنندگان دام کشور ادامه داد: با وجود شرایط مساعد مرتع و روند افزایشی تولید داخل، برخی فروشندگان به بهانه ازدیاد تقاضا در ایام محرم اقدام به افزایش قیمت گوشت در بازار می‌کنند، در حالی که این امر منطقی نیست.

وی، قیمت هر کیلو دام در بخش سنگین را ۳۰ هزار و سبک را ۳۸ تا ۴۰ هزار تومان اعلام کرد و گفت: این در حالی است که به سبب سودجویی عوامل واسطه و دلال، دام زنده سنگین با نرخ ۳۶ تا ۳۸ هزار و دام سبک ۴۷ تا ۴۹ هزار تومان در میادین عرضه می‌شود.

به گفته پوریان، با توجه به انباشت دام در واحدهای دامداری و وضعیت مناسب گوشت منجمد و گرم نباید شاهد التهاب قیمت در ایام محرم باشیم. رئیس شورای تامین‌کنندگان دام کشور درباره آخرین وضعیت عرضه مستقیم لاشه گفت: بنابر رایزنی‌های صورت‌گرفته باید شرایطی برای دامداران فراهم شود تا بتوانند دام تولیدی خود را به طور مستقیم کشتار و عرضه کنند که متاسفانه علی رغم برگزاری دو جلسه درخصوص عرضه مستقیم لاشه با فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فروشندگان گوشت، تاکنون به بهانه‌های مختلف جوابی دریافت نکردیم.

وی افزود: با توجه به مازاد انباشت دام، دامداران حاضرند هر کیلو لاشه گوساله را با نرخ ۷۲ هزار و لاشه گوسفندی را ۸۵ هزار تومان به طور مستقیم در بازار عرضه کنند، اما میدان‌داران اجازه کاهش قیمت گوشت در بازار را نمی‌دهند.

پوریان در پایان تصریح کرد: بنابر توافق صورت‌گرفته با سازمان تعاون روستایی قرار است دامداران لاشه را در اختیار سازمان قرار دهند تا آنها خود اقدام به عرضه گوشت در فروشگاه‌ها و خرده‌فروشی کنند.

کاهش قیمت گوشی در روزهای آینده

ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی در قیمت گوشی تلفن همراه تاثیری ندارد

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت با توجه به اینکه قیمت کل ارز این روزها کاهش داشته است می‌توان بیان کرد که قیمت گوشی نیز کاهش خواهد داشت.

حمید گرمابی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، گفت: ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی فقط در قیمت کالاهای اساسی تاثیر دارد و وسایل غیرضروری را شامل نمی‌شود؛ گوشی تلفن همراه جزو کالاهای اساسی محسوب نمی‌شود، لذا به این دسته از اقلام ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی اختصاص نمی‌یابد و در قیمت آنها تاثیری ندارد.

او با اشاره به اینکه در روزهای آینده شاهد کاهش قیمت تلفن همراه خواهیم بود، بیان کرد: با توجه به اینکه قیمت کل ارز این روزها کاهش داشته است، می‌توان بیان کرد که قیمت گوشی نیز کاهش خواهد داشت و نگرانی از این بابت وجود ندارد.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه شاهد تورم در زندگی مردم هستیم، ادامه داد: در شرایط فعلی مردم تأثیر تورم را در زندگی خود کاملاً احساس می‌کنند، اما آنطور که باید و شاید تأثیر تخصیص ارز دولتی برای تأمین کالاهای اساسی در زندگی‌شان مشهود نیست.

گرمابی درباره روند توزیع کالاهای اساسی، بیان کرد: کالاهایی مانند برنج، گندم، گوشت قرمز گرم و سرد، مرغ، تخم مرغ، روغن و ذرت مهمترین اقلام مشمول دریافت ارز دولتی هستند که در انتهای زنجیره توزیع کالاهای اساسی فروشگاه‌ها و سوپرمارکت‌ها وجود دارد. بازار فروش محصولات آرام است

او تشریح کرد: متاسفانه با بروز برخی اتفاقات غیرقانونی و اخلال در روند توزیع کالاها، سوءاستفاده زیادی صورت می‌گیرد، اما باید بتوانیم آن را کم کنیم؛ خوشبختانه این روزها بازار آرام است و نگرانی از بابت گرانی پیش رو نداریم.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه مسیر حرکت قیمت ارز رو به کاهش است، گفت: مجلس تلاش دارد قیمت ارز را به صورت ثابت حفظ کند و اگر ثابت بماند قیمت‌ها کاهش پیدا خواهد کرد؛ اگر دولت بتواند با ارز ۴هزار و ۲۰۰ تومانی مایحتاج زندگی مردم را تامین کند، باید قیمت‌های خرده‌فروشی در اختیار مردم قرار گیرد و مجلس نیز از این کار استقبال می‌کند.

دوره جدیدی در صنعت خودروی کشور آغاز شده است

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت دوره جدیدی را در صنعت خودروی کشور آغاز کرده‌ایم که امیدواریم موجب رضایتمندی مردم شود.

به گزارش ایرنا، رضا رحمانی روز شنبه در حاشیه بازدید از مجتمع فولاد قائنات در جمع خبرنگاران افزود: همچنین اولین واحد تولید لوازم خانگی به صورت اینترنت اشیا به بهره‌برداری رسید لذا به دنبال تغییر و تحول اساسی و بنیادی در کشور هستیم.

وی گفت: در حوزه صنعت پتانسیل‌های زیادی وجود دارد که امید است با تدابیر جدیدی که آغاز شده شاهد رونق این حوزه در کشور باشیم.

وزیر صمت اظهار داشت: امیدواریم حرکت جدیدی که در کشور آغاز شده موجب رضایتمندی مردم شود چون خروجی آن اصلاح امور صنعت خودروسازی، بهبود و افزایش تنوع محصولات است.

وی گفت: بنده در این کار جدی هستم و با کسی در هیچ کاری تعارف ندارم همچنین هیچ ترس و واهمه‌ای از کسی ندارم که قاعدتا هیچ مسئولی نباید داشته باشد زیرا ترس از این است که حقوق مردم ضایع نشود.

رحمانی ادامه داد: امسال پروژه‌های خوبی در کشور آغاز شده که فقط ایمیدرو حدود ۴میلیارد دلار طرح آماده افتتاح دارد و بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان طرح تا پایان امسال در کشور به بهره‌برداری می‌رسد.

وی با بیان اینکه نهضت خوبی در حوزه معدن و صنایع معدنی و ساخت در سال جاری آغاز شده است، گفت: این طرح‌ها می‌تواند در سراسر کشور رونق و اشتغال ایجاد کند.

وی درباره مجتمع در حال احداث فولاد قائنات هم گفت: این مجتمع یکی از طرح‌های بزرگ کشوری است و در گذشته جزو طرح‌های هشت‌گانه فولاد بوده که متاسفانه مقداری به طول انجامید اما در دوره جدید مجدد فعال شد و اکنون مسئولیت کار به ایمیدرو واگذار شده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار داشت: مقید به زمان‌بندی هستیم و از شرکت سرمایه‌گذار برنامه می‌خواهیم که مقرر شد تا پایان سال و ترجیحا دهه فجر طرح را افتتاح کنند البته تولید فولاد سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید.

وی گفت: یکی از مطالب خیلی مهم نه‌تنها برای مجتمع فولاد بلکه در سراسر کشور این است که به دنبال زنجیره‌ای از فعالیت‌ها و تکمیل زنجیره در مناطق هستیم.

رحمانی گفت: یکی دیگر از نکات مهم که به صورت مکتوب به شرکت سرمایه‌گذاری ایمیدرو و معاونت معدن و صنایع معدنی وزارتخانه ابلاغ کرده‌ایم اینکه در حوزه‌های صنایع معدنی و صنعت، جذب نیرو حتما باید از خود مناطق باشد.

وی ادامه داد: همچنین برای جذب نیرو با مدارک پایین تحصیلی از نیروی همان مکانی که طرح اجرا می‌شود، استفاده شود و در مدارج بالا نیز اولویت با نیروی بومی استان و در صورت نیاز سایر مناطق کشور باشد.

وزیر صمت گفت: تامین و تدارک طرح‌ها باید از همان استان باشد همچنین گردش مالی حتما باید در بانک‌های استان انجام شود که لازمه کار این است بانک‌ها بتوانند خدمات ارائه دهند.

وی افزود: برای طرح‌های بزرگی مانند مجتمع فولاد شاید برخی بانک‌ها منابع نداشته باشند یا تنگ‌نظری‌هایی وجود داشته باشد، اما توصیه داریم بانک‌های استان خدمات لازم را در اختیار سرمایه‌گذار قرار دهند که در این زمینه در سطح ملی تلاش داریم حوزه اختیارات بانک‌ها افزایش یابد.

رحمانی بیان کرد: طرح مجتمع فولاد قائنات بدون شک می‌تواند در استان خراسان جنوبی به ویژه در حوزه اشتغال و توسعه استان تاثیرگذاری محسوس داشته باشد.

وی اظهار داشت: این مجتمع یک واحد نیست بلکه اشتغال مستقیم و غیرمستقیم آن می‌تواند یک به ۱۰ باشد لذا مهم تکمیل زنجیره است.

وی افزود: در استان خراسان جنوبی پتانسیل‌های مختلفی وجود دارد که با مدیریت جدید کنونی می‌توان به زودی پایان بیکاری را در استان جشن گرفت.

لزوم شکل‌گیری شرکت‌های تخصصی طراحی در صنعت خودروسازی

طراحی در دنیای خودرو اهمیت زیادی دارد و به‌عنوان حرفه‌ای کاملا تخصصی از مرحله ایده تا ساخت نمونه اولیه را شامل می‌شود. یکی از عوامل موفقیت شرکت‌های مطرح خودروسازی در جهان، استفاده از طراحی‌های منحصر به فرد و همکاری با طراحان سرشناس است. طراحی خودرو یک کار گروهی و حاصل همکاری طراحان، مهندسان و حتی شرکت‌های مختلف است و لذا کار گروهی و جمع ایده‌های طراحان منفرد از اهمیت بالایی برخوردار است.

به گزارش ایکنا، نوشت: این نوع طراحی از مرحله ایده تا تولید، هزینه و زمان زیادی را به خود اختصاص می‌دهد. هزینه طراحی یک خودرو بسته به اینکه بهبود طراحی‌های گذشته یا طراحی کاملا جدید باشد، بین ۱۰۰ میلیون تا یک میلیارد دلار هزینه در بر داشته و بین دو تا چهار سال طول می‌کشد. طراحی خودرو مراحل مختلفی از ایده اولیه تا تولید را دربر می‌گیرد و اگرچه ممکن است تفاوت‌هایی بین شرکت‌های مختلف داشته باشد.

با توجه به هزینه‌های بالای نوآوری در طراحی خودرو، شرکت‌های خودروسازی با هدف افزایش بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها و افزایش جذابیت محصولات، رویکرد پیشین در زمینه انجام تمامی مراحل طراحی در داخل شرکت را کنار گذاشته‌اند و در سال‌های اخیر همکاری مشترک شرکت‌های خودروساز در زمینه طراحی، به دلیل صرفه اقتصادی و به اشتراک‌گذاری توانمندی‌ها، رواج یافته است. برای مثال، شرکت‌های تویوتا، بام‌و و پژو شرکتی در کشور چک راه‌اندازی کرده‌اند که به‌طور مشترک طراحی و ساخت موتور دیزل را انجام می‌دهد و آن را با قیمت رقابتی برای هر سه خودروساز عرضه می‌کند؛ که این کار سبب می‌شود هزینه‌های توسعه کاهش یابد. همچنین برون‌سپاری بخش‌هایی یا تمامی فرآیند طراحی و ساخت نیز بسیار معمول است. این برون‌سپاری معمولا به دلیل تخصص و یا مهارت شرکت‌ها در طراحی مدل‌های خاص یا دلایلی نظیر زیبایی در طراحی، کارایی و ایمنی اتفاق می‌افتد. شرکت‌هایی نظیر برتون، هولیز، والمت و ولیام-کارمن در زمینه طراحی و تولید خودرو به شرکت‌های خودروسازی خدمات ارائه می‌دهند. به عنوان مثال شرکت ایتالیایی پینینفارینا برای بیش از ۵۰ سال طراحی مدل‌هایی از خودروهای مرسدس، فراری، مازراتی، آلفا رومئو، پژو و فیات را انجام می‌دهد. این شرکت علاوه بر طراحی خودرو برای برندهای مطرح جهانی، با شرکت‌های خودروسازی آسیایی مانند شرکت‌های کره‌ای هیوندای و دوو و شرکت‌های چینی نظیر چری، جک و برلیانس نیز همکاری دارد. این شرکت تمامی مراحل طراحی و توسعه خودرو نظیر طراحی اولیه (طرح اولیه و تصاویر)، مدل سه‌بعدی مجازی (مدل‌سازی مجازی، مطالعات امکان‌سنجی، مطالعات آیرودینامیکی)، مدل فیزیکی (ماکت)، تست‌ها و آزمایش‌های مختلف (اسکن نوری، تونل باد، پایداری، مهندسی معکوس) و ساخت مدل نهایی را انجام می‌دهد. پینینفارینا از دهه ۱۹۸۰ با گسترش فعالیت‌های خود در زمینه طراحی قطارهای سریع‌السیر، اتوبوس،ترامواو، کشتی تفریحی، هواپیما و جت‌های شخصی نیز فعالیت می‌کند و با تأسیس شرکت «Pininfarina Extra»، حوزه‌های فعالیت خود را در زمینه طراحی صنعتی، طراحی داخلی، معماری و طراحی گرافیک نیز گسترش داد.

با عنایت به موارد مطرح‌شده، از ابتدای شکل‌گیری صنعت خودرو در ایران تاکنون یکی از مهم‌ترین ضعف‌ها و حلقه‌های مفقوده این صنعت نداشتن توان طراحی خودرو و توسعه پلتفرم در داخل کشور بوده است. اولین تجربه موفق ایران در این زمینه، طراحی خودرو سمند روی شاسی پژو ۴۰۵ و با مشاوره طراحان و مهندسان انگلیسی، آلمانی، اتریشی و کره‌ای بوده است. طراحی این خودرو در دهه ۷۰ شمسی حدود ۵۰۰ میلیارد تومان هزینه داشته و بیش از شش سال به طول انجامیده است. با توجه به اینکه پلتفرم این خودرو با پژو ۴۰۵ مشترک است، این زمان و هزینه در مقیاس جهانی زیاد محسوب می‌شود. علاوه بر این پس از معرفی سمند در سال ۱۳۸۱، ایران خودرو عمدتا بر روی فیس‌لیفت محصولات موجود تمرکز کرده است و پلتفرم جدیدی توسعه نیافته است.

راه‌حل‌های واردات خودرو بدون خروج ارز

بیش از ۷ هزار دستگاه خودروی وارداتی با پایان یافتن مهلت مصوبه ترخیص خودروها، پشت درهای گمرک باقی مانده و اجازه ترخیص نیافتند، اما همچنان هنوز خبری از تمدید این مصوبه به گوش نمی‌رسد.

به گزارش پدال نیوز به نقل از خودروکار، بیش از ۷ هزار دستگاه از خودروهای وارداتی با پایان یافتن مهلت مصوبه ترخیص خودروها، پشت درهای گمرک باقی مانده است و به همین سبب انجمن واردکنندگان به دنبال تمدید مهلت اجرای مصوبه هیات وزیران است و تلاش می‌کند تا روند ترخیص ادامه یابد، اما تا به امروز هنوز خبری از تصویب مصوبه به گوش نمی‌رسد.

در همین رابطه مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو می‌گوید: «متاسفانه هنوز فرصت ترخیص تمدید نشده و اکنون حدود ۷ هزار دستگاه در گمرکات مختلف کشور باقی مانده که ۲هزار دستگاه آن در توقیف دستگاه مرجع قضایی است و بالغ بر ۸۰۰دستگاه دارای اظهارنامه و برگ سبز گمرکی هستند و به علت اینکه تاریخ مصوب در ۱۶ تیرماه تمام شد اکنون پشت درب گمرک ماندند.»

او می‌افزاید: «براساس آخرین آمار ارائه‌شده از سوی معاونت ریاست کل گمرک کشور بالغ بر ۲هزار و ۵۰۰ دستگاه خودروی خارجی اظهارنامه گمرکی گرفتند و بقیه هم دارای قبض انبار و منتظر تکمیل پروسه ترخیص هستند.»

دادفر خاطرنشان کرد: «ما به عنوان انجمن با رئیس جمهور، معاون اول وزیر سمت به صورت رسمی مکاتبه و درخواست تمدید ترخیص را کردیم و متاسفانه هیچ جوابی به ما داده نشد. اکنون این خودروها به سبب تصمیم یک شبه، دو سال و نیم است که در گمرک مانده است و هزینه زیادی برای مالکان خود به وجود آورده‌اند. این در حالی است که استهلاک این خودروها پس از گذشت دو سال از مدل ساخت، باعث به وجود آمدن ضرر بسیاری برای مالکان آن شده است.» او نیز در مورد ادامه فعالیت شرکت‌های واردکننده نیز می‌گوید: «دغدغه دولت برای ممنوعیت واردات خودرو، مشکل ارزبری این صنعت بود که ما چهار پیشنهاد درخصوص واردات بدون خروج ارز دادیم تا بلکه شرکت‌های واردکننده به تعطیلی کشیده نشوند.»

دادفر عنوان می‌کند: «نخستین راه برای واردات خودرو بدون آن هم بدون خروج ارز، سرمایه شرکت‌های نمایندگی در خارج از کشور است که این شرکت‌ها می‌توانند تجهیزات و امکانات خود را بفروشند و تبدیل به خودرو کنند تا کسب و کارشان فعال شود.»

او اضافه می‌کند: «راه دیگر استفاده از سرمایه‌های مردمی است که در خارج از کشور زندگی می‌کنند؛ مثلا ایرانیانی در خارج از کشور که صاحب ارز هستند و با ارز خودشان خودرو می‌خرند و مابه‌ازای آن را ریال دریافت می‌کنند.»

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه خرید اعتباری شرکت‌های تولیدکننده سومین راه برای واردات خودرو بدون خروج ارز است اضافه می‌کند: «چنین شرکت‌هایی قابلیت این را دارند که دو تا سه سال به شرکت‌های نمایندگی داخل کشور اعتباری خودرو بدهند و هیچ پولی دریافت نکنند زیرا می‌خواهند بازارشان در ایران را به هر قیمتی حفظ کنند.»

او همچنین اضافه کرد: «پیشنهاد دیگر این است که جزئی از پول‌های دپو شده حاصل از صادرات نفت که به دلیل تحریم در برخی کشورها مانده را از طریق خودرو به کشور برگردانیم تا کار فعالان حوزه خودرو از ریشه کنده نشود.»

براساس قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، شرکت‌های واردکننده خودرو موظف هستند تا ۱۰ سال پس از فروش آخرین دستگاه از خودروهای وارداتی خود خدمات پس از فروش (وارانتی) به خریداران این محصولات ارائه کنند اما بنا به گفته دبیر انجمن واردکنندگان خودرو اگر برای سرپا ماندن شرکت‌های واردکننده و ترخیص خودروهای در گمرک مانده شرایط تسهیل نشود، ممکن است این شرکت‌ها زودتر از موعد به تعطیلی کشیده شوند و از پس تعهدات خود بر نیایند.

اخبار

خودروسازها برای پرداخت بدهی به قطعه‌سازان اموال مازادشان را بفروشند

روی خوش به واردات قطعات به دلیل حاکم‌بودن فساد در برخی خودروسازی‌ها

نماینده مردم ساوه در مجلس شورای اسلامی گفت خودروسازها باید از محل فروش اموال و دارایی‌های مازاد خود مطالبات قطعه‌سازان را پرداخت کنند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، محمدرضا منصوری عضو کمیسیون صنایع معادن مجلس شورای اسلامی درخصوص بدهی خودروسازان به شرکت‌های قطعه‌ساز گفت: دو شرکت بزرگ خودروسازی، درآمدزا بودند که به زیان انبوه رسیدند و این زیان انبوه خود را باید از محل فروش اموال مازاد همچون شعبه‌های خارج از کشور، انبارهای بی‌حد و حصر اطراف تهران و زمین‌های مازادشان بفروشند تا از فروش آنها مطالبات قطعه‌سازان را پرداخت کنند.

نماینده مردم ساوه با تاکید بر اینکه مجلس شورای اسلامی خواهان پرداخت مطالبات قطعه‌سازان از سوی خودروسازان است، بیان داشت: بدهی خودروسازان به رقمی بالغ بر ۸۰هزار میلیارد تومان رسیده که این رقم بسیار بالایی است؛ از این رو خودروسازان یا باید اعلام ورشکستگی کنند یا اموال مازاد را فروخته و مدیریت هزینه کنند.

وی گفت: به رئیس جدید ایران خودرو پیشنهاد می‌کنم تقاضا و سفارش هیچ نماینده، امام جمعه و یا مسئولی را برای به‌کارگیری نیروی جدید در این مجموعه اجابت نکند؛ ایران خودرو در دوران ورشکستگی بین ۴ الی ۵ هزار نیرو استخدام کرده و این موضوع را همه مسئولان می‌دانستند.

منصوری با اشاره به اینکه مدیریت ایران خودرو باید به عهده فردی توانمند که سابقه کار و مدیریت در بخش خصوصی را داشته سپرده شود، تصریح کرد: این فرد باید با شیوه بهره‌وری آشنایی کامل و فساد را از این خودروسازی بزرگ ریشه‌کن کند، خریدهای خارجی را متوقف و از قطعه‌سازان فعال در کشور قطعات موردنیاز را خریداری کند.

وی با تاکید بر اینکه هم‌اکنون درآمد مجموعه‌ای مثل ایران خودرو صرف پرداخت مطالبات قطعه‌سازان و بانک‌ها باید باشد، اظهار داشت: با مدیریت هدفمند مشکلات خودروسازی مرتفع و به مرور زمان این خودروسازی بزرگ به یک مجموعه سودده تبدیل می‌شود.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی درخصوص واردات برخی قطعات از سوی خودروسازهای بزرگ با وجود تولید مشابه داخلی آن و البته با همان کیفیت خارجی، خاطرنشان کرد: حاکم بودن فساد در این خودروسازی‌ها سبب شده تا به جای استفاده از توان تولید قطعه‌سازان داخلی، براساس برخی منافع همچنان به واردات قطعات روی خوش نشان دهند.

نماینده مردم ساوه در ادامه گفت: هم‌اکنون در حوزه لوازم خانگی به دلیل تحریم بودن واردات این لوازم موجب شده تا رونق صنایع لوازم خانگی متحول شود؛ برای قطعه نیز باید همین اتفاق بیفتد و خودروساز ملزم به استفاده از قطعات تولید داخل شود.

منصوری خاطرنشان کرد: مثلا یکی از همین شرکت‌های خودروسازی، به طور انحصاری تولید یک قطعه را به یک شرکت خاص داده و حاضر نشده ۵ الی ۱۰درصد آن قطعه را به کسی که در تولید آن قطعه سرمایه‌گذاری کرده بدهد؛ امیدواریم این انحصارطلبی‌ها به زودی تمام شود.

رفع مشکل گرانی تایر خودروی پراید تا ۲۰ روز آینده

رئیس انجمن صنفی صنعت تایر ایران ضمن تشریح دلایل گرانی تایر خودروی پراید اعلام می‌کند که کمبودی درخصوص لاستیک پراید وجود ندارد و این مساله روانی است و امیدواریم که مشکل گرانی تایر پراید ظرف ۲۰ روز آینده رفع شود.

محمدرضا تقی گنجی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: در حال حاضر ۸۵درصد مصرف تایرهای سواری و بیش از ۶۰درصد نیاز تایرهای سنگین در داخل کشور تولید می‌شود و برای اینکه نیاز به واردات تایر، به صفر درصد رسد باید سه کارخانه تایرسازی تاسیس شود که ظرفیت هر کارخانه ۴۰ هزار تن باشد و در این صورت خودکفا خواهیم شد.

وی افزود: این اقدام، کار دشواری نیست زیرا دولت در سال جاری ۵۰۰ میلیون یورو به واردات تایر تخصیص داد درحالی که اگر همین مبلغ را برای ساخت سه کارخانه تایرسازی اختصاص می‌داد کشور در زمینه تولید تایر خودکفا می‌شد.

رئیس انجمن صنفی صنعت تایر ایران درخصوص قیمت بالای تایر پراید گفت: فقط قیمت تایر پراید بالا است و قیمت سایر تایرها به تعادل رسیده و حتی درخصوص بعضی از تایرها قیمت بازار آزاد از قیمت مصوب سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان پایین‌تر است.

گنجی افزود: دلیل قیمت بالای تایر پراید این است که تخصیص ارز به موقع محقق نشد. بانک مرکزی باید ارز را به موقع اختصاص دهد تا ما مواد اولیه را به موقع به کارخانه برسانیم، از طرف دیگر تعداد خودروی پراید در کشور بسیار زیاد است و وقتی مردم ملاحظه می‌کنند قیمت لاستیک پراید گران است برای خرید مشتاق‌تر می‌شوند و ممکن است اقدام به خرید و نگهداری چند حلقه تایر کنند.

