روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۱۱ شهریور
۱۳۹۸

Mon. 2 Sep 2019
۲ محرم ۱۴۴۱ - سال ششم
شماره ۱۳۸۴- ۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

وزیر راه و شهرسازی از ساخت مسکن در ۲۶ پادگان ارتش خبر داد