رئیس انجمن صنفی صنعت تایر ایران افزود: کمبودی درخصوص تایر خودروی پراید وجود ندارد و این مساله روانی است و امیدواریم که مشکل گرانی تایر پراید در ۲۰ روز آینده رفع شود.

گنجی در پایان تاکید کرد: توزیع تایر کاهش نخواهد یافت؛ ما مشغول تولید و توزیع هستیم و دلیلی برای کاهش توزیع وجود ندارد.

جایزه ۲۰ هزار دلاری گوگل برای کشف شکاف امنیتی

در این اواخر نمونه‌های متعددی از بدافزارهایی در اپلیکیشن‌های موجود در پلی‌استور گوگل کشف شده است. در همین راستا گوگل از مردم خواسته در تامین امنیت اپلیکیشن‌ها کمک کنند و گستره برنامه «Google Play Security Reward» را بیشتر کرده است. به گزارش مهر، این برنامه قبلا فقط شامل هشت اپلیکیشن برتر پلی‌استور بود، اما اکنون هر اپلیکیشنی از پلی‌استور که بیش از ۱۰۰ میلیون بار روی دستگاه‌ها نصب شده جزو این برنامه است و توسعه‌دهندگان نرم‌افزار با کشف شکافی در یک اپلیکیشن، جایزه‌ای ۲۰ هزار دلاری دریافت می‌کنند. به طور معمول چنین برنامه‌هایی از سوی شرکت‌ها برای رصد مشکلات موجود در نرم‌افزارها ارائه می‌شود.

دریچه

۳ محصول دانش‌بنیان شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان رونمایی شد

همزمان با گرامیداشت هفته دولت از سه محصول دانش‌بنیان ساخته‌شده توسط شرکت‌های فناور مستقر در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان رونمایی شد و چهار طرح عمرانی در این شهرک به بهره‌برداری رسید.

به گزارش ایسنا، یکی از این سه محصول شامل «دستگاه بازرسی ایکس‌ری چمدانی» با ارزش ۳۰۰ میلیارد ریال است که در تمام مبادی ورود و خروج بار در کشور، ورودی ساختمان‌ها، ادارات و مراکز نظامی، تجاری و دولتی و به منظور استفاده در تمام فرودگاه‌ها و ایستگاه‌های راه آهن محلی در داخل کشور قابل استفاده است.

دومین محصول «سیستم پردازش گندله‌های فولاد» با ارزش ۳۰ میلیارد ریال است که قابلیت به‌روزرسانی اطلاعات در بازه‌های زمانی پنج دقیقه‌ای، ذخیره اطلاعات، نمایش نمودارهای مختلف از توزیع گندله‌ها، تفکیک گندله‌ها به چهار سایز از قبل تعیین‌شده و تهیه بانک اطلاعاتی از تصاویر گندله‌ها را دارد.

«لیزرهای حکاکی و پزشکی» با ارزش ۵۰ میلیارد ریال محصول دیگری است که دیروز رونمایی شد، توسط این لیزرهای حکاکی و برش می‌توان نقش‌های پیچیده و برش‌های بسیار ظریف را با عمق دلخواه و با دقت و سرعت بالا بر انواع فلزات ایجاد کرد. محصول این نوع برشکاری و حکاکی بسیار دقیق بوده و از دوام بالایی برخوردار است. با این دستگاه می‌توان بر فلزاتی همچون برنج، آهن، آلومینیوم، استیل، طلا و نقره و انواع ورق‌های نازک را برش داد. این سامانه دارای سیستم کنترل‌کننده چندمحوری بوده که باعث می‌شود حکاکی با سرعت بالا در راستاهای دلخواه امکان‌پذیر باشد. ارزش این فناوری نیز برآورد شده است.

همچنین چهار طرح عمرانی شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان رونمایی شد. این طرح‌ها عبارتند از فاز اول کارگاه‌های تجاری‌سازی پارک ابوریحان با زیربنای ۱۵۰۰ مترمربع و ساختمان شرکت‌های فناور با زیربنای ۱۶۵۰ مترمربع، ۶۳۰ مترمربع و ۱۰۸۰ مترمربع به عنوان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، به بهره‌برداری رسید.

به گزارش ایسنا، جعفر قیصری، سرپرست شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان در مراسم رونمایی از طرح‌های دانش‌بنیان و بهره‌برداری از پروژه‌های عمرانی شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان درخصوص ارائه آمار عملکرد شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان از شهریور سال گذشته تاکنون، اظهار داشت: در حال حاضر، بیش از ۵۲۰ واحد فناور در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان در زمینه‌های مختلف فعال هستند.

وی افزود: در این بازه زمانی، تعداد ۱۶۵ شرکت و موسسه جدید پذیرش شده است که ۴۶۰ شغل جدید برای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی استان اصفهان ایجاد شده و همچنین ۳ مرکز نوآوری و شکوفایی جدید در مراکز شهرستانی ایجاد شده است.

سرپرست شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان با اشاره به میزبانی شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان از سی و پنجمین کنفرانس جهانی پارک‌های علم و فناوری و مراکز نوآوری، گفت: در این کنفرانس جهانی، ۵۵۰ نفر از ۵۰ کشور دنیا شرکت کردند.

قیصری ادامه داد: همچنین در این بازه زمانی، هشت رویداد «ایده شو» با هدف فرهنگ‌سازی و ایجاد روحیه کارآفرینی در جامعه برگزار و چهاردهمین جشنواره فن‌آفرینی شیخ بهایی و چهارمین المپیاد ملی طرح کسب و کار دانشجویی با موفقیت برگزار شد.

وی به اخذ مجوز از شورای گسترش آموزش عالی اشاره کرد و افزود: در همین راستا پارک علم و فناوری غیاث الدین جمشید کاشانی با همکاری دانشگاه کاشان به بهره‌برداری رسید.

قیصری از واگذاری بیش از ۷ هزار متر مربع از اراضی پارک علم و فناوری شیخ بهایی به شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان خبر داد و گفت: بهره‌برداری از ساختمان مرکز رشد و بخشی از کارگاه‌های تجاری‌سازی پارک علم و فناوری ابوریحان با زیربنای ۸ هزار متر مربع و اتمام عملیات محوطه‌سازی و ایجاد زیربنای پارک علم و فناوری ابوریحان در مساحت ۳۰ هکتار نیز از دیگر برنامه‌های یک سال گذشته در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان بوده است.

وی با اشاره به مشارکت بخش خصوصی در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان گفت: بخش خصوصی ۲۳ میلیارد تومان در اراضی شهرک سرمایه‌گذاری کرده است و بیش از ۲۶۰ دانش فنی توسط واحدهای فناور مستقر در شهرک تجاری‌سازی شده است.

سرپرست شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان ایجاد ۱۲ خط تولید پیشرفته مبتنی بر فناوری شرکت‌های مستقر در شهرک صنعتی استان و ثبت بیش از ۲۳ نشان تجاری توسط واحدهای فناور مستقر شهرک را از دیگر دستاوردهای شهرک اعلام و اظهار کرد: ارزش محصولات فناوری‌ها و خدمات صادرشده ۴.۷ میلیون دلار به ۱۸ کشور دنیا است.

قیصری درخصوص هزینه مجموع فروش دستاوردها و محصولات فناورانه واحدهای مستقر در شهرک گفت: بیش از ۶۱۰ میلیارد تومان دستاورد این بخش است و بیش از ۲۲۰میلیارد تومان حجم قراردادهای پژوهشی و فناوری واحدهای مستقر با صنایع و سازمان‌ها بوده است.

جوانان به دنبال کارآفرینی به جای استخدام هستند

وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با تاکید بر لزوم حمایت بیشتر از شرکت‌های نوپا و پارک‌های علم و فناوری گفت خوشبختانه این روزها دیگر جوانان به دنبال استخدام کارمند شدن نمی‌روند و کسانی که ایده‌های جدید دارند و خلاقانه فکر می‌کنند، در حوزه کاربست دستاوردهای علمی و انتقال یافته‌های علمی به سمت عملیاتی و کاربردی شدن پیش می‌روند.

به گزارش ایسنا، منصور غلامی در آیین افتتاح مرکز نوآوری پارک علم و فناوری استان زنجان، اظهار داشت: پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد دانشگاهی، دروازه ورود علم و دانش و فناوری به سمت ایجاد اشتغال پایدار، کسب ثروت از طریق علم و کمک به توسعه پایدار جوامع است.

وی با اشاره به اینکه کشور ما در تولید علم و دستاوردهای علمی جایگاه جهانی دارد، یادآور شد: در ۱۰ سال گذشته و با شکل‌گیری مراکز رشد و پارک‌های علم و فناوری، مراکز تحقیقاتی ما به دانش گسترده‌ای دست یافتند که تاثیرگذاری آن را در زندگی مردم می‌بینیم و شغل‌هایی برای صاحبان فن‌آور ایجاد شده است. وزیر علوم، تحقیقات و فناوری ادامه داد: فعالیت این مراکز امکان انجام کارهای دقیق‌تر و زندگی بهتر را فراهم می‌کند و باید از این کانال‌ها به سمت بهره‌برداری جامعه پیش برویم تا مردم از مزایای محصولات دانش‌بنیان استفاده کنند.

غلامی با تاکید بر اینکه دانشگاه‌ها باید در بخش ورود به فناوری‌های جدید بیشتر کار کنند، ابراز کرد: نسل‌های آینده سرمایه ارزشمندی برای کشور هستند که سرافرازی و سربلندی آنها در گرو تربیت خوب آنها و توجه دادن به ظرفیت‌های خدادی انسان‌ها است.

در این مراسم دستگاه تردمیل ضد جاذبه و پروژه بازنمایی محصول واقعیت مجازی، بازسازی بافت شهری شهر زنجان در دوران قاجاریه رونمایی شدند.

برای پیروزی در مبارزه اقتصادی باید به جوانان خلاق اتکا کرد

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با تاکید بر اینکه پارک فناوری پردیس معاونت علمی نمونه کوچکی از رونق زیست‌بوم نوآوری و فناوری است، گفت یک مبارزه اقتصادی در کشور آغاز شده است. در این مبارزه اساس و پایه نیروی انسانی خلاق و نوآور است و باید جوانان مستعد مورد توجه قرار گیرند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در هفدهمین اجلاس سالیانه و جشنواره برترین‌های پارک فناوری پردیس با بیان اینکه یک مبارزه اقتصادی در کشور آغاز شده است، بیان کرد: در این مبارزه اساس و پایه نیروی انسانی خلاق و نوآور است. این فرهنگ جدید و توجه به این جوانان مستعد باید مورد توجه قرار گیرد و اتفاقی است که باید رخ دهد.

ستاری با بیان اینکه رونق زیست‌بوم نوآوری با شدت رو به جلو حرکت می‌کند، گفت: پارک فناوری پردیس نمونه کوچکی از این اتفاق است که نمودی از رونق زیست‌بوم نوآوری و فناوری است. امروز نیز کلنگ فاز سوم آن بر زمین می‌خورد تا شاهد گسترش ظرفیت‌ها در این حوزه باشیم؛ فازی که هم‌اکنون ۵۰درصد ظرفیت آن پر شده است و هم‌اکنون زمان سرمایه‌گذاری برای باقی مانده فضا است.

با حرکت‌های نیروی خلاق شاهد شکوفایی اقتصاد خواهیم بود

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همچنین درباره نیروی خلاق بیان کرد: توسعه پارک و موفقیت‌های آن نیز مدیون همین فرهنگ جدید و حرکت‌های بنیادی نیروی خلاق است. با شکل‌گیری این حرکت‌ها شاهد تغییر جهت در اقتصاد هستیم تا به زودی شکوفایی در اقتصاد و جلوگیری در خام‌فروشی را شاهد باشیم.

حساب کاربری جک دورسی مدیرعامل توییتر هک شد

حساب کاربری جک دورسی، مدیرعامل توییتر را گروهی به‌نام Chuckle Squad هک کرد و به‌مدت ۱۰ دقیقه تحت‌کنترل گرفت.

به گزارش زومیت، بعدازظهر روز جمعه، حساب توییتر جک دورسی، مدیرعامل توییتر را گروهی به‌نام Chuckle Squad هک کرد. هکرها موفق شدند از طریق حساب کاربری جک دورسی توییت‌های توهین‌آمیز نژادپرستانه و ضداخلاقی منتشر کنند و به‌مدت ۱۰دقیقه کنترل حساب کاربری دورسی را در دست بگیرند. درحال‌حاضر، توییت‌های توهین‌آمیز از حساب کاربری جک دورسی حذف شده‌اند. در پی بروز این مشکل، TwitterComms به‌سرعت در توییتی اعلام کرد:

از حمله هکری اطلاع داریم و در حال بررسی موضوع هستیم.

TwitterComms– تاریخ ۳۰ اوت ۲۰۱۹ (۸ شهریور ۱۳۹۷)

تقریبا یک‌ونیم ساعت پس از وقوع حمله هکری، توییتر در توییتی جداگانه اعلام کرد: درحال‌حاضر مشکل امنیتی در حساب کاربری جک دورسی دیده نمی‌شود و خطری توییتر را تهدید نمی‌کند. البته، توییتر بعد از وقوع این اتفاق، از اپراتور مخابراتی جک دورسی انتقاد و آن را سرزنش کرد و گفت: «شماره تلفن‌همراه مربوط به حساب کاربری، از طریق اپراتور مخابراتی به‌خطر افتاده است.» ظاهرا همین مسئله باعث حمله هکری و ارسال توییت‌های توهین‌آمیز از طریق ارسال سرویس پیام‌های متنی شده است. به‌دلیل نبود نظارت امنیتی اپراتور تلفن‌همراه سرویس‌دهنده جک دورسی، شماره تلفن‌همراه مربوط به حساب کاربری به‌دست هکرها افتاده و آنها توانسته‌اند به‌صورت غیرمجاز از طریق پیام متنی و با استفاده از شماره تلفن‌همراه، توییت‌های توهین‌آمیز را از طریق حساب کاربری وی توییت کنند.

– روابط‌عمومی توییتر – ۳۱ اوت ۲۰۱۹

به‌نظر می‌رسد توییت‌ها از طریق Cloudhopper ارسال شده باشد. پیشتر توییتر برای بهبود سرویس SMS خود این شرکت را تصاحب کرده بود. اگر کاربران متنی را به شماره ۴۰۴-۰۴ از شماره تلفن‌همراه مرتبط به حساب کاربری خود ارسال کنند، این متن در توییتر ارسال خواهد شد. منبع توییت به شرکت Cloudhopper نسبت داده می‌شود. حساب کاربری Jack@ هک شده است. توییت‌ها از منبعی به‌نام Cloudhopper ارسال شده‌اند. Cloudhopper نام شرکتی است که چندی پیش توییتر برای بهبود سرویس پیامکی خود آن را تصاحب کرده بود. به‌نظر می‌رسد هکرها از طریق سرویس پیام کوتاه قدیمی توییت‌های توهین‌آمیز را ارسال کرده‌اند.

سام– ۳۰ اوت ۲۰۱۹

به‌نظر می‌رسد حمله هکری بعدازظهر روز جمعه کار همان گروهی باشد که هفته گذشته حساب کاربری تعدادی از افراد مشهور یوتیوب را هک کرده بود. در بین نام صاحبان حساب‌های کاربری یوتیوب، نام افرادی همچون جیمز چارلز و شین داوسون و کمدین معروف کینگ‌بچ دیده می‌شود. همچنین، هکرها به حساب جی‌میل اتیکا اموفاه نیز دسترسی پیدا کرده و تصاویری از آن را در سرور Discord به‌نمایش گذاشته‌اند. در آن مقطع زمانی، به بسیاری از کاربرانی که تحت‌تأثیر حمله هکری قرار گرفته بودند، پیشنهاد شد سیم‌کارت خود را از طریق اپراتور تلفن‌همراه AT&T تعویض کنند.

سخنگوی AT&T در گفت‌وگویی با The Verge درباره حمله هکری Chuckle Squad گفت: به‌دنبال اجرای قوانین و بهبود سرویس مشتریان‌مان و راهکارهایی برای تأمین امنیت حساب کاربری کاربران‌مان هستیم.

سایر حملات هکری که تاکنون برای توییتر رخ داده، شباهت زیادی به روش Chuckle Squad دارد. کول اسپراوس، هنرپیشه آمریکایی نیز از حمله هکری در حساب کاربری توییتر خود خبر داد. وی اپراتور تلفن‌همراه را مقصر وقوع این حمله هکری اعلام کرد. البته، مشخص نیست حمله هکری حساب کاربری کول اسپراوس را نیز همین گروه انجام داده است یا خیر.

علاوه بر توییت‌های توهین‌آمیز، هکرها به سرور Discord نیز دسترسی پیدا و از کاربران درخواست کردند به این سرور متصل شوند. البته، لینک توییت دعوت که هکرها ارسال کرده بودند، دیگر فعال نیست و غیرفعال شده است.

کلنگ احداث فاز سوم پارک فناوری پردیس زمین می‌خورد

با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، کلنگ احداث فاز سوم پارک فناوری پردیس زمین می‌خورد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، صبح روز گذشته و با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی، محسن بندپی استاندار تهران، سعید محمدزاده معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش و فناوری و غلامرضا انصاری معاون دیپلماسی کلنگ فاز سوم پارک فناوری پردیس با هدف توانا‌سازی کارآفرینان و فناوران وآماده‌سازی افراد دغدغه‌مند دارای طرح‌های نوآورانه بر زمین زده می‌شود.

یادداشت

۴ راهکار موثر برای تبدیل کارمندان کم‌کار به کارمندان پرکار

کارمندان کم‌کار را می‌توان جزو کسل‌کننده‌ترین کارمندان دسته‌بندی کرد. اگر به بعضی از روابط شغلی‌تان نگاهی کنید، متوجه می‌شوید افرادی را مشاهده کرده‌اید که در هنگام استخدام توانایی‌های بالقوه‌ای داشته‌اند و احتمالا یکی از دلایل اصلی شما برای استخدام آنها نیز همین توانایی بالقوه آنها بوده است، با این حال و با توجه به برخی دلایل خاص، در حال حاضر این افراد دیگر نمی‌توانند انتظارات‌تان را برآورده کنند. چون شما سرمایه‌گذاری زیادی روی این کارمند کرده‌اید، اخراج این کارمند نمی‌تواند همیشه بهترین راه حل باشد. در عین حال، بهره‌گیری از مدیریت عملکرد می‌تواند یک کارمند مشکل‌ساز را به یک کارمند مفید تبدیل کند. راهکارهای زیر می‌توانند در مدیریت کارمندان کم‌کار و تبدیل آنها به کارمندان خوب، موثر باشند.

گفت‌وگو و تعامل موثر با کارمندان

به محض اینکه متوجه مشکلی شدید، سریعا به آن توجه و واکنش نشان دهید. یکی از بدترین راهکارها در رابطه با مدیریت کارمندان کم‌کار، چشم‌پوشی از مشکلات عملکردی آنهاست. گذشت زمان باعث عادی شدن مشکلات عملکرد می‌شود و اخراج ناگهانی این کارمند، بسیار غیرقابل توجیه است زیرا او سال‌ها بدون درک نتایج منفی عملکردش، به کارش ادامه داده است.

پس سعی کنید تا با کارکنان خود در یک مکان خصوصی و خلوت، که عاری از مزاحمت‌های معمول است، دیدار و گفت‌وگو کنید. قبل از اینکه به جلسه ملاقات با او بروید، افکار و حرف‌های‌تان را منسجم کنید و آماده ارائه مثال‌های خاص از مشکلات مورد نظر باشید. به عنوان مثال، هرگز نگویید: «تو رفتار بدی با مشتریان داری» در عوض، می‌توانید به او بگویید که در فلان زمان خاص، او نتوانسته به درستی به مشتریان ارائه خدمت کند. برای مثال، می‌توانید این جمله را به او بگویید: «امروز، یک مشتری از تو خواسته تا به او در پیدا کردن یک کالا کمک کنی و تو به او گفته‌ای که سرت بیش از حد شلوغه و نمی‌تونی به او کمک کنی.»

بیان انتظارات خودتان از کارمند و تعیین اهداف عملکردی

پس از بیان مشکلات و مسائل خاص و موردنظر، انتظارات خود را در رابطه با بهبود وضعیت عملکرد و چگونگی و سرعت دستیابی به این پیشرفت‌ها برای کارمند توضیح دهید. مکالمات‌تان با کارمندان و انتظارات خودتون از آنها را در جهت بهبود و دستیابی به اهداف، مستند کنید. انتظارتان از کارمندانی که مهارت‌های ارائه خدمات به مشتریان نامطلوبی دارند باید در درجه اول اولویت دادن آنها به کمک به مشتریان باشد و آنها نیز وظیفه دارند تا به محض برگشت به سر کار و تعامل با مشتریان، رفتار و مهارت‌های‌شان را بهبود بدهند. اگر در رابطه با مشکلات مربوط به عملکرد با یکی از کارمندان‌تان صحبت کردید و او از دفتر کارتان خارج شد، باید منتظر وقوع تغییرات مثبت و سریع در او باشید. انتظار وقوع یک تغییر فوری در رفتار کارمندان، مسئله‌ای است که نیاز به آموزش‌های زیادی دارد. به عنوان مثال، اگر یکی از کارمندان‌تان با یک سامانه رایانه‌ای مشکل دارد، شما باید از او انتظار داشته باشید تا در یک کلاس آموزشی شرکت کند و آموزش‌های بیشتری را یاد بگیرد. از طرف دیگر، اهداف کلی شما باید طوری تبیین شده باشند که این کارمند بتواند فرصت زمانی مناسب و مشخصی در رابطه با تکمیل این کلاس آموزشی در اختیار داشته باشد.

آگاهی از علل احتمالی مشکلات مربوط به عملکرد

بعضی وقت‌ها، مسئله از تعیین اهداف و انتظارات ارتباطی فراتر است. یک روز، یک مدیر خرده‌فروش ناامید با من تماس گرفت و از یکی از کارمندانش که دائما و به رغم نصایح و اخطارهای مکرر، دیروقت سر کار خود حاضر می‌شد، شاکی بود. هنگامی که با آن کارمند و مدیر ملاقات کردم، کارمند اعتراف کرد که او به تازگی دریافته است که دچار اختلال نقص توجه است و این اختلال منجر به ناتوانی مضاعفش در به موقع رسیدن به محل کارش شده است. اظهار و اعتراف به ناتوانی از طرف کارمند کافی بود تا رویکرد تعاملی مورد استفاده قرار بگیرد.

ما با به‌کارگیری رویکرد تعاملی توانستیم به این نتیجه برسیم که با ارائه یک زمان شروع به کار انعطاف‌پذیر می‌توان مسئله تاخیر در ورود این کارمند را حل کرد. اگر شما هم با چنین مسئله‌ای روبه‌رو شده‌اید، می‌توانید به شبکه تطابق شغلی، به عنوان یکی از بهترین مراجع و منابع در رابطه با تعامل با طیف گسترده‌ای از ناتوانی‌ها در محل کار، مراجعه کنید.

پیگیری

هیچ وقت فراموش نکنید که بهبود رفتار کارمندان در گرو پیگیری‌های آتی شما است. این پیگیری‌ها می‌تواند شامل زیر نظر گرفتن کارمندان، نظارت دقیق بر حضور و غیاب آنها و دیدار با کارکنان و بحث و تبادل نظر در رابطه با مسائل پیش رو باشد. اگر مشکل همچنان ادامه داشت، شما می‌توانید از طریق یک اخطار کتبی او را در جریان کار قرار بدهید. با این حال، اگر کارمند به خوبی در حال انجام کار خود است، رفتار مناسب او را با بازخوردهای مثبت خود تقویت و تشویق کنید. پیگیری‌های‌تان را مستند کنید.

منبع: modirinfo

آموزش‌های دانشگاه فنی و حرفه‌ای معطوف به اشتغال است

رئیس دانشگاه فنی و حرفه‌ای کشور گفت آموزش‌های دانشگاه فنی و حرفه‌ای به گونه‌ای معطوف به بازار کار و اشتغال است.

به گزارش ایرنا، ابراهیم صالحی عمران روز شنبه در حاشیه جلسه مجمع خیرین، واقفان و حامیان دانشگاه فنی و حرفه‌ای استان گیلان در جمع خبرنگاران در رشت، دانشگاه فنی و حرفه‌ای را از دانشگاه‌های ماموریت‌گرا عنوان و اضافه کرد: ماموریت اصلی این دانشگاه تربیت تکنیسین و کارشناس حرفه‌ای و شغلی است، آموزش‌هایی در این دانشگاه‌ها به دانشجویان ارائه می‌شود که بتوانند بلافاصله بعد از فارغ‌التحصیلی وارد بازار کار شوند.

وی با تاکید بر این مطلب که پشت میز نشین در دانشگاه فنی و حرفه‌ای تربیت نمی‌کنیم، اظهار داشت: خوداشتغالی، کارآفرینی و کمک به بهره‌وری نیروی کار، هدف اصلی دانشگاه فنی و حرفه‌ای است و براساس آمارها سالانه حدود ۴۰ هزار نفر از این دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند که حدود ۶۰ تا ۷۰درصد از فارغ‌التحصیلان این دانشگاه البته در برخی رشته‌ها ۸۰ تا ۸۳درصد به بازار کار راه می‌یابند. رئیس دانشگاه فنی و حرفه‌ای کشور خاطرنشان کرد: در زمان حاضر، ۱۷۳ دانشکده و آموزشکده با حدود ۱۵۰ هزار دانشجو در سطح کشور مشغول فعالیت دارد که از این تعداد ۵۳ آموزشکده و دانشکده به دختران اختصاص داده شده است.

وی با بیان اینکه به اعتقاد ما دانشگاه‌های مهارتی بایستی بیش از وضعیت موجود توسعه یابد، تصریح کرد: موظفیم تا دانشگاه‌های مهارتی را از لحاظ کمی توسعه دهیم و این مهم نیاز جامعه، اقتصاد، کشاورزی و . . . است که بایستی تکنیسین تربیت شود.

صالحی عمران با اشاره به تغییر سرفصل‌های دانشگاه فنی و حرفه‌ای در مهر امسال اظهار داشت: سرفصل‌های ۴۱ رشته تحصیلی کاردانی پیوسته این دانشگاه تغییر یافته که رویکرد این برنامه مبتنی بر اشتغال، مهارت و ورود به بازار کار طراحی و تنظیم شده است.

برگزاری رویداد استارت‌آپی جنوب کشور در شیراز با رویکرد افزایش بهره‌وری

کلانشهر شیراز صبح شنبه نهم شهریورماه جاری میزبان بزرگترین رویداد استارت‌آپی جنوب کشور با موضوع هوشمندسازی صنعت با رویکرد افزایش بهره‌وری در تولید و فروش بود. به رغم اینکه زمان آغاز این برنامه ساعت هشت صبح اعلام شده بود اما این رویداد با یک ساعت تاخیر یعنی در ساعت ۹ آغاز شد و پس از آن نیز رفته‌رفته بر تعداد حاضران در سالن اجتماعات اتاق بازرگانی فارس افزوده شد، اما بخشی از سالن تا پایان برنامه همچنان خالی ماند. نایب‌رئیس سازمان ملی کارآفرینی کشور و عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی نخستین سخنران این مراسم بود که با اعلام مجری در پست تریبون قرار گرفت و در ابتدای سخنان خود این قول را داد که اتاق بازرگانی فارس در کنار کوششی که برای رصد فضای کسب و کار استان، کشور و جهان با رویکردی نوین می‌کند آنچه که در توانش است در بهترین سطح برای فعالان این فضا فراهم کند. یلدا راهدار افزود: نگاه به کسب و کارهای نوین در اتاق‌ها در چند سال گذشته جدی نبود و خصوصا با فعال‌تر شدن استارت‌آپ‌ها در بدنه اتاق‌های بازرگانی و دیگر اتاق‌ها از جمله اتاق اصناف و اتاق تعاون این دیدگاه وجود داشت که با تقویت کسب و کارهای نوین ممکن است کسب و کارهای سنتی از بین برود و به همین دلیل حمایت چندانی از استارت‌آپ‌ها نشد. وی ادامه داد: با فعالیت‌هایی که در دو سال گذشته در استان شکل گرفت و فعالیت جوانان برای رایج شدن این گفتمان در اتاق‌ها، امروز شاهد هستیم که به این رویکرد جدی‌تر نگاه می‌شود. او اظهار داشت: امروز ارتباط نزدیکی با فعالان فناوری فارس برقرار شده و این فرصت خوبی برای جوانان استان است که با ارتباط با بدنه فعالان اقتصادی استان ایده خود را تجاری کنند. راهدار، اتاق بازرگانی را بهترین راه برای ارتباط استارت‌آپ‌ها با فعالان اقتصادی استان دانست و گفت: در کمیته بررسی موانع کسب و کار، موانع پیش‌روی استارت‌آپ‌ها بررسی می‌شود و می‌کوشیم تا راه حل‌هایی را از طریق مجاری قانونی از جمله شورای گفت و گو در جهت حل مشکلات ارائه کنیم.

کارگاه برندینگ

برندسازی با یوتیوب با ۸ اقدام موثر

مترجم: امیر آل علی

امروزه اینترنت بسترهای بسیاری را برای پیشرفت کسب و کارها ایجاد کرده است. از جمله مهم ترین آنها را باید یوتیوب دانست که پس از گوگل، پرطرفدارترین سایت جهان محسوب شده و میلیون ها ویدئو در تمامی حوزه ها، در آن یافت می‌شود. به همین خاطر فعالیت در این شبکه، می تواند نتایج فوق‌العاده ای را برای برند شما به همراه داشته باشد. در این رابطه برای افزایش تاثیر اقدامات، راهکارهای مختلفی وجود دارد که در ادامه به بررسی ۸ مورد منتخب، خواهیم پرداخت.

۱-به نظرات پاسخ دهید

فعالیت در یوتیوب تنها شامل ارسال ویدئو های موردنظر نبوده و لازم است تا از آن برای افزایش ارتباط خود با مخاطبان نیز استفاده کنید. فراموش نکنید که افراد همواره تمایل دارند تا نظر خود را اعلام کرده و یا پرسش هایی را مطرح کنند. تحت این شرایط در صورتی که این امکان وجود نداشته و یا شما نسبت به آن بی توجه باشید، بدون شک شانس حفظ و افزایش مخاطبان خود را از دست خواهید داد. با مشاهده پربازدیدترین ویدئو ها در زمینه کاری خود، شما به درک بهتر از مواردی دست پیدا خواهید کرد که بیشتر مورد توجه افراد قرار می گیرد. در نهایت لازم است تا نسبت به اهمیت انتخاب تیتر و کاربرد های ابزار تگ، به آگاهی لازم دست پیدا کنید. برای مثال استفاده از کلیدواژه ها در ابتدای تیتر ویدئو، شانس دیده‌شدن آن را به شدت افزایش خواهد داد. به همین خاطر برای آگاهی از تمامی این موارد، لازم است تا مطالعه کافی را داشته باشید.

۲-هر دو جنبه جذابیت و باارزش‌بودن را مورد توجه قرار دهید

تولید محتوا شما باید کاملا ارزشمند باشد تا افراد را به سمت خود جلب کند، با این حال این امر به تنهایی منجر به جذب مخاطب حداکثری نخواهد شد. به همین خاطر نیز لازم است تا از طریق اقداماتی نظیر زیبا کردن قالب ویدئو ها، به جذابیت هرچه بیشتر آنها کمک کنید. همچنین اقدامات شما باید تنوع کافی را داشته باشد. به همین خاطر فعالیت در یک حوزه خاص را کنار بگذارید.

۳-از امکان لایو این برنامه به خوبی استفاده کنید

این امکان از سال ۲۰۱۳ به یوتیوب اضافه شده است، با این حال در ابتدا تنها برای کانال های پرطرفدار امکان استفاده از آن وجود داشت. خوشبختانه در حال حاضر، این قابلیت کاملا همگانی شده است. به همین خاطر نیز لازم است تا از همان ابتدای کار خود، آن را مورد توجه جدی قرار دهید. فراموش نکنید که به هر میزانی که ارتباط شما با مخاطبان بیشتر باشد، شانس موفقیت شما افزایش پیدا خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا تمامی امکانات برای این امر را مورد توجه خود قرار دهید. در نهایت این امر که افراد بتوانند چهره شما را ببینند، خود در افزایش اعتماد و سرعت‌بخشی به تبدیل آنها به مشتری، تاثیرگذار خواهد بود.

۴-اینفلوئنسرهای عرصه کاری خود را پیدا کنید

درست به مانند هر شبکه دیگر، در یوتیوب نیز برخی از افراد هستند که به علت فعالیت‌های خود به محبوبیت و طرفداران بالایی دست پیدا کرده و از قدرت تاثیرگذاری بر سایرین برخوردار هستند. از این افراد می توان برای تبلیغ برند خود و یا ایجاد محتواهای بهتر، استفاده کرد. به همین خاطر نیز باید زمانی را به پیدا کردن گزینه های مناسب برای همکاری، اختصاص دهید. اگرچه خودتان و یا فردی از شرکت نیز می تواند در این زمینه شروع به فعالیت کند، با این حال به علت این امر که ممکن است فرآیند کسب شهرت آنها بیش از حد طولانی شود، به همین خاطر اینفلوئنسرسازی نمی تواند گزینه ای قابل اعتماد باشد. به همین خاطر حداقل تا زمانی که فردی از شرکت موفق نشده است تا در این زمینه به جایگاه لازم دست پیدا کند، لازم است تا از موارد موجود، استفاده کنید.

۵-به سئو سایت توجه داشته باشید

رعایت اصول سئو باعث خواهد شد تا شانس دیده‌شدن شما افزایشی چشمگیر را پیدا کند، با این حال با توجه به این امر که گوگل محبوب ترین مرورگر جهان محسوب می-شود، برای بهبود عملکرد خود لازم است تا تعامل لازم با شبکه های اجتماعی آن را نیز داشته باشید. برای مثال گوگل پلاس و گوگل هنگ اوت، دو نمونه آن محسوب می-شوند. درواقع نباید تصور کنید که محدودیت فعالیت شما برای افزایش موفقیت، تنها شامل یوتیوب است. در نهایت می توان ویدئو های خود را در دو شبکه معرفی شده و یا سایر شبکه های اجتماعی نیز به اشتراک بگذارید.

۶-از اهمیت ترجمه غافل نشوید

به هر میزانی که ویدئو های جذاب بیشتری را داشته باشید، شانس موفقیت شما نیز افزایش پیدا خواهد کرد، با این حال با توجه به زمان بر بودن تولید محتوا، همواره این احتمال وجود دارد تا بین اقدامات شما فاصله ای بیفتد. به همین خاطر شما باید به دنبال مواردی سریع تر نیز باشید. برای این امر ترجمه، بهترین گزینه موجود محسوب می شود. درواقع شما با پیدا کردن ویدئو های جذاب خارجی و اضافه کردن زیرنویس و یا دوبله کردن آنها، می توانید به تنوع و تعداد مطالب خود بیفزایید.

۷-برای ویدئو های خود محدودیت زمانی قائل شوید

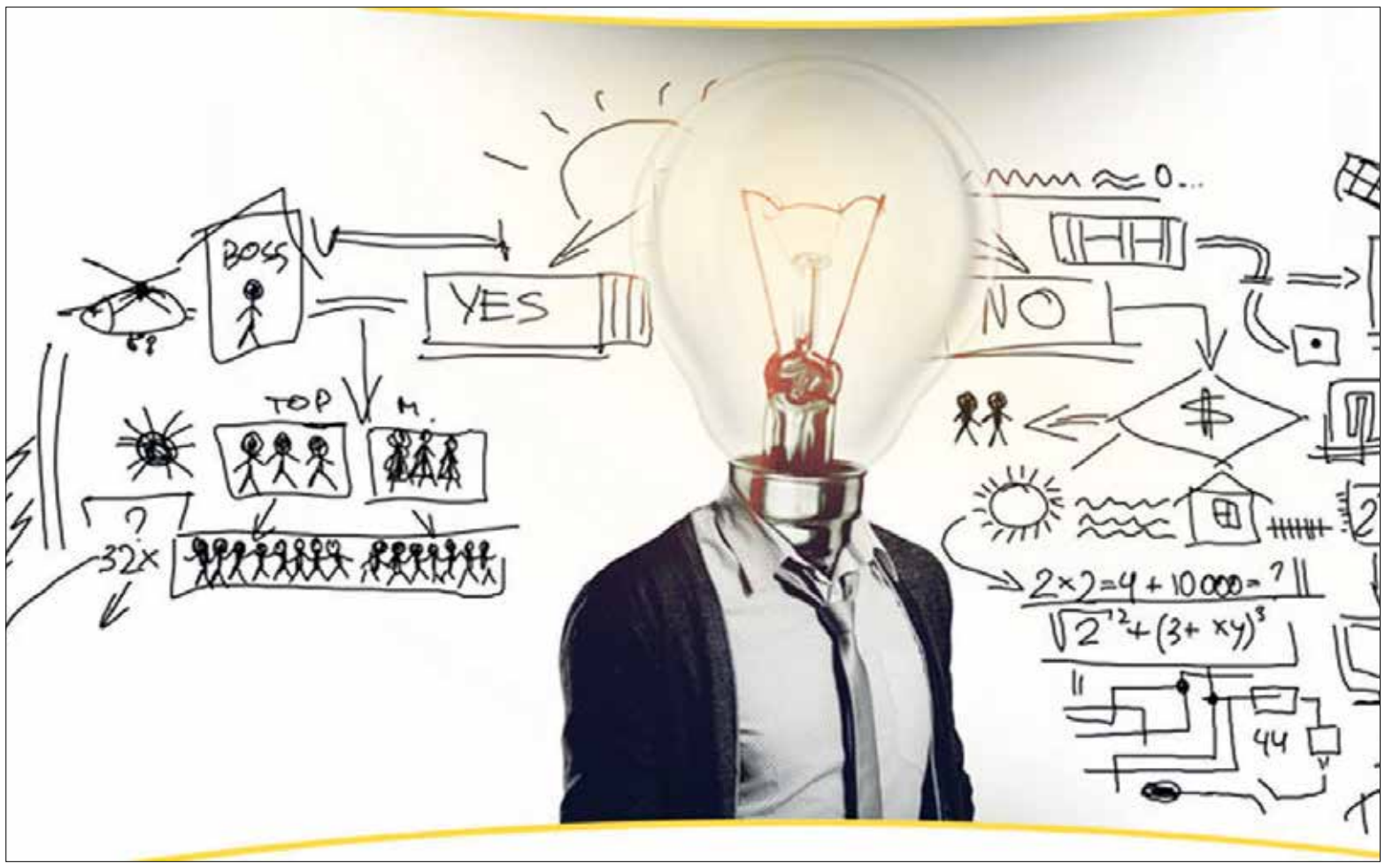
بیش از حد طولانی‌بودن، شانس دیده‌شدن شما را با کاهشی شدید مواجه خواهد ساخت. به همین خاطر نیز ضروری است تا به دنبال راهکارهایی برای کاهش زمان آنها باشید. برای مثال می توان سرعت بخش های غیرضروری را افزایش داده و یا حذف کرد. دیگر اقدام ضروری در این رابطه این است که محدودیت زمانی مشخصی را داشته باشید. برای مثال محدودیت حداکثر هفت دقیقه ای، می تواند کاملا مفید باشد. در صورت نیاز، شما می توانید یک ویدئوی طولانی را به چند قسمت تقسیم کنید. درواقع ویدئو های چند قسمتی، باعث خواهند شد تا افراد دلیلی برای مراجعه مجدد به کانال شما را داشته باشند. به همین خاطر نباید این اقدام را بی‌فایده تلقی کنید.

۸-فراموش نکنید که اقدامات شما، معرف برندتان است

درواقع شما در صفحه رسمی برند خود، نباید هر مطلبی را منتشر کنید. همچنین این امر که آینده‌نگری خوبی داشته و از استراتژی های درستی استفاده کنید، از دیگر مواردی است که برندسازی شما را با موفقیت بیشتری همراه خواهد ساخت. در نهایت صبور بودن، تلاش برای ایجاد تفاوت و استفاده مداوم از استراتژی دعوت به عمل(□□□)، از دیگر موارد مهمی محسوب می شود که باید مورد توجه جدی قرار گیرد.

منبع: businesscollective

۱۱راهکار موثر برای ایجاد تفاوت با سایر برندها



مترجم: امیر آل علی

از جمله سیاست های رایج برندها این است که عملکرد یکدیگر را مورد استفاده قرار می دهند. با این حال برای موفقیت شما نیاز به تفاوت هایی با سایر رقبای خود خواهید داشت. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۱ راهکار موثر خواهیم پرداخت.

۱-قیمت کمتری را برای محصولات خود تعیین کنید

از جمله مهم ترین معیارهای خرید افراد، قیمت محصولات است. این امر که محصولی با کیفیت ولی ارزان قیمت تر از موارد مشابه را در اختیار مشتریان خود قرار دهید، بدون شک مورد توجه بسیاری قرار خواهد گرفت. به همین خاطر نیز این امر را یک سیاست سودمند به حساب می آورند. فراموش نکنید که این امر درست سیاستی بوده است که برند هواوی به کمک آن توانست تا در بازاری که برندهایی نظیر اپل، سامسونگ، سونی، نوکیا و اچ تی سی حضور داشته است. در مدت زمانی فراتر از حد تصور به عنوان یکی از ۳ برند اصلی این حوزه شناخته شود. به همین خاطر برای رشدی سریع، این امر که مقرون به صرفه تر باشید، بدون شک تاثیرگذار خواهد بود. فراموش نکنید که اگرچه سود شما به ازای هر محصول کاهش پیدا خواهد کرد، با این حال با توجه به افزایش چشمگیر مشتریان، هزینه ها در این رابطه جبران خواهد شد، با این حال در سال های نخست فعالیت خود، اولویت اول نباید کسب سود باشد. به همین خاطر تمرکز خود را بر روی کسب شهرت قرار دهید.

۲-به دنبال بالاترین سطح در یک حوزه خاص باشید

امروزه فاصله برندها بسیار کم شده است. علت این امر به این خاطر است که تقریبا تمامی آنها یکسری استانداردهای اولیه را رعایت می کنند. به همین خاطر در صورتی که تخصصی را نداشته باشید، بدون شک تفاوتی میان شما با سایرین به چشم نخواهد آمد. در این رابطه ممکن است یک نشریه، بر روی نقد کتاب ها بیشترین سرمایه‌گذاری را داشته باشد. این اقدام وی باعث می شود تا در این زمینه به عنوان برترین برند موجود شناخته شوند. فراموش نکنید که بهترین بودن در یک عرصه، همواره بهتر از سطحی متوسط در حوزه‌های مختلف خواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا یک بخش تخصصی برای خود داشته باشید. از این امر به عنوان بازاریابی متمرکز نیز یاد می شود. درواقع بر طبق این سیاست، برندها به جای تلاش برای پیدا کردن سهمی کوچک از یک بازار بزرگ، به دنبال سهمی بزرگ از بازارهای کوچک و یا حتی فرعی خواهند بود. این امر بدون شک شانس موفقیت بیشتری را خصوصا برای برندهای نوپا و کوچک به همراه خواهد داشت. با گذشت زمان و افزایش توان، شما قادر به ورود به بازار اصلی برای کسب سهمی بزرگ خواهید بود.

۳-به بازخوردهای مشتریان توجه کافی را داشته باشید

این امر که همگان بدانند که شما برای مشتریان خود ارزش خاصی را قائل هستید، از جمله اقدامات در زمینه ایجاد تفاوت با سایر رقبا خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که مشتری‌مداری به سطحی محدود نبوده و لازم است تا همواره به دنبال اقداماتی جدید و کارآمدتر باشید. فراموش نکنید که هیچ فردی خصوصا از یک برند نوپا، توقع بهترین بودن را ندارد. با این حال در صورتی که در تلاش برای بهبود مستمر خود نباشید، بدون شک امکان رشد و بقا برای شما وجود نخواهد داشت. به همین خاطر نیز ضروری است تا نه‌تنها به بازخوردها توجه داشته باشید، بلکه از طریق اقدامات متنوع نظیر نظرسنجی، افراد را به واکنش دادن نسبت به خود ترغیب کنید. با نگاهی به برخی از برندهای مطرح جهان نیز به این نکته پی خواهید برد که آنها دارای بهترین محصول بازار خود نیستند، با این حال رابطه عالی آنها با مشتری، زمینه پیشرفت آنها را فراهم کرده است. به همین خاطر به این بخش نیز باید توجه کافی را داشته باشید. به دست آوردن یک ایده خلاقانه، خود برگ برنده شما خواهد بود. به همین خاطر صرفا بر روی روش های موجود، متمرکز نشوید.

۴-استراتژی های مختلفی را داشته باشید

غیرقابل پیش‌بینی بودن از جمله مواردی است که رقابت با شما را بیش از حد سخت خواهد ساخت. به همین خاطر نیز ضروری است تا چندین استراتژی برای خود داشته باشید. در نهایت نباید از اعمال تغییرات، شخصی‌سازی و حتی ایجاد استراتژی های جدید نیز غافل بمانید. درواقع شرکت ها برای متوقف کردن شما باید بتوانند حرکت بعدی شما را حدس بزنند، تحت این شرایط در صورتی که به شیوه‌ای کاملا جدید و متنوع رفتار کنید، بدون شک آنها بیش از حد گیج خواهند شد. همچنین تنوع در این زمینه باعث خواهد شد تا محدوده عملکردی شما افزایش یافته و قادر به انجام کارهای بیشتری باشید. فراموش نکنید که بسیاری از برندهای فعال در حوزه شما، تنها به دنبال حفظ جایگاه خود هستند. همین نگرش منجر به عملکرد بیش از حد محتاطانه آنها شده است. به همین خاطر شما باید از این امر برای ایجاد فرصت انجام کارهای جدید و پرریسک، استفاده کنید. درواقع حتی در صورتی که با شکست در یک اقدام خود مواجه شوید، نه‌تنها از آن درس های ارزشمندی را به دست خواهید آورد، بلکه به علت تنوع در اقدامات و استراتژی های خود، با بن بست مواجه نخواهید شد.

۵-بحث‌برانگیز باشید

همواره اخبار جنجالی برای افراد جذابیت بالایی را به همراه دارد. برای مثال رفتار عجیب یک بازیگر، همواره توجه بیشتری را در مقایسه با اخباری نظیر موفقیت وی در یک فیلم، به همراه خواهد داشت. به همین خاطر نیز لازم است تا خود را در صدر اخبار و گفت‌وگوها قرار دهید. برای این امر اگرچه روش های مختلفی وجود دارد، با این حال فراموش نکنید که علت سر زبان ها افتادن شما نباید به خاطر یک اقدام بد باشد. در غیر این صورت این شهرت نه‌تنها هیچ گونه فایده‌ای را برای شما نداشته، بلکه برند شما را عملا نابود خواهد ساخت، با این حال شما باید شجاعت انجام کاری را داشته باشید که دیگران بنا به هر دلیلی از انجام آن خودداری می کنند. به همین خاطر اقدامات جذاب برای جامعه هدف خود را مورد توجه جدی قرار دهید. این امر نیاز به شناخت ویژگی های جامعه خواهد داشت. به همین خاطر نباید تحقیقات را امری غیرضروری تلقی کنید. در نهایت بررسی اقدامات مشابه سایر برندها در این زمینه، می-تواند شما را به ایده های کاملا کاربردی برساند.

۶- به دنبال برجسته‌کردن مشکلات سایر رقبای خود باشید

بدون شک هر برندی از ضعف هایی برخوردار است. با شناخت آنها در بین برندهای رقیب خود، می توانید به عنوان یک مانور تبلیغاتی استفاده کنید. درواقع با رفع این نواقص و تهیه یک کلیپ تبلیغاتی، می توانید به خوبی به مقایسه خود با سایر برندهای موجود بپردازید، با این حال فراموش نکنید که این امر بدون شک واکنش رقبا را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر در صورتی که تمایلی برای واردشدن در یک جنگ تجاری را ندارید، لازم است تا از اشاره مستقیم در این رابطه خودداری کنید. همچنین این امر که ارزش هایی برای خود داشته باشید، خود باعث جذب افراد بسیاری خواهد شد. برای مثال با حمایت از محیط زیست و عدم انجام اقدامات مخرب در این زمینه، می توان به برند محبوب گروه های فعال آن تبدیل شوید. به همین خاطر می-توانید خود را با اقدامی ارزشمند، پیوند دهید.

۷-به دنبال مواردی جدید باشید

یک حوزه جدید، بدون شک شما را در بازاری فوق‌العاده قرار خواهد داد. برای مثال علت اصلی موفقیت نت‌فلیکس، به خاطر فعالیت متفاوت آنها در حوزه تلویزیون است. درواقع تمامی شبکه ها، یک بستر یکسان را داشته‌اند، با این حال این شبکه، از اینترنت برای پخش برنامه ها استفاده کرد. همین امر نیز باعث شد تا با بازاری بدون رقیب مواجه شود. به همین خاطر بسیار مهم است تا به دنبال حوزه‌سازی در صنعت خود باشید. در این رابطه جدید بودن حتما به اقدامات بزرگ اختصاص نداشته و حتی موارد کوچک نیز می تواند به تفاوت شما با سایرین منجر شود. برای مثال سازگاری با محیط‌زیست در زمینه تولید پوشاک، از جمله اقداماتی است که می تواند شما را کاملا متفاوت سازد. درواقع با نگاهی عمیق به صنعت خود، متوجه بسیاری از این موارد خواهید شد.

۸-نقاط منحصر به فرد خود را رسانه ای کنید

مزیت های شما باید به خوبی به اطلاع جامعه هدف برسد. در غیر این صورت تمامی اقدامات شما نتیجه کافی را به همراه نخواهد داشت. در این رابطه فعالیت در نشریات، مطبوعات، شبکه های اجتماعی و... همگی از جمله بسترهای مطرح کردن خود محسوب می شود. به همین خاطر یکی از راهکارهای ایجاد تفاوت، کسب شهرت از طریق اقدامات رسانه‌ای است. برای مثال می توانید به صورت رایگان برای نشریات، مطالب سودمند را تهیه کنید. همین امر که نام شما به همراه سمت تان در شرکت نوشته شود، خود کاملا سودمند خواهد بود. همچنین این اقدام، توانایی های شما را به اثبات خواهد رساند. در نهایت با گذشت زمان، این اقدامات منجر به رابطه خود شما با رسانه های مختلف خواهد شد که خود امری سودمند محسوب می شود. فراموش نکنید که بسیاری از برندهایی که در مدت زمان کمی به موفقیت دست پیدا کرده‌اند، در ابتدای کار تنها یک برند شخصی قدرتمند بوده اند. برای مثال ممکن است یک اینفلوئنسر به علت شهرت خود، برندی را در زمینه عکاسی تاسیس کند که در مدت زمانی بسیار کم، عملا برندهای باسابقه در این زمینه را پشت سر خواهد گذاشت. به همین خاطر نباید از اهمیت رسانه ها غافل شوید.

۹-ارزش های خود را به خوبی تبیین کنید

به این امر فکر کنید که چه عاملی باعث می شود تا افراد برند شما را انتخاب کنند. این موارد درواقع ارزش هایی هستند که برای افراد جاذبه لازم را به همراه دارند. به همین خاطر لازم است تا بر روی آنها تاکید داشته باشید. در این رابطه در صورتی که مورد مناسبی را پیدا نکردید، لازم است تا به دنبال ارزش‌سازی برای خود باشید. فراموش نکنید که تنها شعار دادن کافی نبوده و لازم است تا عملکرد شما کاملا همسو با مواردی باشد که به عنوان ارزش های خود معرفی می‌کنید. در این رابطه استفاده از نظر جامعه هدف نیز کاملا سودمند خواهد بود. برای مثال می توانید نظرسنجی هایی را ایجاد کنید تا نظر آنها را نسبت به این امر که چه چیزهایی برای یک برند ارزش محسوب می شود را پیدا کنید. در نهایت توجه نشان دادن به اقشار مختلف، خود شانس موفقیت شما را افزایش خواهد داد. برای مثال در صورتی که به عنوان برندی شناخته شوید که به دانشگاهیان توجه خاصی را دارد، بدون شک زمینه رشد بهتری را در مقایسه با زمانی برای شما خواهد داشت که نگاهی کلی را به جامعه هدف داشته باشید. درواقع با دسته‌بندی مخاطبان، امکان برنامه‌ریزی مخصوص فراهم خواهد شد.

۱۰-عملکرد سایر مدیران را مورد توجه قرار دهید

در این رابطه نه‌تنها مدیران محدوده جغرافیایی خود، بلکه تمامی مدیران در سرتاسر جهان را باید مورد ارزیابی قرار دهید. فراموش نکنید که یک اقدام جدید توسط مدیری در یک کشور دیگر، می تواند برای نخستین بار توسط شما در محدوده‌ای که هستید، مورد استفاده قرار گیرد. به همین خاطر در راستای ایجاد تمایز، حتما نباید به دنبال اتخاذ تصمیم و اقدامی جدید از جانب خودتان باشید. همچنین این امر که سایت خود را به قوی ترین پایگاه اطلاع‌رسانی و آموزشی در زمینه کاری خود تبدیل کنید، بدون شک تفاوتی چشمگیر را رقم خواهد زد.

۱۱-بر روی کیفیت اقدامات خود تمرکز کنید

بسیاری از برندها بازبینی مجددی بر روی اقدامات خود نداشته و از بروز کردن آنها عملا غافل هستند، با این حال شما باید این نکته را مورد توجه قرار دهید که هر اقدامی، بازه زمانی خاص خود را خواهد داشت. به همین خاطر استفاده بیش از حد از آنها بدون شک اقدامی هوشمندانه نخواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که اگرچه ممکن است برندها اقدامات متعددی را برای رشد خود مدنظر قرار دهند، با این حال شما باید تنها به دنبال موارد باکیفیت باشید. این امر تفاوتی جذاب را با سایرین ایجاد خواهد کرد. برای مثال ممکن است یک برند، از رنگی برای بسته‌بندی محصولات خود استفاده کند که تاکنون توسط هیچ برند دیگر به کار نرفته است. این امر اگرچه تفاوتی را ایجاد خواهد کرد، با این حال این تفاوت، ابدا موردی مهم تلقی نمی شود، با این حال این امر که افراد از یک بسته‌بندی خاص و یا همسو با هدفی نظیر حفاظت از محیط زیست و یا رعایت یک اصل فلسفی استفاده کنند، بدون شک یک اقدام ارزشمند را رقم زده اند. به همین خاطر نباید هر تفاوتی را سودمند تلقی کرد.

منبع: businesscollective

بازاریابی محتوای موفق با رفع ۶ اشتباه رایج

مترجم: امیر آل علی

بدون شک بازاریابی محتوا، یکی از الزامی ترین اقدامات برای موفقیت هر برندی محسوب می شود، با این حال همواره شاهد اشتباهات متعددی در این زمینه هستیم که تاثیر اقدامات را بیش از حد کاهش می دهد. آگاهی در این زمینه نقطه شـــروع رفع آنها اســـت. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش اشتباه رایج بازاریابی محتوا، خواهیم پرداخت.

۱-به سطحی محدود قانع هستید

در مقاله ای جدید که وال استریت ژورنال منتشر کرده است، راز موفقیت اصلی بازاریابی محتوا را در تنوع و توجه به روش های جدید معرفی کرده و به تمامی برندها توصیه کرده اســـت که اگر به دنبال ســـطحی متوسط هستید، بهتر است تا ابدا در این زمینه هیچ فعالیتی را نداشته باشید. علت این امر به این خاطر اســـت که فضای کســـب-وکار حال حاضر به شدت رقابتی شده و یک اقدام ضعیف از جانب شما، ممکن است با عملکرد بهتر آنها همراه باشد. فراموش نکنید که مخاطبان و مشتریان هیچ‌گونه الزامی برای تحمل شما نداشته و به سادگی می توانند جذب اقدامات رقبای شما شـــوند. به همین خاطر نیز ضروری اســـت تا اهدافی بزرگ در این زمینه را مدنظر داشـــته و اصل حفظ تنـــوع را رعایت کنید. برای مثال می توان اســـتفاده از متن، فیلم، فایل های صوتی و عکس از جمله اصل های اولیه محسوب می شود، با این حال با واردشدن به هر کدام از آنها، اقدامات بسیار متنوعی را پیدا خواهید کرد. برای مثال در زمینه تولید فایل های تصویری، نقد و بررسی محصول، فایل های آموزشی و پخش زنده، از جمله اقدامات آن محســـوب می شود. همچنین با توجه به رشد روزافزون تکنولوژی، هر روزه روش های جدیدی در این رابطه معرفی می شود که لازم است تا به خوبی آنها را رصد کرده و مورد استفاده قرار دهید.

۲-ارزش‌سازی خوبی نداشته اید

شما باید اطمینان داشته باشید که اقدامات شما در راستای یک هدف درست و در سطحی کاملا ارزشمند باشند. در غیر این صورت، با مخاطبان حداکثری مواجه نخواهید شـــد. در این رابطه توجه به بازخورد ها، شما را متوجه نقص های موجود خواهد کرد. فراموش نکنید که شما باید به دنبال بهبود همیشگی باشید، درواقع نمی توان انتظار داشت که همزمان با شروع کار خود، بالاترین سطح تولید محتوا را ارائه دهید. بدون شک این امر که افراد پیشـــرفت شـــما را حس کنند، خود تاثیرگذاری خاصی را به همراه خواهد داشت. در آخر فراموش نکنید که در رابطه با تمامی اقدامات خود باید به مسئله سئو سایت نیز توجه کرد و اصول آن را رعایت کرد. در غیر این صورت بهترین نتیجه ممکن را به دست نخواهید آورد.

۳-تداوم کاری لازم را ندارید

تولید و بازاریابی محتوای شـــما نباید در هیچ لحظه‌ای متوقف شـــود. درواقع این امر باعث خواهد شـــد تا به سادگی تاثیر تمامی اقدامات قبلی خود را از بین ببرید. به همین خاطر در اختیار داشـــتن یک نظم درست کاری، امـــری الزامی خواهد بود. برای مثال در صورتی که هر دوشـــنبه، به ارســـال فایل های آموزشی اختصاص دارد، نباید در این رابطه تغییری را داشـــته باشـــید. درواقع مخاطب باید بتواند خود را با یک نظم کاری، هماهنگ سازد. در نهایت از نشان دادن چهره خود غافل نشده و مخاطبان را به این باور برسانید که با افرادی حقیقی در حال ارتباط هستند. این امر به بهبود روابط شما با مخاطبان نیز کمک شایانی را خواهد کرد.

۴-بیش از حد بر روی جامعه هدف تمرکز نکنید

اگرچه توجه به خواســـت و نیاز جامعه هدف، اقدامی سودمند محسوب می شود، با این حال همواره مشاهده می شود که بسیاری از برندها در این رابطه زیاده‌روی کرده و مشتری را تنها منبع تصمیم‌گیری های خود قرار می دهند. در این رابطه فراموش نکنید که لازم است تا از سایر موارد نظیر واقعیت ها و اســـتراتژی های کاربردی نیز غافل نشوید. برای مثال ممکن اســـت افراد تمایل داشته باشـــند که آموزش های شما در یک جلسه به پایان برســـد. با این حال واقعیت این است که متن های طولانی، احتمال خوانده‌شدن را کاهش داده و این امر که مطالب شما دنباله‌دار باشد، باعث درگیر شـــدن بیشتر آنها با مطالب شما خواهد شد. به همین خاطر الزاما خواست مخاطبان، بهترین منبع برای تصمیم‌گیری محسوب نمی شود. در نهایت فراموش نکنید که بسیاری از اقدامات، ناشی از خلاقیت های نوآورانه بوده که جامعه هدف تا به حال با آن مواجه نشـــده است. به همین خاطر در صورتی که به اکثریت نظرات جامعه هدف خود توجه بیش از حدی را نشان دهید، بدون شک از ارائه چنین مواردی، دور خواهید شد. فراموش نکنید که امروزه هیچ چیز به اندازه خلاقیت، ضامن موفقیت نخواهد بود.

۵-توجه بر روی کمیت

در زمینه تولید محتوا، کیفیت حـــرف اول را می زند. درواقع در اختیار داشتن یک مطلب که مورد توجه همگانی قرار گرفته و توسط سایت های دیگر نیز بازنشـــر شده است، همواره بهتر از صدها اقدام ضعیف و یا حتی متوســـط خواهد بود. به همین خاطر اولویت اول شما باید بر روی کیفیت اقدامات باشد. در این رابطه تعیین اهداف درست و بازبینی مجدد اقدامات، الزامی اساسی خواهد بود. این امر که همواره خود را به جای مخاطب قرار دهید، خود باعث خواهد شد تا نسبت به جذاب و کاربردی بودن مطالب، به اطمینان لازم دســـت پیدا کنید. در نهایت این امر که بزرگترین منتقد خود باشید، شما را به سطحی حرفه‌ای نزدیک تر خواهد کرد.

۶-بیشتر به بعد اقتصادی مسئله توجه دارید

بسیاری از برندها در زمینه بازاریابی محتوا به شکلی کاملا غلط رفتار کرده و مدیران آنها تنها به دنبال تبلیغ محصولات و فروش مســـتقیم هستند، با این حال شما نباید تولید محتوا را با تبلیغ، یکسان تلقی کرد. درواقع در تولید محتوا، آگاهی‌بخشی و آموزش اهداف اصلی محسوب می شـــود. این امر در نهایت باعث تبلیغ غیرمستقیم برند و محصولات شـــما نیز خواهد شـــد. فراموش نکنید که هر میزانی که سطح دانش جامعه هدف شما افزایش یابد، احساس نیاز نیز در آنها تشدید خواهد یافت. تحت این شـــرایط اولویت اول خرید آنها از برندی خواهد بود که به واسطه آن به آگاهی لازم دست پیدا کرده‌اند. به همین خاطر نباید از این بخش، انتظارات اقدامات تبلیغاتی را داشـــت. در نهایت مطالعه به‌روزترین مقالات در این زمینه، شـــرایط لازم برای بهبود همیشگی را فراهم خواهد کرد.

منبع: businesscollective

ایمیل مارکتینگ موفق با ۵ اقدام ساده

مترجم: امیر آل علی

ایمیل مارکتینگ نه‌تنها یکـــی از روش های مهم و کاربردی بازاریابی، بلکه یکی از اقدامات موثر در زمینه سئو سایت محسوب می شود. به همین خاطر نیز تمامی برندها باید آن را مورد توجه جدی خود قرار دهند. در این رابطـــه اگرچه روش های متعددی وجود دارد، با این حال در این مقاله، به بررسی پنج مورد بسیار ساده آنها خواهیم پرداخت.

۱-خواست مخاطب را جدی بگیرید

اولین اقدام مهم این اســـت که بیابید که مشـــتری خود خواهان دریافت ایمیل های شـــما باشـــد. در این رابطه اگرچه لازم اســـت تا اطلاع‌رسانی از اقدامات خود را انجام دهید، با این حال این امر به معنای شـــروع کار بدون کسب رضایت نیست. در این رابطه همواره مشاهده می شود که برندها تعداد بی شماری آدرس ایمیل را خریداری خرده و اقدام به ارسال پیام های بسیار زیاد می کنند، با این حال توجه داشته باشید که به هر طریقی دیده شدن نیز مفید نخواهد بود. این اقدام وجهه برندتان را بیش از حد تخریب خواهد کرد. به همین خاطر در این رابطه نباید بیش از حد عجولانه رفتار کنید. درواقع هر اقدام بازاریابی، زمان خاص خود را نیاز خواهد داشت. به همین خاطر ضروری است تا آستانه تحمل خود در این رابطه را افزایش دهید.

۲-بر روی رفع مشکلات موجود تمرکز کنید

این امر که پیام های شما صرفا تبلیغاتی باشد، بدون شک پس از مدتی نارضایتی شـــدیدی را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر لازم است تا به دنبال ارزشـــمندکردن اقدامات خود باشـــید. برای این امر توجه به مشکلات مخاطبان در زمینه کسب‌وکار خود، می تواند گزینه بسیار خوبی محسوب شود. درواقع تنها مطرح‌کردن مشکلات کافی نبوده و لازم است تا راه حل های درســـتی را برای آنها ارائه دهید. در این رابطه توجه داشته باشید که حتی با یک راه حل درست، می توان به موفقیت دست پیدا کرد. در نهایت از اهمیت آموزش رایگان نیز غافل نشده و با این اقدام، مخاطب را با خود درگیر کنیـــد. در این رابطه فراموش نکنید که الزامی برای قرار دادن تمامی آموزش ها در ایمیل وجود ندارد. درواقع تنها کافی اســـت تا شما اطلاعات را درج کرده و لینک سایت خود را در آن قرار دهید تا افراد با حضور در آن بتوانند از آموزش ها استفاده کنند. این امر به افزایش بازدید و ترافیک سایت نیز کمک خواهد کرد. فراموش نکنید که تیتر، نخستین چیزی است که مخاطب با آن مواجه خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا به دنبال جذاب ترین حالت ممکن آن باشید.

۳-با طرح یک سوال، ذهن مخاطب را درگیر کنید

ایـــن امر که در درون متن پیام خود، یک ســـوال را مطرح کنید، خود گزینه مناســـبی خواهد بود. برای مثال می توان از ســـوال آیا تاکنون به مشـــکلات خود در زمینه خرید آنلاین فکر کرده‌اید؟ اســـتفاده کرد. این امر باعث خواهد شـــد تا مخاطب برای دقایقی به این موضوع فکر کرده و آمادگی ذهنی بیشتری را برای درک ادامه متن شما داشته باشد. همچنین فراموش نکنید که باید طبق خواست مخاطبان اقدام کنید. به همین خاطر نیز ضروری اســـت تا موضوعات مورد نظـــر آنها را پیدا کرده و تنها همان موارد را برای شان ارسال کنید.

۴-زمان‌بندی مناسبی را داشته باشید

شما دقیقا باید بدانید که چه زمان هایی، بهترین موقعیت های موجود برای ارسال ایمیل ها محسوب می شود. برای مثال برای کارمندان، ساعات اولیه صبح، بهترین زمان اســـت. همچنین لازم است تا فواصل میان هر ایمیل را نیز رعایت کنید. در این رابطه نظرسنجی از مخاطبان نیز کارساز خواهـــد بود. به همین خاطر ابدا نبایـــد اقداماتی را انجام دهید که زمینه نارضایتی را به همراه خواهد داشت.

۵-پیام ها را شخصی‌سازی کنید

این امر که یکسری پیام های شبیه به یکدیگر را ارسال کنید، بدون شک زمینه‌ســـاز ایجاد ارتباط قوی با مخاطب نخواهد شد. به همین خاطر نیز ضروری است تا در تلاش برای شخصی‌سازی کردن آنها باشید. برای مثال ذکر نام و نام خانوادگی، از جمله رایج ترین اقدامات در این رابطه محسوب می شود. با این حال لازم است تا به کیفیت مطالب نیز توجه داشته باشید. بـــرای مثال نوع محتواها برای یک متخصص بـــا فردی عادی، کاملا باید متفاوت باشد. در نهایت آشنایی کامل با مسائل حوزه اسپم، به بهبود جدی اقدامات شما کمک خواهد کرد.

منبع: businesscollective

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی اینترنتی موفق از نگاه ۱۰۰ تن از برترین های این حرفه(۹)

مترجم: امیر آل علی

در قســـمت‌های پیشـــین به ۶۰ نگاه از برترین‌های حرفه بازاریابی اینترنتی اشاره کردیم و حال آنها را ادامه می‌دهیم.

۶۱-گریک ورثمن(http://www.salesengine.com)

حوزه کاری: فروشندگی

لحنی صمیمی داشـــته باشـــید. این امر که تصور کنید برای حفظ احترام باید با لحنی ادبی و در اصطلاح اداری با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید تنها باعث خواهد شد تا افراد احساس راحتی لازم را با شما نداشته باشـــند. به همین خاطر نیز توصیه می شود تا کاملا دوستانه رفتار کرده و در تلاش برای تحت تاثیر قرار دادن احساسات آنها باشید.

۶۲-دنیس اوبری(http://www.deniseoberry.com)

حوزه کاری: کسب وکارهای کوچک

از ولخرجی دوری کنید. بدون شک شما به بودجه کافی برای افزایش اقدامات خود نیاز خواهید داشـــت. به همین خاطر نیز از همان روز اول، لازم است تا به دنبال کاهش هزینه ها و افزایش میزان پس‌انداز شرکت باشید. در این رابطه یک حسابدار به خوبی می تواند گردش مالی شما را در جهت مثبتی مدیریت کند.

۶۳-لارا کوی(www.laraequy.com)

حوزه کاری: استارت آپ

هیچ‌گاه اقدامات خود را متوقف نکنید، حتی در بدترین شرایط نیز شما باید رو به جلو گام بردارید. فراموش نکنید که عدم حضور ما حتی برای چند روز، به ســـادگی می تواند شما را از ذهن مخاطب دور کند. همچنین این امـــر که در برنامه‌ریزی های خود همواره بدترین حالت را نیز مورد توجه قرار دهید، باعث می شـــود تا هیچ شرایطی شما را شگفت‌زده نکرده و واکنش مناسبی را نسبت به آنها داشته باشید.

۶۴-باربارا ولتمن(www.barbaraweltman.com)

حوزه کاری: متخصص بازاریابی

زندگی شخصی و تجاری خود را از یکدیگر جدا کنید. این امر حتی در زمینه کارت بانکی شـــما نیز باید صورت گیرد. در غیر این صورت ممکن اســـت هر یک بر دیگری تاثیرگذار باشد. در نهایت تلاش برای ایجاد تعادل میان کار و زندگی شـــخصی، به آرامش بیشتر فرد برای تمرکز بر روی کار منجر خواهد شد. فراموش نکنید هنگامی که حس خوبی را نداشته باشید، نمی توانید بر روی مخاطب خود تاثیر لازم را داشته باشید.

۶۵-جف کورنوال(www.drjeffcornwall.com)

حوزه کاری: کارآفرینی

اگر به بازار توجه کافی را داشـــته باشید، تمام آن چیزی را که نیاز دارید به دست خواهید آورد. به همین خاطر برای یک بازاریابی آنلاین موفق، شما نیاز به توجه به بازار آن خواهید داشت.

۶۶-جمیز کاربری(www.sweetfishmedia.com)

حوزه کاری: بازاریابی

همه چیز را ذخیره کنید. این امر که مســـتندات زیادی را داشته و پایگاه داده مناسبی را ایجاد کنید، امکان پیش‌بینی و اتخاذ تصمیمات بهتر را برای شـــما ایجاد خواهد کرد. درواقع شما باید در تلاش برای رسیدن به بینشی باشید که سایرین از آن محروم هستند.

۶۷-دارن اسلاگر(http://darrenslaughter.com)

حوزه کاری: بازاریابی

این امر چندان مهم نیست که کار شما مورد علاقه تان نیست. برای مثال ممکن است شما رویای قهرمانی در یک رشته ورزشی را داشته باشید که حتی یک ورزشگاه نیز برای آن در منطقه زندگی شما وجود ندارد. با نگاهی به آمارها نیز پی به این نکته خواهید برد که تنها درصد کمی از افراد به شغل رویایی خود دست پیدا کرده‌اند، با این حال در صورتی که از شـــغل خود تنفر دارید، لازم است تا آن را ترک کرده و به دنبال کاری دیگر باشید. به همین خاطر در صورتی که از بازاریابی اینترنتی تنفر دارید، هیچ شـــرایطی نباید باعث شـــود تا شما در این زمینه فعالیت کنید. به همین خاطر از همان ابتدا نســـبت به انتخاب خود توجه ویژه‌ای را داشته باشید.

۶۸-جان بالدونی(www.johnbaldoni.com)

حوزه کاری: سخنران حوزه بازاریابی و مدیریت

زمان‌بندی مناسبی را داشته باشید، با توجه به این امر که بازاریابی شما در فضای اینترنت انجام می شـــود، شما دیگر محدودیت زمانی برای فعالیت های خود نخواهید داشـــت. با ایـــن حال در صورتی که مدیریت و اولویت‌بندی مناســـبی نداشته باشید، بدون شک با تلنبار شـــدن اقدامات مواجه خواهید شد. به همین خاطر توصیه می شد تا یک حجم و تعداد ساعت کاری مشخصی را برای خود داشته باشید.

۶۹-ریچارد راف(http://salestrainingconnection.com)

حوزه کاری: فروشندگی

موفقیت در زمینه فروش بر پایه جواب مثبت دادن به مشتری شکل می‌گیرد. درواقع شما باید همواره در برابر خواسته‌های مخاطبان خود، واکنش مثبتی را داشته باشید. فراموش نکنید که در راستای رقابت با ســـایرین، حتما نباید به دنبال انجام کارهای عجیب باشید. حتی یک تاثیرگذار مناسب نیز شما را به اهداف‌تان خواهد رساند.

۷۰-ارین اسمیت(www.thestartersclub.com)

حوزه کاری: استارت آپ

تحقیقات بسیار مهم هســـتند. این امر باعث خواهد شد تا بهترین مســـیر ممکن را برای اقدامات خود انتخاب کنید. فراموش نکنید که از دســـت رفتن بودجه، به معنای پایان کار شما خواهد بود. به همین خاطر نباید برای شروع یک فعالیت، بیش از حد عجول باشید.

۷۱-پلی وایت(http://www.dougandpolly.com)

حوزه کاری: کسب وکارهای کوچک

از همان ابتدا در زمینه فروش فعالیت کنید. درواقع بسیاری از برندها در ابتدا صرفا به تبلیغات پرداخته و در زمینه فروش تا زمانی که به جایگاه مدنظر نرسیده‌اند، اقدامی را انجام نمی دهند، با این حال فراموش نکنید که هر تبلیغ، مدت‌زمان تاثیرگذاری خاص خود را خواهد داشـــت. به همین خاطر عدم استفاده از آمادگی ایجادشده در مخاطبان، اقدامی هوشمندانه نخواهد بود.

۷۲-کوین جردن(http://redpointmarketingconsultants.com)

حوزه کاری: بازاریابی

با مخاطبان خود در رابطه با بازار و نیازهای‌شان صحبت کنید. این امر منجر به کاهش هزینه برای تحقیقات شـــده و باعث می شـــود تا مخاطب خود را در مرکز توجه شما تصور کند.

ادامه دارد ...

منبع: bizhumm

رهبری

۱۰ موردی که برای مکان‌یابی دفتر کار شرکت باید مورد توجه قرار دهید

مترجم: امیر آل علی

بدون شک انتخاب بهترین محل برای دفتر کار خود، از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، با این حال در این رابطه اتکا به معیارهای کلی نظیر فضای کافی، ابدا منجر به بهترین انتخاب نخواهد شد. به همین خاطر نیز ضروری است تا نسبت به معیارهای مناسب این امر آگاهی داشته باشید. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۰ موردی که به مکان‌یابی بهتر دفتر کار شرکت منجر می شود، خواهیم پرداخت.

۱-وجود اتاق کنفرانس مناسب

این امر که مکانی برای برگزاری جلسات وجود داشته باشد، امری بسیار مهم خواهد بود. درواقع شما باید ساختمانی را مورد توجه قرار دهید که از چنین اتاقی برخوردار باشد. در نهایت تنها وجود آن کافی بوده و لازم است تا از تطابق اندازه آن با نیاز خود، اطمینان حاصل کنید.

۲- نسبت به فرد فروشنده و یا اجازه‌دهنده اطلاعات به دست آورید

شما باید نسبت به فروشنده خود به اطلاعات کافی را داشته باشید. برای مثال علت فروش از جمله معیارهای مهم محسوب می شود. این امر در مورد اجاره مهم تر بوده و لازم است تا بیش تر وارد جزییات شوید. در غیر این صورت ممکن است با مشکلات کوچک و بزرگی مواجه شوید که تمرکز را بر روی کار نابود خواهد ساخت. درواقع خوب بودن اخلاق این افراد نیز باید از جمله معیارهای اصلی شما باشد. در غیر این صورت در هر زمینه‌ای احتمال بروز مشکل وجود دارد.

۳-به نوع طراحی ساختمان توجه داشته باشید

طراحی ساختمان های اداری و تجاری باید در راستای اهدافی نظیر حفظ ارتباط لازم میان کارمندان باشد. به همین خاطر نیز لازم است تا نقشه ساختمان را فردی متخصص نشان دهید تا از کاربردی بودن آن اطمینان حاصل کنید. در غیر این صورت ممکن است به اقداماتی نظیر بازسازی نیاز داشته باشید که خود به معنای صرف هزینه های بیشتر خواهد بود.

۴-زمینه رشد فراهم باشد

شما باید از خرید خود سود کنید. به همین خاطر ضروری است تا به دنبال مکانی باشید که رشد خواهد کرد. این امر یک خرید به مقرون به صرفه را به همراه خواهد داشت. همواره مشاهده می شود که افراد تنها به نوع ساختمان توجه داشته و همین امر باعث می شود تا به مکانی بروند که با کاهش شدید قیمت مواجه شده است. درنهایت این امر که در کجا قرار دارید، خود به نوعی اعتبار برند شما خواهد بود.

۵-میزان آرامش محل کار خود را بسنجید

یک خیابان بیش از حد شلوغ و همسایگان نامناسب، بدون شک همه چیز را دستخوش تغییر خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا نسبت به همسایگان خود در ساختمان و میزان تردد محل اطمینان حاصل کنید. در این رابطه تنها اتکا به گفته های فروشنده، نمی تواند اقدامی هوشمندانه باشد.

۶-به جامعه هدف خود نزدیک باشید

این امر که ساختمان شرکت، در نزدیکی بازار هدف باشد، خود بسیاری از هزینه های حمل و نقل را کاهش خواهد داد. به همین خاطر باید به بعد مسافت نیز توجه کافی را داشته باشید.

۷-چندمنظوره بودن فضا را مورد توجه قرار دهید

درواقع شما باید بتوانید از مکان خود استفاده های مختلفی را داشته باشید. برای این امر لازم است تا ساختمان شما قابلیت آن را داشته باشد. برای آگاهی کافی از این مقوله، لازم است تا نکات و اصول آن را مورد مطالعه قرار داده و یا از فردی متخصص کمک بگیرید.

۸-وجود جای پارک را الزامی بدانید

نمی توان انتظار داشت که تمامی کارمندان از وسایل نقلیه عمومی استفاده کنند. به همین خاطر لازم است تا به مسئله جای پارک نیز توجه داشته باشید. برای این امر وجود یک پارکینگ بزرگ در درون ساختمان، کاملا ضروری است. فراموش نکنید که نباید زمان کارمندان برای پیداکردن جای پارک مناسب، هدر برود.

۹-از همسایگان مشورت بگیرید

این امر بسیار محتمل است که فروشنده، بیش از حد در گفته های خود اغراق کند. به همین خاطر برای درک و کسب اطلاعات بیشتر، لازم است تا با همسایگان نیز گفت-وگویی را داشته باشید. به همین خاطر برای خرید بیش از حد عجله نکنید. در نهایت به خاطر داشته باشید که جا به جا شدن مداوم نیز خود اقدامی دشوار، همراه با مشکلات متعدد است.

۱۰-از عدم وجود هزینه های اضافه اطمینان حاصل کنید

همواره مشاهده می شود که افراد پس از خرید یک ساختمان، با مشکلاتی نظیر خرابی آسانسور، پوسیدگی لوله ها و... مواجه می شوند. این امر خصوصا در زمانی که بودجه زیادی را برای خرید مکان جدید صرف کرده باشید، بدون شک یک بحران را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر ضروری است تا از عدم نیاز برای هزینه های بیشتر، اطمینان حاصل کنید.

منبع: businesscollective

چالش‌های درونگرایی در حوزه کسب و کار و راه حل آن

۸ گام تا تغییر از کارآفرینی درونگرا به مدیری در سطح جهانی

به قلم: مارتین زویلینگ موسس و مدیرعامل برند Startup

ترجمه: علی آل‌علی

هر کارآفرینی رویای کسب موفقیت در مقیاس وسیع را دارد. طراحی یک استارت‌آپ جذاب و مدیریت یک کسب و کار بزرگ آرزوی هر کارآفرینی است. اگرچه برای بسیاری از کارآفرینان این امر در حد یک آرزوی صرف باقی می‌ماند. براساس پژوهش موسسه INC امروزه بسیاری از کارآفرینان در سراسر دنیا دارای تیپ شخصیتی درونگرا هستند. این امر به معنای عدم تمایل آنها برای تعامل و ارتباط وسیع با دیگران است. تیپ درونگرا درست نقطه ماقبل برونگرایی تعریف می‌شود. از نقطه نظر کسب و کار برای موفقیت باید دارای تیپ برونگرا یا دست‌کم توانایی برقراری ارتباطات موثر با دیگران باشیم.

یکی از بهترین راهکارها برای غلبه بر خجالت از صحبت با دیگران و تقویت روحیه برونگرایی الگوبرداری از کارآفرینان بزرگ و موفق است. افرادی نظیر ایلان ماسک، مارک زاکربرگ و بیل گیتس در دوران جوانی دارای تیپ شخصیتی درونگرا بوده‌اند. این افراد در طول زمان با تقویت مهارت‌ها و یادگیری تکنیک‌های مختلف موفق به تغییر نوع رفتارشان شده‌اند.

من در ابتدای دوران فعالیتم به عنوان کارآفرین تجربه بسیار تلخی از درونگرایی داشتم. نخستین کار من فروشندگی برای یک شرکت محلی بود. در این جایگاه برقراری تماس تلفنی روزانه با چندین مشتری یکی از وظایفم محسوب می‌شد. بدون تردید هیچ امری برای یک فرد درونگرا سخت‌تر از تلاش برای برقراری ارتباط با افرادی که نمی‌شناسد، آن هم از پشت تلفن نیست، با این حال به زودی من توانایی کنترل شرایط را به دست آوردم. به این ترتیب در طول زمان با تکنیک‌ها و تمرین‌های مختلف در زمینه برقراری رابطه مناسب با دیگران به مهارت بالایی در این زمینه دست یافتم. اکنون با نگاه به گذشته احساس عجیبی دارم. بدون تردید ملاقات با شخصیت دورنگرای من در چندین سال پیش اکنون یک سرگرمی جذاب خواهد بود. من هیچ وقت دستیابی به چنین مهارتی در حوزه برقراری ارتباط و مدیریت را تصور هم نمی‌کردم.

نکته جالب در مورد ضرورت برونگرایی در حوزه کسب و کار نحوه رفتار افراد ذاتا برونگراست. این افراد به طور معمول برونگرایی خود را هدیه‌ای طبیعی تصور می‌کنند. به همین دلیل نیز هیچ تمرینی برای تعامل و ایجاد ارتباط مناسب با دیگران انجام نمی‌دهند. به نظر من ایجاد ارتباط مناسب در حوزه کسب و کار علاوه بر برونگرایی نیازمند تمرین و مهارت‌آموزی هست. در غیر این صورت شاید برونگرایی ما بدل به امری توهین‌آمیز و بی‌ادبانه برای مخاطب شود.

من براساس تجربه شخصی‌ام از مشکلات درونگرایی در حوزه کسب و کار اکنون در زمینه مشاوره به کارآفرینان درونگرا فعالیت دارم. توصیه کلی من به همه اهالی کسب و کار تلاش برای یادگیری تکنیک‌های تعامل سازنده با دیگران در محیط کار است. این امر فقط شامل تقویت تیپ برونگرایی شخصیت‌مان نیست. ایجاد ارتباط سازنده با دیگران به معنای ضرورت یادگیری اصول علمی است. در ادامه این مقاله به بررسی برخی از مهم‌ترین نکات و تکنیک‌ها در زمینه بهبود توانایی ارتباطی در محیط کسب و کار خواهیم پرداخت.

۱. بازآفرینی صحنه واقعی ارتباط با دیگران

هر کارآفرینی، به ویژه کارآفرینان درونگرا، امکان بهره‌مندی از مزیت‌های زاویه دید دیگر دست‌اندرکاران حوزه تجارت را دارد. توصیه من در این بخش استفاده از یک دوست یا همکار نزدیک برای تمرین صحبت و ایجاد رابطه نزدیک است. وقتی تمرین‌مان با افراد مطمئن و نزدیک شروع شود، امکان رشد آهسته وجود خواهد داشت. بسیاری از افراد در مواجهه با موقعیت واقعی ایجاد ارتباط با دیگران دستپاچه می‌شوند. به همین دلیل شروع کار با همکاری یکی از نزدیکان مورد اعتماد ضروری است. در طول این فرآیند باید با طرف مقابل مانند یک فرد غریبه رفتار کنیم. به این ترتیب امکان یافتن نقاط ضعف‌مان و تلاش برای تقویت آنها فراهم خواهد شد. خوشبختانه یافتن فردی مناسب برای تمرین کار چندان سختی نیست. به طور معمول همکاران تمایل زیادی به همکاری با یکدیگر در این زمینه دارند.

۲. تبدیل ارتباطات موجود با روابط موثر

همه ما افراد زیادی را از طریق خانواده، شبکه دوستان و ارتباطات دیجیتال (شبکه‌های اجتماعی) می‌شناسیم. هدف اصلی در این بخش تمرکز بر روی افراد موجود در دامنه ارتباطات‌مان است. ارزیابی دقیق وضعیت هر کدام از آنها و تلاش برای شناسایی افراد مستعد برای توسعه رابطه‌مان اهمیت حیاتی دارد. در این راستا پاسخگویی به یک پرسش مهم ضروری خواهد بود: با کدام یک از افراد موردنظر امکان ایجاد روابط موثر تجاری وجود دارد؟ وقتی ما فرد مناسب برای تعامل را پیدا کنیم، امکان توسعه روابط در سطح بالا وجود خواهد داشت. به این ترتیب به طور آهسته توانایی ما در جلب نظر افراد و ایجاد رابطه عمیق تقویت می‌شود.

نکته مهم در این زمینه فایده عملی توسعه رابطه با افراد آشناست. در بسیاری از موارد هر دو طرف از طریق تعامل مشترک سود می‌برند. به این ترتیب در این مسیر یافتن فرد مناسب چندان دشوار نخواهد بود.

۳. توسعه مداوم فعالیت‌های بازاریابی کسب و کارمان

وقتی صحبت از فعالیت بازاریابی همراه با تداوم می‌شود، معنای اصلی حضور در هر جلسه یا کنفرانس بازاریابی در حوزه کسب و کارمان نیست. انتخاب هوشمندانه استراتژی بازاریابی تاثیر انکارناپذیری بر روی آینده هر برندی دارد. فقط در این صورت امکان توسعه مناسب حجم فعالیت‌های یک شرکت وجود خواهد داشت. مشکل اصلی بسیاری از برندها تلاش برای حضور در همه اجلاس‌های مربوط به کسب و کارشان است. با این کار وجه برند ما نزد مخاطب و سایر افراد مهم خدشه‌دار خواهد شد. حضور فعال در نهادهایی نظیر سازمان کارآفرینان (EO) یا انجمن کارآفرینان آسیای شرقی (TiE) بهترین انتخاب برای برندها در زمینه توسعه پایدار برندشان خواهد بود. نکته مهم درخصوص حضور در چنین مراسم و اجلاس‌هایی امکان توسعه فرآیند بازاریابی برندمان است. بازاریابی فقط به معنای تولید محتوای جذاب در شبکه‌های اجتماعی نیست. یکی از عناصر اصلی بازاریابی تلاش برای حضور برندمان در کنار سایر برندهای بزرگ است. به این ترتیب نام برندمان برای مخاطب هدف آشنایی بیشتری خواهد داشت.

۴. افزایش مشاهده‌پذیری برندمان در بازار

امروزه شروع فعالیت به عنوان یک وبلاگ‌نویس کار چندان سختی نیست، با این حال در صورت فعالیت مناسب در زمینه تولید محتوا برای وبلاگ‌مان امکان دستیابی به شهرت بالا در حوزه کسب و کار وجود دارد. بسیاری از افراد و برندها فعالیت به عنوان یک فرد (حقیقی یا حقوقی) تاثیرگذار را بیش از اندازه دشوار می‌دانند. حقیقت امر اما کاملا عکس این تصور است. بسیاری از افراد تاثیرگذار بزرگ در دنیای امروز کار خود را با وبلاگ‌نویسی شروع کرده‌اند. به همین خاطر از نظر من هر کارآفرینی امکان تبدیل‌شدن به فردی موفق در این زمینه را خواهد داشت.

یک نکته مهم درخصوص وبلاگ‌نویسی استفاده از نام برندمان برای آن است. به این ترتیب وبلاگ ما به طور ویژه نماینده برندمان در اینترنت خواهد بود. امروزه بسیاری از موسسه‌های بزرگ از چنین تکنیکی استفاده می‌کنند. به عنوان مدیر یک وبلاگ به تدریج سطح روابط ما توسعه خواهد یافت. به این ترتیب در طول زمان و بدون نیاز به تمرین‌های دشوار تیپ درونگرایی ما از بین می‌رود.

۵. توسعه داستان و زاویه دید کسب و کارمان

این مرحله به طور معمول دارای بیشترین اهمیت است. در اینجا ما باید ارزیابی دقیق و کوتاهی از پیام اصلی برندمان و نحوه بیان آن به مخاطب داشته باشیم. علاوه بر این، به نظر من ارائه توضیحی کوتاه از هدف اصلی استارت‌آپ‌مان نیز مفید خواهد بود. به این ترتیب در آینده هنگام صحبت با یک فرد مهم امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی وی را خواهیم داشت. متاسفانه بسیاری از کارآفرینان در زمان مناسب توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان را ندارند. به همین دلیل نیز در توسعه رابطه‌شان با شکست مواجه می‌شوند. کلید موفقیت در این زمینه آماده‌سازی برخی از پیام‌ها و ارزش‌های اصلی برندمان برای بیان به مخاطب است. هیچ چیز به اندازه ناتوانی در ادامه بحث به هنگام تعامل با یک فرد مهم به برندها ضربه نمی‌زند، بنابراین به منظور جلوگیری از بروز چنین مشکلی باید تا حد امکان صحبت‌های‌مان از پیش آماده باشد.

۶. استفاده از شیوه شخصی برای خروج از محدوده درونگرایی

کارآفرینان بدون قبول ریسک‌های حوزه کسب و کار امکان کسب موفقیت را ندارند. توصیه من در این بخش کنار گذاشتن ترس از قبول ریسک‌های مختلف است. بدون تردید منظور من از این حرف رفتار دیوانه‌وار نیست. به نظر من ترس بیش از اندازه در حوزه کسب و کار موجب ایجاد حالت سکون و ایستایی کسب و کارمان خواهد شد. به علاوه از نقطه نظر شخصیتی نیز بدون پذیرش ریسک‌های گوناگون امکان فاصله‌گیری از محدوده درونگرایی وجود نخواهد داشت. با این حساب شاید زمان قبول برخی از ریسک‌ها در حوزه کارآفرینی فرا رسیده باشد. توصیه پایانی من در این بخش مشورت با یکی از همکاران با مشاورهای مورد اعتماد پیش از پذیرش ریسک‌هاست. این امر به افزایش اعتماد به نفس و احتمال موفقیت ما کمک خواهد کرد.

۷. برجسته‌سازی نقاط قوت و فراموشی نقطه ضعف‌ها

بسیاری از افراد درونگرا از قبول مسئولیت مدیریتی وحشت دارند. به همین دلیل اغلب آنها در پست‌های مشاور و معاون مدیران مشغول به کار می‌شوند. بدون تردید با فعالیت به عنوان معاون یک فرد امکان دستیابی به موفقیت شایان ذکر در حوزه کسب و کار را نخواهیم داشت. درست به همین خاطر توصیه من تلاش برای قبول پست‌های مدیریتی است. این امر در مرحله بیان بسیار راحت به نظر می‌رسد، اما به هنگام اجرا دشواری‌های خاص خود را دارد. تکنیک موردنظر من برای قبول راحت‌تر مسئولیت مدیریت تاکید و برجسته‌سازی نقاط قوت‌مان است. در نقطه مقابل، باید تا حد امکان نقطه ضعف‌های‌مان را به دست فراموشی بسپاریم. فقط در این صورت امکان دستیابی به موفقیت در حوزه کسب و کار وجود خواهد داشت.

۸. دور خود را با دوستان برونگرا پر کنید

من همیشه یک ضرب‌المثل مهم درخصوص فعالیت در حوزه کسب و کار دارم: دو سر بهتر از یکی است. اگر شما به عنوان یک کارآفرین مهارت بالایی در زمینه کار با سیستم‌های رایانه‌ای دارید، یافتن همکار و شریکی ماهر در زمینه بازاریابی و تبلیغات به توسعه هرچه بهتر برندتان کمک خواهد کرد. مزیت‌های این شیوه بسیار زیاد است. به همین خاطر اغلب برندهای بزرگ حاصل همکاری یک یا چند کارآفرین محسوب می‌شود. در دنیای کسب و کار دستیابی به موفقیت بدون همکار و شریک ماهر امر بسیار دشواری محسوب می‌شود.

هدف اصلی از افزودن دوستان برونگرا و ماهر به دورمان افزایش توانمندی شرکت خواهد بود. به این ترتیب کسب و کار ما فرصت بهینه‌ای برای فعالیت مناسب و تاثیرگذاری بر روی مخاطب خواهد یافت.

اکنون با توجه به توصیه‌ها و تکنیک‌های مورد بحث در این مقاله شما آماده ترک تیپ شخصیتی درونگرای‌تان هستید. به عنوان نکته پایانی باید بر روی ضرورت تمرین و مهارت‌افزایی مداوم تاکید کنم. همیشه این نکته مهم را مدنظر داشته باشید.

منبع: inc

اخبار

بیش از ۲ هزار روستای گازدار در گیلان

رشت –مهناز نوبری: آئین افتتاح همزمان طرح گازرسانی به ۲۸ روستای گیلان با حضور سرپرست استانداری گیلان و مسئولین استانی و شهرستانی در روستای گردویشه رودبار برگزار شد. ارسلان زارع سرپرست استانداری گیلان در آیین افتتاح پروژه گازرسانی در روستای گردویشه شهرستان رودبار با بیان اینکه توسعه و پیشرفت روستاها یکی از دستاوردهای ارزشمند نظام است اظهار کرد: گازرسانی به دو هزار و ۱۵ روستا در گیلان، این استان را در حوزه شاخص برخورداری از گاز در جایگاه بسیار خوبی در کشور قرار داده است.وی ضمن قدردانی از شرکت گاز بجهت گازرسانی گسترده به استان اظهار داشت: در سال ۹۲ درصد بهره مندی روستایی استان از نعمت گاز ۶۵ درصد بود که این مهم با تلاش پرسنل شرکت گاز و همه سازمان های ذیربط هم اکنون به بالای ۹۵ درصد افزایش یافته است.سرپرست استانداری گیلان یکی از مزایای گازرسانی به روستاها را حفظ جنگل ها و محیط زیست عنوان نمود و اظهار امیدواری کرد تا با وجود شرایط کوهستانی منطقه، گرمای گاز به سراسر شهرستان رودبار راه یابد.همچنین در این مراسم حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ضمن گرامیداشت هفته دولت و عرض خیر مقدم به مسئولین و میهمانان گزارشی از وضعیت گازرسانی در استان ارائه نمود.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با بیان اینکه انقلاب بزرگی در زمینه گازرسانی در سطح کشور صورت گرفته است اظهار داشت: در ابتدای دولت تدبیر و امید ۱۴ هزار روستا در سطح کشور از نعمت گاز برخوردار بودند در حالیکه با نهضت عظیم گازرسانی شکل گرفته در دولت یازدهم و دوازدهم، شرکت ملی گاز توانسته است در مدت ۶ سال ۱۴ هزار روستای دیگر را از نعمت گاز بهره مند سازد.اکبر ادامه داد: این مسئله در گیلان نیز همانند کشور ملموس می باشد چراکه شرکت گاز استان نیز توانسته در مدت ۶ سال تعداد روستاهای گازدار در گیلان را از ۱۱۰۰ روستا به بالای ۲ هزار روستا برساند.وی گفت: شرکت گاز استان گیلان هم اکنون به پایان عملیات توسعه گازرسانی نزدیک شده و درجهت افزایش رضایتمندی مشترکین به سمت کیفی سازی خدمات گام برداشته است.

با حضور نماینده گنبد درمجلس شورای اسلامی ۲۰ پروژه گازرسانی شهرستان بهره برداری وکلنگ زنی شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: با حضور قرجه طیار نماینده مجلس شورای اسلامی ،کریمی معاون استاندار و فرمانداروپژه گنبد و مهندس رحیمی مدیرعامل گاز گلستان ، ۲۰ پروژه گاز رسانی بخش روستایی و صنعتی شهرستان مورد بهره برداری و کلنگ زنی قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی در مراسمی که به همین منظور در محل روستای قولاق پورته گنبد برگزار شد عملیات اجرایی گاز ۶ روستا بهمراه خط تغذیه تقویتی شهرستان آغاز و تعداد ۱۳ واحد صنعتی نیز مورد بهره برداری قرار گرفت. در این مراسم، مدیرعامل شرکت گازاستان گلستان با تبریک هفته دولت اظهار داشت : پروژه های مذکور شامل ۶ روستای آی تمر ،قربان قلیچ ملا ، داده آلوم ،قولای بورته ، کلیجه و شهید قربانی وهمچنین پروژه اجرای خط تغذیه تقویتی ضلع غربی گنبد و گاز رسانی به جایگاه CNG و بهمراه ۱۳ واحد صنعتی شهرستان می باشد . وی افزود: برای گاز رسانی به این ۲۰ پروژه در مجموع نزدیک به ۳۱۱ میلیارد ریال اعتبار در نظر گرفته شده که در این راستا تعداد ۷۱۰ خانوار شهرستان نیز از نعمت گاز طبیعی برخوردار خواهند شد . مهندس رحیمی تصریح کرد: در حال حاضر از تعداد ۱۶۳ روستای شهرستان گنبد تعداد ۱۴۲ روستا گاز رسانی شده است.

مدیر عامل شرکت توزیع برق مازندران :

در هفته دولت ۱۱۰ پروژه شرکت توزیع برق مازندران به بهره برداری می رسد

ساری –دهقان : مدیر عامل شرکت توزیع برق مازندران صبح امروز در ساری از افتتاح ۱۱۰ پروژه با مبلغ ریالی ۳۵۲ میلیارد و ۱۵۵ میلیون ریال خبر داد . مهندس رضا غفاری گفت : این پروژه ها در قالب طرحهای رفع ضعف ولتاژ ، کاهش تلفات ، اصلاح و بهینه سازی شبکه های توزیع ، مرمت روستایی ، رینگ و قدرت مانور ، توسعه و احداث شبکه های شهری ، توسعه فیدر ، اصلاح و بهینه سازی شبکه های روستایی خسارت ناشی از سیل می باشد . وی خاطر نشان کرد : از بین ۱۱۰ پروژه قابل بهره برداری در حوزه توزیع برق مازندران هفت پروژه با مبلغ بیش از ۵ میلیارد ریال می باشد که در هفته دولت شهرستانهای ساری ، بابل و فریدونکنار به بهره برداری خواهد رسید. مدیر عامل شرکت توزیع برق مازندران تصریح کرد: از ۱۰۳ پروژه زیر پنج میلیارد ریال که در هفته دولت به بهره برداری می رسد ۱۴ پروژه در شهرستان میاندرود ، ۱۰ پروژه در سوادکوه ، ۱۰ پروژه در شرق آمل ، ۹ پروژه در بابلسر ، ۸ پروژ] در جنوب ساری ، ۶ پروژه در جویبار ، ۵ پروژه در نکا، ۵ پروژه در قائم شهر ، ۳ پروژه در سیمرغ و سوادکوه شمالی و امیر کلا و شمال ساری ، ۱ پروژه در بهشهر خواهد بود. غفاری ضمن گرامیداشت هفته دولت و یاد خاطره شهدای والا مقام دولت جمهوری اسلامی ایران (شهیدان رجایی و باهنر) ، فرارسیدن این ایام را فرصتی مناسب برای تقویت همدلی بین دولت و ملت دانست . وی افزود: شهیدان رجایی و باهنر برآمده از جریان اصیل انقلاب اسلامی ایران بودند که تا پای جان در مسیر حق و عدالت ایستادگی کردند و دراین راه به شهادت رسیدند و این هفته نمایش خدمات صادقانه دولت به مردم در مسیر آسایش و رفاه جامعه و نمادی از وحدت مردم و دولت اسلامی است که این وحدت سرافزاری ، پیشرفت و اقتدار ایران اسلامی را به دنبال خواهد داشت .

۷۴ درصد از کنتورهای نصب شده مربوط به بخش کشاورزی است

همدان – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت آب‌منطقه‌ای همدان اظهار کرد: براساس نوع مصارف از چاه های مجاز ۷۴ درصد از کنتورهای نصب شده مربوط به بخش کشاورزی است. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای همدان، منصور ستوده با اعلام اینکه نصب کنتور هوشمند در چاه‌ها جزو طرح‌های احیا و تعادل‌بخشی استفاده از آب‌های زیرزمینی همدان است، اظهار کرد: اجرای این طرح و توسعه نصب کنتور هوشمند در سطح استان همدان نیازمند همکاری و تعامل کشاورزان با شرکت آب منطقه‌ای است. مدیرعامل شرکت آب‌منطقه‌ای همدان افزود: نصب کنتور هوشمند روی چاه‌های آب سبب کنترل و نظارت بر میزان برداشت آب‌های زیرزمینی استان شده و از اضافه برداشت از آب‌های زیرزمینی به شدت جلوگیری می‌کند. وی با بیان اینکه کنتور هوشمند مزایایی بالایی دارد، اظهار کرد: اساسی‌ترین اهمیت کنتور هوشمند این است که کشاورزان دیگر بیشتر از پروانه بهره‌برداری نمی‌توانند از چاه‌ها آب برداشت کنند. وی تاکید کرد: اگر کشاورزی بیش از میزان تعیین‌شده آب از چاه برداشت کند برق به صورت خودکار قطع شده و امکان برداشت آب از چاه تا زمانی که کارشناسان آب منطقه‌ای و برق اقدام نکنند وجود ندارد.وی با اعلام اینکه کنتورهای هوشمند و کارت‌های شارژ همچون کارت سهمیه‌بندی بنزین است، عنوان کرد: کشاورزان باید نسبت به نصب این کنتورها اقدام کنند چراکه تکلیفی قانونی است و کار باید اجرایی شود. ستوده گفت: تعداد ۴ هزار و ۴۴۷ دستگاه کنتور هوشمند آب و برق بر روی چاه های مجاز نصب شده که بیشترین آنها مربوط به دشت رزن – قهاوند است. وی ادامه داد: تعهد استان همدان برای نصب کنتور در سال ۹۸ تعداد ۵۵۰ دستگاه بوده که ۲۶۱ دستگاه نصب شد و پیشرفت ۴۸ درصدی نسبت به تعهد نصب را نشان می دهد. مدیرعامل شرکت آب منطقه ای همدان گفت: براساس نوع مصارف از چاه های مجاز ۷۴ درصد از کنتورهای نصب شده مربوط به بخش کشاورزی، ۶ درصد مربوط به بخش صنعتی، ۱۰ درصد بخش شرب روستایی، ۶ درصد بخش شهری، ۳ درصد بخش دام و طیور، ۱ درصد بخش خدمات و سایر می باشد.

ساخت واحدهای مسکونی ویژه اقشار کم‌درآمد استان بوشهر آغاز شد

بوشهر– خبرنگار فرصت امروز : مدیرکل بنیاد مسکن استان بوشهر با اشاره به ساخت واحدهای مسکونی ویژه اقشار کم‌درآمد گفت: عملیات اجرایی پروژه ۱۰۴ واحدی مسکن شهری خورموج آغاز شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنیاد مسکن استان بوشهر؛ حمید حیدری بریدی در آغاز عملیات پروژه ۱۰۴ واحدی مسکن شهری خورموج با بیان اینکه بنیاد مسکن در چند سال اخیر در حوزه احداث مسکن برای اقشار محروم جامعه و اقدامات ارزنده انجام داده است، اظهار داشت: این پروژه در ۲۶ بلوک ۴ واحدی ساخته می شود. وی افزود: این ظرفیت در شهرستان دشتی وجود دارد که تعداد مسکن برای این اقشار محروم جامعه افزایش داده شود. حیدری یادآور شد: مساحت این پروژه ۱۱ هزار و ۵۰۰ متر مربع است که تاکنون ۳۰۰ نفر برای این واحدها ثبت نام کرده اند. وی گفت: در سال گذشته نیز ۴۴ واحد در شهر خورموج برای اقشار کم درآمد احداث شد.

خداقوت به کارکنان اداره گاز تربت حیدریه در هفته دولت

مشهد – صابر ابراهیم بای : مدیر مهندسی و اجرای طرحها، روسای بهره برداری گاز شهرستانها و اجرای طرحها و سرپرست روابط عمومی شرکت گاز خراسان رضوی از اداره گاز ناحیه تربت حیدریه بازدید کرد. سید مصطفی حیدری، سیدرضا غفاریان، قاسم ابراهیمی مقدم و حسن خیراندیش در این بازدید که صبح روز چهارشنبه ۶ شهریور ۹۸ انجام شد، با حضور در بخش های مختلف اداره گاز ناحیه تربت حیدریه ضمن بیان خداقوت، از روند خدمت رسانی کارکنان این ناحیه تشکر و قدردانی کردند. این بازدید در حاشیه سفر مدیرمهندسی و اجرای طرحهای شرکت گاز خراسان رضوی و هیات همراه برای حضور در مراسم کلنگ زنی پروژه های گازرسانی به ۱۱ روستای شهرستان بردسکن به مناسبت هفته دولت انجام شد. ۲۲ هزار خانوار روستایی شهرستان تربت حیدریه از نعمت گاز بهره مند هستند.

مدیرعامل پتروشیمی شازند:

اورهال پتروشیمی شازند با دستاوردهای بی سابقه به پایان رسید

اراک – مینورستمی: مدیرعامل شرکت پتروشیمی شازند گفت: با توجه به شرایط تحریمی موجود، اقدامات لازم در اورهال امسال این شرکت نیازمند یک خوداتکایی بود و با توجه به اینکه این ظرفیت در پرسنل و نیروهای شرکت وجود داشت، این مهم انجام شد و با توجه به اینکه این ظرفیت در پرسنل و نیروهای شرکت وجود داشت، این مهم انجام شد. مدیرعامل پتروشیمی شازند اضافه کرد: تیپ فلر در داخل مجموعه در ارتفاع ۱۰۵ متر به وزن ۲۴ تن توسط نیروهای داخلی در شرکت ساخته و نصب شده که وظیفه سوزاندن گازهای اضافی واحدهای مختلف را انجام می‌دهد. همچنین تعویض مبدل‌های ۴۰۰ و ۴۰۱ بعد از ۹ سال از دیگر اقدامات انجام شده در این اورهال بوده است. ولدخانی با اشاره به سایر دستاوردها افزود: واحدهای پایین دستی چند روز دیرتر از واحدهای دیگر به سرویس رفتند و حتی برخی واحدها در زمان اورهال نیز با استفاده از هیدروژن تامین شده، تولید داشتند، البته خطی از پالایشگاه شازند دریافت شده که هیدروژن آن خریداری می‌شود و اگر روزی الفین دچار مشکل شود با این هیدروژن می‌توان واحدهای پایین دستی را در سرویس نگهداری کرد که این اقدام در عمر پتروشیمی شازند بی سابقه بوده است. وی افزود: تعویض و جوشکاری رینگ آب کولینگ یکی از راکتورها در واحد HD برای نخستین بار بعد از ۲۵سال، طراحی نازل مخصوص در واحد PP ، تمیزکاری راکتور اصلی ۲۰۰، نوسازی کانل در قسمت فیشینگ واحد PBR برای اولین بار، تعویض کویل در واحد ۲EH (که ۱۰ روز زودتر به خط تولید وارد شد) بعد از ۲۴ سال از دیگر نوآوری‌های این شرکت در اورهال مرداد ۹۸ بوده است.

این وسعت اورهال که در عمر شازند بی سابقه بوده، انجام شود. ولدخانی بیان کرد: در صورتی که تحریم‌ها هنوز هم ادامه داشته باشد ما از آنها استقبال خواهیم کرد، تحریم‌ها بر صادرات و تامین قطعات تاثیری نداشته فقط منجر به داخلی سازی بخشی از قطعات شده که این مهم به خودکفایی کمک شایانی کرده است. وی ادامه داد: در این اورهال ۲۷۵۰ نفر نیروی بومی(۹۵ درصد بومی) به مدت یک ماه جذب و رقمی حدود ۴۰ میلیارد تومان هزینه برای این پرسنل در استان صرف شد. با توجه به افزایش نرخ ارز، با استفاده از توان داخلی حداقل ۷۰ درصد صرفه‌جویی ارزی در این رابطه شکل گرفت. استفاده از نیروهای بومی و تامین مایحتاج آنها در استان تولید ثروت برای استان نیز به همراه داشته است چراکه حمل و نقل، تامین غذا و سایر مایحتاج نیروهای شرکت از استان انجام شده است. مدیرعامل شرکت پتروشیمی شازند خاطرنشان کرد: با توجه به اورهال صورت گرفته به ظرفیت کامل که یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن محصول در سال است خواهیم رسید و همچنین با توجه به بازارهایی که در اقصی نقاط جهان از جمله آسیای میانه، اروپا و آمریکای لاتین در نظر گرفته شده مشکل صادرات نیز نخواهیم داشت و هر مقدار بازار داخلی اجازه دهد، صادرات خواهیم داشت. ولدخانی ادامه داد: سال گذشته یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن تولید و حدود ۴۰۰ میلیون دلار صادرات صورت گرفته است. همچنین در ۴ ماهه ابتدای سال ۲۴۰۰ میلیارد تومان فروش صورت گرفته که نسبت به مدت مشابه قبل ۹۶ درصد افزایش داشته است. ۴۰ درصد این فروش صادراتی و ۶۰ درصد فروش داخلی بوده است. وی در خصوص دستاوردها و نوآوری های بی سابقه شرکت پتروشیمی شازند در اورهال مرداد ۹۸ گفت: توربین این شرکت به مدت ۱۲ سال و برخی قطعات از ابتدای فعالیت این شرکت تعمیر و تجهیز نشده بودند که انجام اقدامات لازم در اورهال امسال نیازمند یک خوداتکایی بود و با توجه به اینکه این ظرفیت در پرسنل و نیروهای شرکت وجود داشت، این مهم انجام شد. مدیرعامل پتروشیمی شازند اضافه کرد: تیپ فلر در داخل مجموعه در ارتفاع ۱۰۵ متر به وزن ۲۴ تن توسط نیروهای داخلی در شرکت ساخته و نصب شده که وظیفه سوزاندن گازهای اضافی واحدهای مختلف را انجام می‌دهد. همچنین تعویض مبدل‌های ۴۰۰ و ۴۰۱ بعد از ۹ سال از دیگر اقدامات انجام شده در این اورهال بوده است. ولدخانی با اشاره به سایر دستاوردها افزود: واحدهای پایین دستی چند روز دیرتر از واحدهای دیگر به سرویس رفتند و حتی برخی واحدها در زمان اورهال نیز با استفاده از هیدروژن تامین شده، تولید داشتند، البته خطی از پالایشگاه شازند دریافت شده که هیدروژن آن خریداری می‌شود و اگر روزی الفین دچار مشکل شود با این هیدروژن می‌توان واحدهای پایین دستی را در سرویس نگهداری کرد که این اقدام در عمر پتروشیمی شازند بی سابقه بوده است. وی افزود: تعویض و جوشکاری رینگ آب کولینگ یکی از راکتورها در واحد HD برای نخستین بار بعد از ۲۵سال، طراحی نازل مخصوص در واحد PP ، تمیزکاری راکتور اصلی ۲۰۰، نوسازی کانل در قسمت فیشینگ واحد PBR برای اولین بار، تعویض کویل در واحد ۲EH (که ۱۰ روز زودتر به خط تولید وارد شد) بعد از ۲۴ سال از دیگر نوآوری‌های این شرکت در اورهال مرداد ۹۸ بوده است.

استاندار آذربایجان شرقی اعلام کرد؛

ایجاد اشتغال برای جوانان، اصلی ترین اولویت مدیریت استان

تبریز – اسد فلاح: استاندار آذربایجان شرقی از تدوین سه برنامه کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت برای حل مشکل اشتغال در استان خبر داد و گفت: تلاش برای ایجاد اشتغال برای جوانان، اصلی‌ترین اولویت مدیریت استان است. دکتر محمدرضا پورمحمدی در مراسم گرامی‌داشت شهیدان رجایی و باهنر و شهدای دولت با حضور وزیر کشور، اظهار داشت: در مراسم معارفه خود به عنوان استاندار، تصریح کردم که اشتغال و محیط زیست دو اولویت بنده در این سمت است و همچنان بر این دو اولویت پافشاری می‌کنم. وی با بیان اینکه برای حل مشکل اشتغال در استان سه برنامه کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت طراحی شده است، افزود: در برنامه کوتاه‌مدت اشتغال، طرح‌هایی مانند خوداشتغالی و اشتغال روستایی در نظر گرفته شده است که تسهیلات خوبی نیز از سوی دولت پرداخت می‌شود. پورمحمدی افزود: آغاز طرح توسعه ۲۸۰ واحد صنعتی، ایجاد سه شهرک گردشگری و صنایع دستی، ایجاد شهرک تخصصی چرم و کفش و احداث کارخانه فناوری در استان نیز از جمله طرح‌های برنامه میان‌مدت اشتغال در استان است. وی همچنین سه طرح بزرگ صنعتی شامل کارخانه ذوب مس، نفلین‌سینیت سراب و ایجاد قطب سوم خودرو را طرح‌های اصلی برنامه بلندمدت اشتغال عنوان کرد و گفت: با تحقق این سه طرح، حداقل ۳۰ هزار فرصت شغلی مستقیم و ده‌ها هزار فرصت شغلی غیرمستقیم ایجاد خواهد شد. استاندار آذربایجان شرقی در ادامه تکمیل و احداث راه‌های مواصلاتی را یکی از اساسی‌ترین زیرساخت‌های توسعه برشمرد و گفت: پروژه‌های مهم راه‌سازی در استان شامل بزرگراه تبریز-اهر، بزرگراه تبریز- سهند و خط‌آهن میانه- بستان‌آباد در ماه‌های آینده به بهره‌برداری می‌رسند. پورمحمدی همچنین با گرامی‌داشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر، گفت: این دو شهید بزرگوار، خود را خادم ملت و مقلد امام می‌دانستند که امیدواریم ما نیز بتوانیم راه آنها را ادامه داده و خدمت‌گزار شایسته‌ای برای مردم باشیم. وی با بیان اینکه وحدت و همدلی کامل در بین مسئولان استان وجود دارد، افزود: برای رسیدن به توسعه مطلوب، باید برنامه‌های مدون داشته باشیم و بر این اساس تدوین و تصویب برنامه‌هایی همچون سند تدبیر توسعه دوم و سند آمایش استان را در دستور کار قرار دادیم. پورمحمدی همچنین اجرای موفق هر برنامه‌ای را نیازمند اتاق فکر متخصص و کاربلد دانست و گفت: برای پیشبرد اهداف توسعه‌ای استان، مجمع مشورتی استان متشکل از وزرا، استانداران و نمایندگان سابق و فعلی و سایر افراد متخصص و مجرب تشکیل شده است که در شش کمیته تخصصی فعالیت می‌کند.

با حضور استاندار؛

۶ طرح عمرانی، خدماتی و تولیدی به مناسبت هفته دولت در شهرستان آذرشهر افتتاح شد

تبریز – اسد فلاح: استاندار آذربایجان شرقی در سفر به شهرستان آذرشهر، ۶ طرح عمرانی، خدماتی و تولیدی را به مناسبت هفته دولت افتتاح کرد. ساختمان اداره امور مالیاتی شهر ممقان یکی از این پروژه‌ها بود که در زمینی به مساحت ۱۵۰۰ مترمربع و با اعتباری بالغ بر پنج میلیارد ریال به بهره‌برداری رسید. دکتر پورمحمدی همچنین مرکز بهداشتی و درمانی شهر ممقان را که با بیش از ۳۵ میلیارد ریال با مشارکت خیران احداث شده است، افتتاح کرد. همزمان با حضور استاندار آذربایجان شرقی در شهر ممقان، عملیات ساخت واحد فرآوری مواد غذایی، نخود و خشکبار این شهر در پنج هکتار زمین و سرمایه‌گذاری اولیه ۱۰ میلیارد ریال آغاز شد. به گفته مدیر این طرح، اشتغال‌زایی برای بیش از یک هزار نفر از جوانان منطقه و افزایش صادرات مواد غذایی، از مزایای این طرح به شمار می‌رود. استاندار آذربایجان شرقی در ادامه یک واحد تولید تجهیزات استیل چهارگانه بیمارستانی با بیش از ۱۸۰ نوع محصول متفاوت و تخت الکترومکانیکی اتاق عمل را افتتاح کرد. برای راه‌اندازی این واحد صنعتی، بالغ بر ۱۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری شده و با افتتاح آن برای بیش از ۳۰ نفر به صورت مستقیم و ۳۰ نفر به صورت غیرمستقیم اشتغال‌زایی شده است. یک واحد تولید تجهیزات یک‌بارمصرف آزمایشگاهی و بیمارستانی با سرمایه‌گذاری یک میلیارد تومان و اشتغال‌زایی ۲۰ نفر نیز با حضور استاندار آذربایجان شرقی افتتاح شد. همچنین بهره‌برداری از فاز چهارم و طرح توسعه خط تولید کیک نظری با حضور استاندار آذربایجان شرقی آغاز شد. افتتاح ساختمان جدید مرکز علمی کاربردی گروه صنایع غذایی شیرین عسل از دیگر برنامه‌های استاندار آذربایجان شرقی در سفر به شهرستان آذرشهر بود. دکتر پورمحمدی در مراسم افتتاح این طرح، با قدردانی از عملکرد مدیریت این مجموعه در راستای اشتغال جوانان، گفت: توجه به ایجاد اشتغال برای جوانان، بسیاری از مشکلات و آسیب‌های اجتماعی را کاهش می‌دهد. وی اظهار داشت: حجم بالای پروژه‌هایی که در استان افتتاح می‌شود، حاکی از چرخش چرخ بزرگ انقلاب است و این روند، ادامه خواهد یافت. پورمحمدی افزود: مردم ما، مردان روزهای سخت هستند و در گذر از وضعیت فعلی و حرکت به سمت توسعه، پیشرفت و اقتدار روزافزون نیز موفق خواهند بود. استاندار آذربایجان شرقی همچنین بر ضرورت هدف‌محوری دانشگاه‌ها و حرکت آنها به سمت کارآفرینی تاکید کرد.

شهردار کرج عنوان کرد:

جذب سرمایه گذار در البرز سخت اما شدنی است

کرج – خبرنگار فرصت امروز: اصولی ترین کار این است که افرادی را برای مشارکت انتخاب کنیم که در دیگر کلانشهرها تجربه سرمایه گذاری داشته اند. به گزارش پایگاه خبری کرج امروز، علی کمالی زاده در جلسه شورای معاونین که در سازمان سرمایه گذاری و مشارکت های مردمی شهرداری کرج برگزار شد، اظهار داشت: برای کسب موفقیت در سرمایه گذاری و اجرای پروژه های کلان باید از توان سرمایه گذاران با تجربه بهره گرفت. این مسئول ادامه داد: برای شروع پروژه ها باید ابتدا بازخورد آن بررسی و مشخص شود که اتمام پروژه بازگشت سرمایه دارد یا خیر. وی با تاکید بر اینکه برای جذب مشارکت بخش خصوصی در اجرای پروژه ها باید شرایط استفاده از راهبردهای آنها را فراهم کنیم، افزود: اصولی ترین کار این است که افرادی را برای مشارکت انتخاب کنیم که در دیگر کلانشهرها تجربه سرمایه گذاری داشته اند. کمالی زاده افزود: بدون شک این افراد می توانند از توان و تخصص پیمانکار و مشاور خوب بهره بگیرند و در کنار آن در تامین منابع مالی نیز تبحر دارند. وی در ادامه به تفاوت استان البرز در حوزه سرمایه گذاری با دیگر استان ها اشاره کرد و گفت: سرمایه گذاری در این استان با مشکلات زیادی مواجه است که ارایه فراخوان برای جذب سرمایه گذار از جمله این مشکلات است. شهردار کرج با اشاره به اینکه استان آذربایجان شرقی هیئت شورای سرمایه گذاری دارد که امام جمعه، مدیر کل اطلاعات، مدیر کل بازرسی، رئیس کل دادگستری و دادستان اعضای آن را تشکیل می دهند، افزود: در این هیئت اطلاعات کارشناسی می شود و اعضا سرمایه گذاری را بدون فراخوان صورتجلسه می کنند. کمالی زاده اضافه کرد: متاسفانه ما در استان البرز این شرایط را نداریم بر همین اساس کار سخت می شود اما شدنی است و نیازمند تلاش و تعامل هستیم.

اتمام پروژه‌های ضروری نیمه تمام در دستور کار قرار گیرد

شهردار کرج در ادامه به ضرورت اتمام پروژه های نیمه تمام شهر اشاره کرد و گفت: در حال حاضر ادامه بلوار شهیدان ناصربخت، گذر شرقی مهرشهر و تعریض خط چهار حصار از اولویت هایی هستند که اتمام آنها سهولت در تردد شهروندان را به دنبال دارد و تسریع در تکمیل آنها باید در دستور کار مدیران شهری قرار بگیرد.

به مناسبت هفته دولت

پست و خط برق زهره هندیجان افتتاح شد

اهواز – شبنم قجاوند: به مناسبت گرامیداشت هفته دولت، فاز اول پست ۱۳۲.۳۳ کیلو ولت زهره هندیجان و ورود و خروج خط ۱۳۲ کیلو ولت ماهشهر ۴۰۰ –هندیجان در این پست، با حضور استاندار خوزستان مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان و مسئولین محلی افتتاح شد. مدیرعامل این شرکت در آیین افتتاح پست و خط زهره گفت: ظرفیت فاز اول پست زهره ۳۰ مگا ولت آمپر و ارزش سرمایه گذاری این پروژه ۱۵۵ میلیارد ریال بوده است.

محمود دشت بزرگ با بیان اینکه ۶۰۰ میلیارد ریال دیگر در این پست نیز سرمایه گذاری صورت می گیرد، اظهار کرد: فاز دوم این پست ۶۰ مگا ولت آمپر و به صورت دائم اجرایی خواهد شد و یک خط به طول ۶۰ کیلومتر به پست امیدیه نیز متصل می شود تا رینگ پست زهره و قابلیت اطمینان و مانور آن افزایش یابد. وی ادامه داد: تا افق ۱۴۰۳ در ناحیه جنوب شرق این شرکت که شامل شهرستان های هندیجان، ماهشهر و سربندر است ۱۶ پروژه به ارزش سرمایه گذاری ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال اجرایی خواهد شد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با بیان اینکه در چند سال گذشته ۵۴۰ میلیارد ریال تنها در برق هندیجان سرمایه گذاری صورت گرفته، تصریح کرد: با برقدار شدن پست زهره بارگیری تاسیسات این شهرستان کمتر از ۵۰ درصد و نرمال شده است.

دشت بزرگ با اشاره به فعال بودن ۱۱۶ پروژه برقی در سطح خوزستان، تاکید کرد: برای اتمام این پروژه ها که عملیات اجرایی آنها شروع شده بیش از ۷۰ هزار میلیارد ریال در سه به چهار سال آینده منابع لازم است که امیدواریم با نگاه و عنایت ویژه ای به خوزستان تامین شود. وی عنوان کرد: شرکت برق منطقه ای خوزستان یک روند تعالی و شایستگی را در پیش گرفته و علاوه بر نوسازی شبکه و تامین برق پایدار در تابستان، برای سومین سال پیاپی رتبه برتر جشنواره رجایی را کسب کرده است.

غلامرضا شریعتی استاندار خوزستان نیز در این آیین افتتاح گفت: افتتاح این پست که یک اقدام زیرساختی است کمک می کند تا علاوه بر پایداری برق مشترکین خانگی روند سرمایه گذاری در هندیجان و روند تولید کار و اشتغال تسهیل شود.

گفت و گوی «فرصت امروز» با مهدی خدادادی مدیرعامل استارت‌آپ دکتر ساینا

سیمرغ سلامت در بازار آنلاین پزشکی

استارت‌آپ‌ها در ایران عمر درازی ندارند اما در همین مدت کوتاه توانستند ارزش‌های زیادی خلق کنند. استارت‌آپ دکتر ساینا که از سال ۹۵ کار خود را با مهدی خدادادی، مهدی مشفق و ابوالفضل مقدسی آغاز کرد، یکی از استارت‌آپ‌های موفق حوزه سلامت است که می‌کوشد رابطه بین بیمار، پزشک و مراکز درمانی را تسهیل و ارتقا دهد. دکتر ساینا با مشاوره آنلاین پزشکی در مدت کوتاه سه ساله توانست جایگاه خوبی در میان استارت‌آپ‌های ایرانی کسب کند. به همین انگیزه با مهدی خدادادی مدیرعامل جوان این استارت‌آپ گفت و گویی کردیم که می‌خوانید:

فکر راه‌اندازی دکتر ساینا از کجا شکل گرفت؟ و چرا شما وارد حوزه سلامت شدید؟

در بچگی به خاطر شیطنت‌های دوران کودکی چشم راست من دچار آسیب شد، به گونه‌ای که تا سال‌های سال من و خانواده‌ام درگیر دکتر و دارو و درمان و بیمارستان بودیم. از همان دوران کودکی به گونه‌ای با مشکلات حوزه سلامت آشنا شدم. گاه مجبور بودم چندین ساعت طولانی در اتاق انتظار مطب بمانم. من برای چشم راستم تاکنون چندین بار عمل جراحی انجام دادم. از این رو همیشه به این فکر بودم که چگونه می‌شود ارتباط میان پزشک با بیمار آسان‌تر برقرار شود.

دکتر ساینا براساس تحقیق و توسعه علمی و با بررسی تجربیات موفق کشورهای مختلف دنیا به خصوص شش کشور آمریکا، استرالیا، فرانسه، هند، سنگاپور و مالزی تولید شده است.

معمولا ۹۸درصد استارت‌آپ‌ها در همان سال اول شکست می‌خورند علت موفقیت شما چه بود؟

اولین عامل موفقیت تشخیص درست نیاز بازار سلامت است. دومین عامل موفقیت تطبیق نیاز با عرضه در زمان درست و سومین عامل تطبیق بازار با محصول است. ما قبل از راه‌اندازی رسمی این استارت‌آپ به مدت یک سال در زمینه تولید محتوای تخصصی حوزه سلامت فعالیت کردیم. طی این مدت بیش از ۱۲۰۰۰ اطلاعات دارویی، بیش از هزار نوع بیماری و بیش از ۱۰۰۰ محصول گیاهی مرتبط با درمان را شناسایی و درباره تک تک آنها تحقیق و مطالعه کردیم. ما با ۹۰ هزار رکورد اطلاعات حوزه سلامت را زدیم.

یعنی شما بانک سلامت درست کردید؟

کاملا همین‌طور است. ابتدا قبل از راه‌اندازی دکتر ساینا با تحقیقات میدانی و اینترنتی و دستیابی به هزاران فاکتور مختلف یک بانک اطلاعاتی درست کردیم که تقریبا اطلاعات همه بیمارستان‌ها و درمانگاه‌ها و آزمایشگاه‌ها و کلینیک‌ها و... را دربر می‌گیرد.

با چند نفر و با چه سرمایه‌ای کار را شروع کردید؟

ما در ابتدا با چهار نفر و با سرمایه بسیار کم حدود ۵۰میلیون کار را شروع کردیم و الان حدود ۲۰ نیروی ثابت داریم و روزانه بیش از ۱۰۰ هزار نفر به طور مستقیم از اپلیکیشن و یا سایت ما استفاده می‌کنند. در الکسا رتبه ما در ایران از میان بیش از یک میلیون سایت ۲۲۲ است که رقمی عالی برای یک استارت‌آپ نوپاست. گاهی به شوخی می‌گوییم یک ورزشگاه آزادی پر از تماشاگر هر روز از سایت ما بازدید می‌کنند.

شما با پزشکان متخصص و فوق تخصص در تولید محتوا تعامل دارید؟

۱۰۰درصد. یکی از مزیت‌های رقابتی ما تعامل ما با بیش از ۲هزار پزشک است که در بخش مشاوره و نوبت‌دهی حضور دارند. در بخش مشاوره و تولید محتوای اختصاصی بیش از ۵۰۰ پزشک در ۴۳ گرایش تخصص پزشکی با ما همکاری می‌کنند که این رقم برای یک استارت‌آپ رقم بزرگی است.

محتوای ما به سلامت جسم مردم، کاهش هزینه‌های پزشکی، پیشگیری از بیماری و انجام اقدامات پزشکی در زمان مناسب کمک می‌کند.

پزشکانی که با شما همکاری می‌کنند در تهران هستند؟

ما علاوه بر پزشکان تهران با پزشکان سایر شهرها هم قرارداد همکاری داریم و حتی ۱۴پزشک از فرانسه، آمریکا، کانادا، انگلستان و آلمان با ما قرارداد همکاری دارند و به زبان فارسی به بیماران ما مشاوره می‌دهند، چون ما به جهانی‌شدن فکر می‌کنیم.

تا حالا چند نفر از خدمات مشاوره آنلاینی پزشکی استفاده کردند؟

اگر بخواهم دقیق بگویم بیش از ۵۰۰ هزار نفر از خدمات مشاوره پزشکی ما استفاده کردند.

مهمترین فعالیت دکتر ساینا، مشاوره آنلاین پزشکی است؟

بله. مهمترین فعالیت ما مشاوره آنلاین پزشکی است، اما علاوه بر آن نوبت‌دهی رایگان داریم که هر کس می‌تواند از طریق دکتر ساینا وقت ویزیت تعیین کند. برای گرفتن نوبت کاربر هیچ هزینه‌ای نمی‌کند و ما با نرم‌افزار مطب با پزشک مربوطه وصل هستیم و ارتباط برقرار می‌شود.

دکتر ساینا مجموعه‌ای کامل از اطلاعات و داده‌های حوزه بهداشت و سلامت شامل معرفی بیماری‌ها، داروها، پزشکان، مراکز درمانی و داروخانه‌هاست.

رشد و توسعه استارت‌آپ در ایران با چالش‌هایی روبه‌روست. آیا شما هم با چنین چالش‌هایی روبه‌رو هستید؟

هر کسب و کاری برای شروع و راه‌اندازی و رشد و توسعه با چالش‌های مختلف روبه‌رو می‌شود و این موضوع فصل مشترک همه کسب و کارهای سنتی و آنلاین در همه نقاط جهان است.

۱۰۰درصد. موضوع استارت‌آپ هنوز در بدنه دولت به خوبی درک نشده به همین خاطر گاهی برخی از سازمان‌ها حضور استارت‌آپ‌ها را یک تهدید برای خودشان می‌دانند همان‌طور که برای اسنپ و تپسی شاهد اعتراض‌های رسمی بودیم.

خیلی از استارت‌آپ‌ها از نوع نگاه مالیاتی ناراحتند.

حق دارند. ما هم این نوع نگاه را قبول نداریم. مسئول مالیاتی می‌گوید شما در دو سال اخیر زیان انباشته داشتی با این حال هنوز فعالیت خود را ادامه می‌دهی. با این نگاه به ما انگ غیرواقعی بودن می‌زنند در صورتی که تمامی ورودی و خروجی‌های مالی ما شفاف است. استارت‌آپ‌ها مانند یک آکواریوم هستند روشن و شفاف. اما سازمان مالیاتی هنوز یک استارت‌آپ را مانند یک کسب و کار سنتی می‌بیند.

او طبق رفتارهای مالی یک کاسب در بازار سنتی برای ما برنامه تعیین می‌کند و می‌گوید وقتی یک کسبی با زیان روبه‌روست ادامه پیدا نمی‌کند باید بسته شود. در صورتی که استارت‌آپی که به جهانی‌شدن و گسترده‌شدن فکر می‌کند در سال‌های ابتدایی به فکر سوددهی نیست. شاید بتواند با توقف برنامه توسعه‌ای خود به سود برسد، اما چون به بازار بزرگتری فکر می‌کند درآمدها را برای رشد و توسعه استارت‌آپ خود هزینه می‌کند. اما سازمان مالیاتی متوجه این فرآیند در خلق یک استارت‌آپ موفق نیست و ما را جریمه می‌کند.

با سازمان بیمه هم دچار مشکل هستید؟

ماموران بیمه هم یک استارت‌آپ اینترنتی را مانند کسب و کار سنتی نگاه می‌کنند. مثلا به ما می‌گویند چون ۵۰۰ نفر از پزشکان از سمت شما پول می‌گیرند شما باید آنها را بیمه کنید. شاید این جمله خنده‌دار باشد اما واقعیت دارد یا اینکه می‌گویند شما باید حقوق کارکنان خود را ۱۳درصد افزایش بدهید، اما وقتی همکار من بیش از سه برابر حقوق پایه وزارت کار از من حقوق می‌گیرد و این توافقی میان ما دو نفر است چرا باید ۱۳درصد افزایش بدهم. اگر پایه حقوقی کارمند من کمتر از پایه حقوق وزارت کار باشد حرف اینها درست است اما من به دلیل تخصص و حرفه‌ای بودن به فلان همکار چند برابر حقوق پایه وزارت کار حقوق می‌دهم پس چرا باید دوباره ۱۳درصد اضافه کنم؟

راستی ساینا یعنی چی؟

ساینا در ایران باستان به معنای سیمرغ است. سیمرغ معنای تحریف‌شده نام سایناست. سیمرغ نماد سلامت در ایران باستان است.

تحول در مدیریت شهری قم، مسیر صنعت توریسم و گردشگری را هموارتر می کند

حمیده زند: صنعت توریسم و گردشگری ؛ صنعتی مهم ، تخصصی،راهبردی ، متنوع و درآمدزاست که همپای بسیاری از صنایع بزرگ در سطح جهان برشمرده می شوداین صنعت، زمینه ساز توسعه پایدار اقتصادی است و در بسیاری از کشورهای جهان،جایگاهی مهم به لحاظ سرمایه گذاری دارد.

عوامل و شاخصه های مهمی می تواند صنعت توریسم را به رشد و شکوفایی بالایی برساند که مهمترین این عوامل، مولفه های فرهنگی،سیاسی،اجتماعی،اقتصادی،زیربنایی،مدیریتی و انسانی است.

اگر چه کشور ایران جزء ده کشور برتر جهان به لحاظ جاذبه های توریستی و گردشگری است،اما هنوز نتوانسته از این ظرفیت مهم در توسعه اقتصادی به نحو مطلوبی استفاده کند. بی شک یک مدیریت شهری تحول یافته می تواند یکی از عوامل مهم در توسعه و رونق صنعت گردشگری باشد و تحول در مدیریت شهری، مسیر صنعت توریسم و گردشگری را هموار می کند.

مدیریت منسجم شهری و مهندسی شهرسازی که نتیجه فعالیت مدیران آگاه و سیاست ها و برنامه ریزی های راهبردی و بهره گیری صحیح از منابع انسانی،فکری و مالی است،می تواند در ایجاد فضاهای مناسب برای حضور گردشگران و معرفی جاذبه های گردشگری موثر باشد. شهرداری ها و شوراهای شهری،مرتبط ترین نهادهای اثرگذار در جامعه شهری اند که می توانند زیست شهری مناسبی را برای شهروندان و گردشگران به وجود بیاورند و الویت های مهمی را در جهت خدمت به گردشگران و افزایش ساعات ماندگاری آن ها رقم بزنند.

توسعه گردشگری دارای اثار فراوانی به لحاظ فرهنگی و اجتماعی و اقتصادی است و حتی می تواند رونق فراوانی به چهره شهر و زیرساختهای خدماتی آن بدهد و اقتصاد شهری را دگرگون سازد،به شرط اینکه سیاست های راهبردی در جهت تکاپوی صنعت توریسم اتخاذ شود و بخش های دولتی و خصوصی نیز در تحقق اهداف مدیریت منسجم شهری سهیم شوند. یکی از فعالیت های مدیران شهرداری با توجه به ظرفیت هایی که در اختیار دارند،ایجاد تورهای گردشگری شهری در تعامل با نهادهای مرتبط با سازمان میراث فرهنگی و گردشگری است تا سفری درون شهری را برای گردشگران در جهت معرفی آثار گرانبهای فرهنگی و میراث بر جای مانده از دوران کهن رقم بزنند.

در شهرهای توریست پذیر،باید علاوه بر امکانات اقامتی، ترددهای شهری را تسهیل و سیستم حمل و نقل مناسبی را برای گردشگران طراحی کرد،همچنین در جهت ایجاد بستر برای معرفی بافت های تاریخی و ارزشمند گام های خوبی برداشت،ضمن اینکه نحوه تکریم از گردشگران می تواند فرهنگ غنی و هویتی ما را در مهمان نوازی به مردم جهان نشان دهد. مدیریت شهری که وظایف مهمی در سرمایه گذاری های فرهنگی دارد می تواند در فرهنگ شهروندی نیز نحوه رفتار با گردشگران را به خوبی آموزش دهد و به فرهنگ سازی در مواجهه با پذیرش گردشگران در بدنه شهری بپردازد.

برخی از ضعف های زیربنایی و زیرساختی و کمبود امکانات شهری از موانع جدی در توسعه گردشگری به شمار می رود و مانع از تحقق صنعتی پویا و توسعه یافته در عرصه گردشگری می شود،در این مسیر باید خدمات رفاهی،حمل و نقل و تفریحی را توسعه بخشید و محیطی مناسب توام با آرامش برای گردشگر فرهنگی و زیارتی و سلامت و علاقه مند به آثار تاریخی و کهن فراهم کرد.

شهرها اهمیت زیادی در صنعت گردشگری دارند و گاهی به عنوان مقصدی مهم برای گردشگران به شمار می روند و این امر، درآمدزایی بالایی برای اقتصاد شهر به وجود می آورد و جامعه شهری را به تحول و توسعه می رساند.

مدیران شهری باید بتوانند در معرفی ظرفیت ها و جاذبه ها و تجهیز فضاهای گردشگری و هدایت گردشگران به سمت و سوی ظرفیت ها به ایفای نقش بپردازند و با استفاده از ایده های خلاقانه، مطلوبیت شهر را برای حضور گردشگران ارتقاءبدهند.

در این عرصه، توسعه فضاهای سبز و مکان های تفریحی و افزایش ظرفیت های خدماتی و توجه به نیازهای مهم گردشگران برای دست یابی به مکان های اقامتی و پذیرایی و ایجاد پارکینگ و افزایش ضریب امنیت برای تردد گردشگران و بسترسازی برای حضور آن ها در رویدادهای فرهنگی و تفریحی،هر یک دارای اهمیت زیادی در مدیریت شهری است.

قم به عنوان یکی از کلانشهرهای بزرگ در کشور و پایتخت فرهنگی و شیعی دارای ظرفیت های مهم معنوی،دینی،فرهنگی و جاذبه های تاریخی و طبیعی به شمار می رود و با توجه به ابعاد مذهبی و پایگاه مرجعیت و نقش تاثیر گذار خود در رخدادهای ملی و مذهبی و وجود مراکز بزرگ علمی سالانه پذیرای بالغ بر ۲۰ میلیون نفر زائر و گردشگر است،از این رو نیازمند برنامه های راهبردی شهری و گردشگری است تا بتواند این ظرفیت های برجسته را در سطح ملی و بین المللی از طریق گردشگران معرفی کند.

در سالهای اخیر،طراحی و اجرای تور های «قم گردی» بسیاری از گردشگران و حتی شهروندان را با آثار تاریخی و بافت های کهن در سطح شهر و نقاط اطراف آشنا کرد و استقبال خوبی را از برگزاری این تورها در معرفی جاذبه های گردشگری در قم شاهد بودیم. از طرفی برگزاری غرفه های نمایشگاهی از سوی شهرداری هادر معرفی محصولات فرهنگی و هنری و صنایع دستی و غذاهای سنتی نیز برای بسیاری از گردشگران دارای جذابیت های فراوانی است هر چند اگر برگزاری این نمایشگاهها مقطعی نباشد و به صورت هدفمندبرنامه ریزی شود،می تواند دستاوردهای خوبی را در جذب گردشگران و رونق اقتصادی داشته باشد.

نوآوری در معرفی جاذبه های گردشگری و استفاده از المان های زیبا و دارای محتوا در سطح شهر به ویژه در مبادی ورودی و پرهیز از موازی کاری در حوزه گردشگری و آسیب شناسی در جهت شناخت موانع و ترسیم چشم اندازهای گردشگری در جهت خدمت به گردشگران می تواند نقش مهمی توسعه صنعت توریسم شهری داشته باشد.

با توسعه متوازن شهری و رفع محرومیت ها از چهره شهر و ارتقای فرهنگ شهروندی و جلب مشارکت های مردمی در توسعه و آبادانی می توان شهری زیبا را برای گردشگران به تصویر کشید،اگر شهروندان به شهر خود،احساس تعلق خاطر داشته باشند،معرفی جاذبه های گردشگری،سهل و آسان می شود و به راحتی می توان میراث ملموس و غیر ملموس را به علاقه مندان شناساند.

از سوی دیگر خدمات اجتماعی و رفاهی به گردشگران از سوی مدیریت شهری باید تداوم یابد تا بتوان برنامه های راهبردی در جذب گردشگر را عملیاتی کرد،در این راستا در جهت ارتقای سهم مدیریت شهری و شهرداری ها در رونق صنعت توریسم می توان برنامه های راهبردی زیادی را ارائه داد که از آن جمله ایجاد باتوق های شهری ویژه گردشگران،احیاء و نوسازی بافت های فرسوده و ایجاد یکپارچگی در شهر، طراحی فضاهای تفریحی و نشاط بخش،بهره گیری از همه ظرفیت ها در جهت خدمت رسانی به گردشگران،ایمن سازی اماکن گردشگری،ایجاد مجموعه های توریستی و اقامتی،ایجاد تناسب میان بافت شهری و بافت بومی در مناطق مختلف است.

اماکن و بافت‌های تاریخی و فرهنگی دارای جاذبیت های زیادی برای گردشگران است و قم به لحاظ وجود چنین بافتهای جایگاه مهمی در جذب توریست دارد،صیانت از بافت های تاریخی و جلوگیری از تخریب آن و بازسازی بافت های فرسوده می تواند زیبایی و جلوه شهر را افزایش دهد.

البته وجود بافت های فرسوده به عنوان بخشی از پیکره شهر آسیب ها و مشکلاتی را به همراه دارد که می توان با بهسازی بافت های فرسوده بهبود کالبد فضای شهری را رقم زد در این خصوص جذب سرمایه گذار برای احیای بافت های سنتی و تاریخی و زیبا بخشی به بافت های کهن در انتقال فرهنگ و تاریخ ملی و دینی و ایجاد اقامتگاههای بوم گردی اهمیت زیادی دارد.

در توسعه فیزیکی شهر و دگرگونی های زیست شهری باید وحدت بخشی به پیکره شهر را مورد توجه قرار داد و همراهی همه دستگاههای اجرایی و برنامه ریزی مدیریت شهری و شهرداران به ارتقا منظر شهری و زیباسازی پرداخت،اگر چه پرداختن به ارتقای فرهنگ شهروندی در ارتباط با تعامل و همدلی و همراهی با گردشگران و تکریم آن ها یکی از وظایف مهم بدنه فرهنگی شهرداری است که نباید از آن غفلت کرد.

اگر چه شهرداری قم در سالهای اخیر تحولات خوبی را در زمینه رونق صنعت توریسم رقم زده اما انتظار می رود در جهت جذب گردشگر و ایجاد ظرفیت های خدماتی،برنامه های راهبردی را ارائه دهد تا جهان شهر قم را بتوان به بهترین نحو به جهان و علاقه مندان معرفی کرد.

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خانم سمیه علیدوستی به شماره ملی ۱۶۳۹۸۱۶۳۹۹ طی درخواست وارده شماره ۶/۹۸/۶۷۷۰- ۹۸/۰۶/۰۲ با ارائه دو برگ استشهادیه و سایر مدارک لازم اعلام نموده سند یک دانگ از ششدانگ عرصه و اعیان یک باب ساختمان مسکونی به پلاک ۴۳ فرعی از ۱۲۲۳ اصلی واقع در بخش ۷ خلخال در دفتر جلد ۵۲ صفحه ۳۸۵ ذیل ثبت ۹۷ به نام نامبرده ثبت، سند مالکیت به شماره چاپی ۸۵۵۰۶۶ صادر و تسلیم شده است ضمنا مستند مالکیت متقاضی مصالحه محاباتی با شرط اینکه مصالح اختیار فسخ عقد مصالحه از حال تحریر مادام العمر مصالح بقید المباشره با خود مصالح بوده و در مدت مزبور می تواند عقد مصالحه را فسخ و مورد مصالحه را تملک گردد، می باشد، به علت نامعلوم مفقود شده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا هر کس نسبت به پلاک مزبور معامله ای انجام داده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز بعد از انتشار آگهی به این اداره مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراضی نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود بعد از طی تشریفات قانونی سند مالکیت المثنی به نام مالک صادر و تسلیم خواهد شد.

تاریخ انتشار: روز شنبه ۱۳۹۸/۰۶/۱۰

رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خلخال - عیسی بدیهی

۵۰۸

آگهی مفقودی مدارک خودرو پراید

سند کمپانی و برگ سبز پراید جی تی ایکس ای به شماره موتور ۰۰۶۶۳۱۶۵ و شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۳۲۰۸۹۷۱ و شماره پلاک ۳۳۵ ص ۵۸ ایران ۶۳ بنام شهرام رستمی دالین مفقود و از درجه اعتبار ساقط است

آگهی مزایده پلاک ثبتی موضوع پرونده اجرایی کلاسه ۹۸۰۰۰۱۰

مقدار ۰/۶۸ دانگ مشاع از ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در سمت غربی طبقه دوم به مساحت ۶۹/۶ متر مربع که مقدار ۱/۰۴ متر مربع آن بالکن و مقدار ۳/۲۰ متر مربع آن پیشرفتگی به فضای ۱۲ متری است قطعه ۵ تفکیکی به پلاک ثبتی ۱۲۲۹۹۹ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۵۸۷۶۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران باتضمام همان میزان از پارکینگ قطعه ۳ تفکیکی به مساحت ۱۰/۸۰ متر مربع واقع در سمت جنوبی طبقه زیرزمین اول با حدود آپارتمان: شمالا در چهار قسمت که اول و دوم در محل پیشرفتگی ۲ و ۳ در یک راستا شرقی است قسمت ۱ و ۲ دیوار و پنجره در محل پیشرفتگی به فضای گذر ۱۲ متری ۳ و ۴ درب و دیوار به راه پله و آسانسور شرقا دیوار مشترک با آپارتمان مجاور شرقی در همین طبقه جنوبا دیوار و پنجره و نرده لبه بالکن و دیوار و پنجره به فضای حیاط مشاعی غربا اول دیوار و درز به قطعه ۲۱۷۰ دوم دیوار در محل پیشرفتگی کف با سقف تحتانی و سقف با کف فوقانی مشترک است حدود پارکینگ شمالا به طول ۲/۴۰ متر خط فرضی به محوطه مشاعی شرقا به طول ۴/۵ متر خط فرضی به محوطه مشاعی جنوبا به طول ۲/۴۰ متر به قسمت پر حیاط غربا به طول ۴/۵ متر به پارکینگ شماره ۴ کف روی عرصه و سقف با فوقانی مشترک است. ذیل ثبت ۳۶۲۶۵۲ صفحه ۱۱۶ دفتر ۲۲۳۸ املاک به نشانی: تهران خیابان پیروزی بلوار ابوذر زمزم شرقی خیابان ربذه شمالی کوچه ۲۰ پلاک ۲ واحد ۵ متعلق به مرحوم مظفر نقدی دو رباطی بدهکار پرونده کلاسه ۹۸۰۰۰۱۰ که در قبال بدهی وی بازداشت گردیده. طبق نظریه مورخه ۹۸/۴/۰۱ کارشناس رسمی دادگستری آپارتمان مذکور در قسمت غربی طبقه دوم یک ساختمان ۶ طبقه (زیرزمین بصورت پارکینگ و همکف و چهار طبقه فوقانی دو واحدی مجموعا ۱۰ واحدی) با سازه اسکلت فلزی و قدمت ساخت تقریبی ۱۷ سال واقع شده است. ساختمان دارای نمای شمالی سنگ پلاک، نمای جنوبی آجر سه سانتی، کف حیاط موزائیک در پارکینگ با کف موزائیک و دیوارهای اندود سیمان در راه پله و پاگردها با کف سنگ و دیوارهای تا ارتفاع ۱۲۰ سنگ و مابقی اندود گچ و ساختمان دارای یک دستگاه آسانسور است. آپارتمان با درب ورودی چوبی بدون حفاظ مشتمل بر دو اتاق آشپزخانه اوپن با کابینت فلزی هال و سرویس بهداشتی و حمام مجزی بوده دارای یک تراس جنوبی با دسترسی به اتاق های خواب است کف واحد سرامیک دیوارها اندود گچ شیرآلات ایرانی پنجره ها آهنی با شیشه تک جداره درب های داخلی چوبی سیستم سرمایش کولر آبی و سیستم گرمایش بخاری گازسوز و دارای انشعاب برق مجزا و انشعاب آب و گاز مشترک می باشد قسمتی از اندود داخل واحد به دلیل نفوذ آب از سرویس ها تبله کرده است. به مبلغ ۷۰۸/۳۳۳/۳۳۳ ریال (هفتصد و هشت میلیون و سیصد و سی و سه هزار و سیصد و سی و سه ریال) ارزیابی گردیده. طبق صورتجلسه مورخه ۹۸/۲/۲۱ مامور اجرا ملک مزبور در اختیار همسر بدهکار و فرزندانش می باشد. از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ ظهر روز سه شنبه مورخ ۹۸/۷/۲ در محل میدان ونک خ حقانی چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اداره کل ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده نقدا یا چک تضمینی بانک ملی به فروش می رسد. مزایده از مبلغ ۷۰۸/۳۳۳/۳۳۳ ریال (هفتصد و هشت میلیون و سیصد و سی و سه هزار و سیصد و سی و سه ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. و هزینه های قانونی طبق مقررات وصول می گردد. بدهی های مربوط به آب، برق، گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد، مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد.

تاریخ انتشار آگهی: ۹۸/۶/۱۰

۱۴۷۰۹ م الف

رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران- علی نژاد

شناسه آگهی ۵۷۱۵۵۱

آگهی تغییرات شرکت سفر هزار فرسنگ با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۸۶۸۵۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۶۰۰۵۰۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۴،۳۱ و مجوز شماره ۹۶۲،۱۲۶،۷۴۵۱ مورخ ۹۶،۵،۱ اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : افراد ذیل به سمت اعضاء هیئت مدیره برای مدت نامحدود انتخاب شدند: محمود احمدی به شماره ملی ۶۴۰۹۴۶۳۸۱۲ به سمت رئیس هیئت مدیره پویان کرم زاده مکوندی به شماره ملی ۱۷۵۴۴۰۹۶۹۵ به سمت عضو هیئت مدیره خانم نگار مخلص آبادی فراهانی به شماره ملی ۰۰۶۴۲۲۳۲۴۸ به سمت مدیرعامل(خارج از اعضای هیئت مدیره و خارج از شرکا) برای مدت نامحدود انتخاب شد. کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک-سفته-برات-قراردادها و عقود با امضاء رئیس هیئت مدیره منفرداً همراه مهر شرکت و اوراق عادی و اداری با امضای مدیرعامل منفرداً همراه با مهر شرکت معتبر می باشد .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۵۸۳۶۳۳)

آگهی تغییرات شرکت سفر هزار فرسنگ با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۸۶۸۵۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۶۰۰۵۰۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۴،۳۱ و مجوز شماره ۹۶۲،۱۲۶،۷۴۵۱ مورخ ۹۶،۵،۱ اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : خانم نگار مخلص آبادی فراهانی به شماره ملی ۰۰۶۴۲۲۳۲۴۸ با دریافت کلیه سهم الشرکه خود از صندوق شرکت از ردیف شرکاء شرکت خارج گردید. سرمایه شرکت از مبلغ ۲۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال کاهش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح شد. لیست صاحبان سهم الشرکه بعد از کاهش به شرح ذیل می باشد: محمود احمدی به شماره ملی ۶۴۰۹۴۶۳۸۱۲ دارای ۱۴۰۰۰۰۰۰۰ پویان کرم زاده مکوندی به شماره ملی ۱۷۵۴۴۰۹۶۹۵ دارای ۶۰۰۰۰۰۰۰

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۵۸۳۶۳۴)

آگهی تغییرات شرکت سفر هزار فرسنگ با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۸۶۸۵۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۶۰۰۵۰۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۴،۳۱ و مجوز شماره ۹۶۲،۱۲۶،۷۴۵۱ مورخ ۹۶،۵،۱ اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد: آقای پویان کرم زاده مکوندی به شماره ملی ۱۷۵۴۴۰۹۶۹۵ با پرداخت مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال به صندوق شرکت در ردیف شرکاء قرارگرفت. سرمایه شرکت از مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح شد. لیست صاحبان سهم الشرکه بعد از افزایش به شرح ذیل می باشد: نگار مخلص آبادی فراهانی به شماره ملی ۰۰۶۴۲۲۳۲۴۸ دارای ۶۰۰۰۰۰۰۰ سهم الشرکه پویان کرم زاده مکوندی به شماره ملی ۱۷۵۴۴۰۹۶۹۵ دارای ۶۰۰۰۰۰۰۰ سهم الشرکه محمود احمدی به شماره ملی ۶۴۰۹۴۶۳۸۱۲ دارای ۱۴۰۰۰۰۰۰۰ سهم الشرکه هیئت مدیره شرکت مرکب از ۲ الی ۵ نفر خواهد بود که در مجمع عمومی عادی یا عادی به طور فوق العاده از بین شرکاء یا از خارج انتخاب می شوند و ماده مربوطه در اساسنامه بدین شرح اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۵۸۳۶۳۵)

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد واملاک حوزه ثبت ملک بهارستان
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف و وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

آگهی موضوع ماده۳قانون و ماده۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای شماره۱۳۹۸۶۰۳۰۱۲۰۶۰۰۰۸۴۵مورخ۱۳۹۸/۰۵/۲۴

هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای علی دهقان محمد آبادی فرزند محمد به شماره شناسنامه ۱۰۳۶به کد ملی ادره از بیجار در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۲۱۳/۶۸ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۱۴فرعی از ۱۳۸ اصلی واقع در تهران حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی قاسم لطفی محرزگردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب درد و نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ،ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ،دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول:۱۳۹۸/۰۶/۱۰
تاریخ انتشارنوبت دوم:۱۳۹۸/۰۶/۲۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد واملاک حوزه ثبت ملک بهارستان
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف و وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

آگهی موضوع ماده۳قانون و ماده۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای شماره۱۳۹۸۶۰۳۰۱۲۰۶۰۰۰۸۶۳مورخ۱۳۹۸/۰۵/۲۴

هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی عصمت زارع یزدی پور غربی فرزند محمد علی به شماره شناسنامه ۱۳۹به کد ملی ۴۹۱۰۵۱۸۲۹۰صادره از بیجار در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۵۴/۶۸ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۳۰۴فرعی از ۱۳۸ اصلی واقع در تهران حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی سید حسن سپهریان مقدم گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب درد و نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متوازی اعتراضی داشته باشد میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ،ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ،دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است انقضای مدذت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول:۱۳۹۸/۰۶/۱۰
تاریخ انتشارنوبت دوم:۱۳۹۸/۰۶/۲۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ماسال
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره۱۳۹۸۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۳۰۴۷ مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۷و هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سعید نوری فرزند علیرضا بشماره شناسنامه ۵۱۶۰۲۴۱۱۸۳ صادره از ماسال در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۲۷۰ متر مربع مشتمل بر یک باب انباری فاقد مجوز به مساحت ۳۱/۶۸ مترمربع پلاک ۱۵۱۲ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۰۹ فرعی از ۲۲ اصلی واقع در قریه لنگ بخش ۲۶ گیلان خریداری از مالک رسمی اقای حافظ نوری لنگ محرز گردیده است.لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۸/۰۶/۱۰
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۳۹۸/۶/۲۵

ارمان کاظمی - رئیس ثبت اسناد و املاک

سازمان آگهی ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

۷ استراتژی ساده برای افزایش مشتریان

مترجم: امیر آل علی

بدون شـــک مشتریان تنها عامل بقای برند محسوب می شوند. به همین خاطر نیز بسیار مهم است که استراتژی هایی برای افزایش آنها داشته باشید. در این رابطه موارد ساده ولی کارآمد، همواره سرعت انجام بالاتری را دارند. به همین خاطر نیز ضروری اســـت تا این موارد را مورد توجه بیشـــتر خود قرار دهید. در همین راستا و در ادامه به بررسی هفت استراتژی ساده برای افزایش تعداد مشتریان، خواهیم پرداخت.

۱-از منطقه امن خود فاصل بگیرید

تا زمانی که بخواهید با محدودیت های خود به کار ادامه دهید، بدون شـــک نتایج مشـــابه گذشته را به دســـت خواهید آورد. درواقع فراموش نکنید که عدم شـــجاعت شـــما، فرصت را برای برندی دیگر فراهم خواهد کرد. به همین خاطر نیز ضروری اســـت تا از منطقه امن خود خارج شـــوید. درواقع حتی شکست نیز به معنای پایان کار نخواهد بود. درواقع تلاش برای یک امر، برابر با حالتی نیســـت که عملا اقدامی را انجام نداده اید. شـــما با تحلیل دلایل عدم موفقیت خود، به افزایش ســـطح برند کمک شایانی را خواهید کرد. اگرچه بسیاری از مدیران و سیاست کلی شرکت ها این است که شرایط فعلی را حفظ کنند، با این حال با توجه به بازار به شدت رقابتی و تغییرات همیشگی ای که شاهد آن هستیم، این امر تنها زمینه را برای فعالیت کوتاه‌مدت فراهم خواهد کرد. به همین خاطر نیز لازم اســـت تا تمامی محدودیت های خود را کنار گذاشته و به دنبال عملکردی نوآورانه و جدید باشید.

۲-اعتمادسازی کنید

بدون اعتماد مخاطبان به شما، هیچ‌گونه فروشی انجام نخواهد شد. به همین خاطر نیز ضروری است تا اعتمادســـازی، یکی از اصلی ترین استراتژی های شما باشد. در این رابطه فراموش نکنید که اعتمادسازی اقدامی مرحله‌ای بوده و نمی‌توان انتظار داشـــت که یک شـــبه به این امر دست پیدا کنید. همچنین این امر در باقی ســـطوح نیز باید وجود داشـــته باشد. برای مثال تمامی افراد تیم شرکت باید اعتماد کاملی را به یکدیگر داشـــته باشـــند. درواقع هنگامی که خودتان به یکدیگر اعتماد نداشته باشید، انتظار این امر از افراد دیگر، کاملا غیرمنطقی خواهد بود.

۳-از نقشه استفاده کنید

این امر که طبق یک نقشـــه جلو بروید، خود اقدامی ســـودمند برای جذب حداکثری مخاطبان خواهد بود. برای مثال اگر محدوده عملکردی شـــما یک کشور را شامل می-شود، لازم است تا شهر به شهر جلو بروید. این امر بدون شـــک بهتر از زمانی خواهد بود که به یک باره تمامی افراد را مورد توجه قرار دهید. برای این امر در اختیار داشـــتن یک نقشه برای مشخص کردن نواحی‌ای که در آن اقدامات لازم را انجام داده اید، کاملا ضروری خواهد بود. همچنین می توانید از آن برای مشخص کردن شهر و یا نواحی بعدی نیز اســـتفاده کنید. فراموش نکنید که هر منطقه، خصوصیات خاص خود را داشـــته و بازاریابی دو شـــهر نزدیک به هم نیز ابدا یکسان نخواهد بود. علت این امر به این خاطر است که فرهنگ افراد متفاوت بوده و این امر در رفتار اقتصادی و الگوی خرید آنها تاثیرگذار است. به همین خاطر نیز ضروری است تا مرحله به مرحله جلو بروید. این متمرکز کار کردن امکان بهترین عملکرد را برای شما به همراه خواهد داشت.

۴-فراخوان عمل را جدی بگیرید

همه کســـب وکارها در تلاش برای سهم بیشتری از بازار هســـتند. در این رابطه فراخوان عمل، اقدامی کاملا ضروری محســـوب می شـــود. درواقع در این روش شما از افراد برای انجام یک کار دعوت می کنید. برای مثال عبارت برای کســـب اطلاعات بیشـــتر بر روی کادر مشخص‌شـــده کلیک کنید، از جمله آنها محســـوب می شـــود. در این رابطه حتی تعیین محدوده زمانی نیز به افزایش تاثیر پیام منجر خواهد شد. به همین خاطر با دعوت از افراد، می توان شانس انجام اقدام موردنظر را افزایش داد. این امر اگرچه ساده اســـت، با این حال بسیار کاربردی محسوب می شـــود، بااین حال لازم است تا برای عملکردی حرفه‌ای، مقالات موجود در رابطه با نحوه ساخت یک فراخوان عمل تاثیرگذار را مورد مطالعه قرار دهید.

۵-از اهمیت موارد رایگان غافل نشوید

هـــر چیز رایگانی می تواند مورد توجه جامعه هدف قرار گیرد. برای مثال یک دوره آموزشـــی، کدهای تخفیف، مســـابقات و.. همگی از جمله این موارد محســـوب می شوند. به همین خاطر نباید از اهمیت این امر غافل شد. در نهایت توجه داشته باشید که انتخاب های شما باید کاملا با توجه به ویژگی ها و علایق جامعه هدف باشد تا بیشترین تاثیر را ایجاد کند.

۶-از تمامی امکانات موجود استفاده کنید

حتی پیوســـتن به یک اتحادیه، خود می تواند تغییری بزرگ را در میزان مشـــتریان شما ایجاد کند. به همین خاطر لازم اســـت تا تمامی امکانات موجود را شناسایی کرده و به دنبال استفاده حداکثری از آنها باشید. همچنین همکاری با سایر برندها نیز کاملا سودمند خواهد بود، با این حال بهتر است تا مواردی را انتخاب کنید که عملا رقیب شـــما محسوب نمی شوند. در غیر این صورت همکاری شما سودمند نخواهد بود. در این رابطه تبلیغ مستقیم برای یکدیگر، ساده ترین شکل همکاری است.

۷-سخنرانی داشته باشید

هر مکانی که تعداد افراد زیادی در آن وجود دارد، باید مورد توجه شـــما قرار گیرد. درواقع ســـخنرانی، یکی از راهکارهای عالی برای نمایش برند و ســـطح توانایی های شـــما محسوب می شود. به همین خاطر نباید این موقعیت ها را از دســـت بدهید. در نهایت ســـخنرانی در مکان های غیرمعمول نظیر مدارس و دانشگاه ها نیز می تواند کاملا سودمند باشد.

منبع: businesscollective

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه | ۱۰ شهریور ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۸۳ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

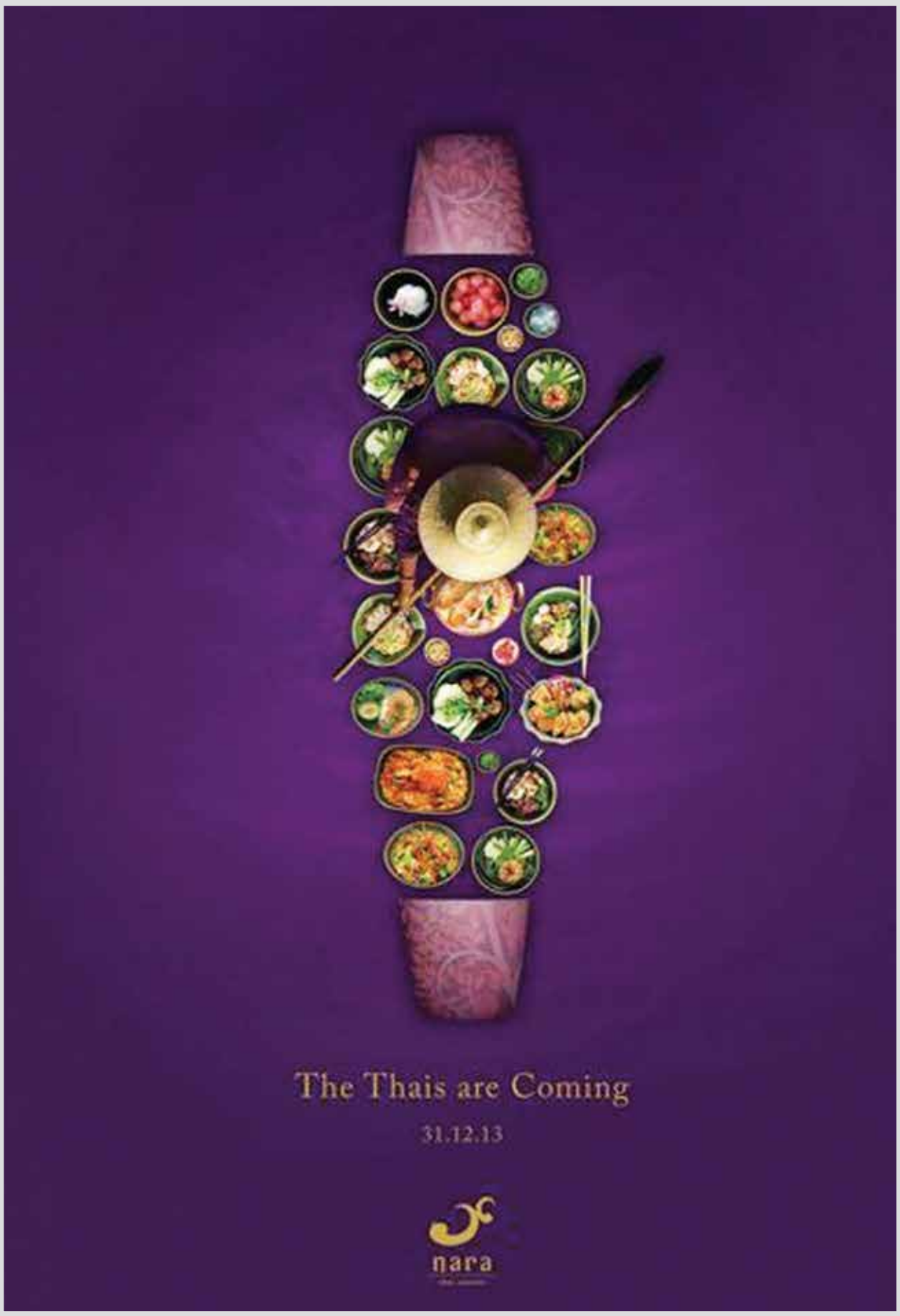
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



۶مهارت الزامی مدیران ارشد بازاریابی

به قلم: اریک سمسون کارآفرین

مترجم: امیر آل علی

بازاریابی را باید مهم ترین عامل موفقیت هر برند تلقی کرد. به همین خاطر حساسیت کار مدیران ارشد این حوزه بسیار بالا است. برخلاف تصور عموم، مسئولیت های این افراد تنها به بازاریابی محدود نبوده و آنها اقداماتی نظیر توسعه محصول، توسعه کســـب-وکار، مدیریت کانال های توزیع و خدمات به مشتری را نیز برعهده دارند. به همین خاطر بسیار مهم است که برای انتخاب این افراد، معیارهای درستی را داشته باشید. در همین راســـتا و در ادامه به بررســـی شش مهارت الزامی مدیران ارشد بازاریابی خواهیم پرداخت.

۱-قدرت سازگاری

چشـــم‌انداز بازاریابی همواره در حال تغییر است. تحت این شرایط مدیران ارشد بازاریابی باید افرادی انعطاف‌پذیر باشند. در غیر این صورت اعمال تغییرات سریع و به‌موقع، امکان‌پذیر نخواهـــد بود. همچنین این افـــراد باید قدرت پیش‌بینی کانال های جدید و نوظهور بازاریابی را نیز داشته باشند. این امر بدون شـــک ضامن موفقیت های آتی برند خواهد بود. با توجه به اهمیت این مهارت، لازم اســـت تا از وجود آن در فرد منتخب، اطمینان حاصل کنید.

۲-تفکر انتقادی

آمارها حاکی از آن اســـت که نیاز اصلی شـــرکت ها به مدیران بازاریابی‌ای اســـت که از تفکـــر انتقادی برخوردار هســـتند. این افراد قادر به تجزیه و تحلیل شـــرایط بوده و همین امر باعث می شود تا بهترین تصمیمات ممکن برای شرایط مختلف به دست آید. در نهایت این مهارت، به علت درگیر شـــدن ذهن با راه حل های جدید، موجب افزایش خلاقیت نیز خواهد شـــد. بدون شـــک در بازار فعلی، هیچ چیز به اندازه خلاقیت، موفقیت‌ساز نخواهد بود.

۳-توان رهبری

یک مدیر بازاریابی باید بتواند افراد تیم خود را به بهترین شـــکل ممکن مدیریت کند. در غیر ایـــن صورت دانش و تجربه آنهـــا ابدا کارایی لازم را نخواهد داشـــت. همچنین این امر که آنها از اســـتانداردهای مشخصی برای هر اقدام خود برخوردار باشند، باعث می شود تا ویژگی هایی خاص در تمامـــی اقدامات آنها وجود داشـــته و میزان خطاهای احتمالی، کاهشـــی شدید را پیدا کند. در این رابطه تمایل به پیشـــرفت و مطالعه مداوم نیز از دیگر مواردی است که می تواند شما را نسبت به توانایی آنها برای بهبود اوضاع در شرایط حال و آینده، مطمئن سازد.

۴-توجه به دو قوه ترس و شجاعت

اگرچه همواره عامل شـــجاعت برای مدیران مورد توجه قـــرار می گیرد، با این حال واقعیت این اســـت که مدیران موفـــق، به خوبی به ترس های خود نیز توجه کرده و از آن برای بهبود عملکرد خود استفاده می کنند. این امر که در تلاش برای نابودی قوه ترس خود باشـــید، بدون شک شما را از بســـیاری از خطرهای احتمالـــی، در امان نگه نخواهد داشت. به همین خاطر نیز باید به دنبال مدیری برای خود باشـــید که به خوبی می داند که چه زمان باید از شجاعت و یا ترس خود اســـتفاده کند. برای سنجش این امر حتما نیازی به انجام آزمایش نبوده و از طریق بررســـی ســـوابق اجرایی، می توان متوجه وجود این مهارت مهم در آنها شد.

۵-صبر

بدون شـــک بازاریابی اقدامی یک شبه نبوده و نمی توان انتظارات عجیبی را در این رابطه داشت. درواقع حتی یک اقدام عجولانه، خود می تواند تمامی اقدامات را با مشـــکل مواجه کرده و بودجه را کاملا نابود ســـازد. به همین خاطر این دسته از افراد باید آرامش و صبر کافی را داشته باشند. فراموش نکنید که بســـیاری از اقدامات بازاریابی، اهدافی بلندمدت محسوب می شود که یک مدیر عجول نمی تواند خروجی لازم را از آن به دســـت آورد. به همین خاطر این امر باید از جمله ویژگی‌های مدنظر شما باشد.

۶-کاریزما

یـــک مدیر ارشـــد بازاریابـــی باید قدرت نفـــوذ در قلب کارمندان و مشتریان را داشته باشـــد. درواقع نباید تصور کرد که یک مدیر هیچ‌گاه نباید در رسانه ها حضور به عمل برساند. به همین خاطر لازم است تا فردی را انتخاب کنید که از قدرت تحت تاثیر قرار دادن سایرین برخوردار است. همچنین این افراد ســـخنران های انگیزشـــی بسیار خوبی بـــوده و در کمترین زمان می تواننـــد حتی بدترین اوضاع را مدیریت کنند. این افراد عملکردی حرفه‌ای را داشـــته و منافع جمعی را همواره اولویت اول خود می دانند. همچنین این امر که یک نمونه موفق را برای خود تعیین کنید باعث خواهد شد تا با مقایسه افراد با الگوی تعیین‌شده، در نهایت بهتریـــن گزینه موجود را برای خـــود انتخاب نمایید. برای این امر فیل شـــیلر(مدیر ارشد بازاریابی برند اپل) بهترین گزینه محســـوب می شـــود. میزان موفقیت وی به شکلی کاملا افســـانه‌ای بوده و تمامی تحلیلگـــران فروش بالای اپل در ۱۰ ســـال گذشـــته را مدیون وی می دانند. درواقع وی نمونه کاملی از تمامی مهارت هایی است که یک مدیر ارشـــد بازاریابی باید از آنها برخوردار باشد. به همین خاطر نیز الگو قرار دادن وی اقدامی کاملا هوشمندانه خواهد بود.

منبع: businesscollective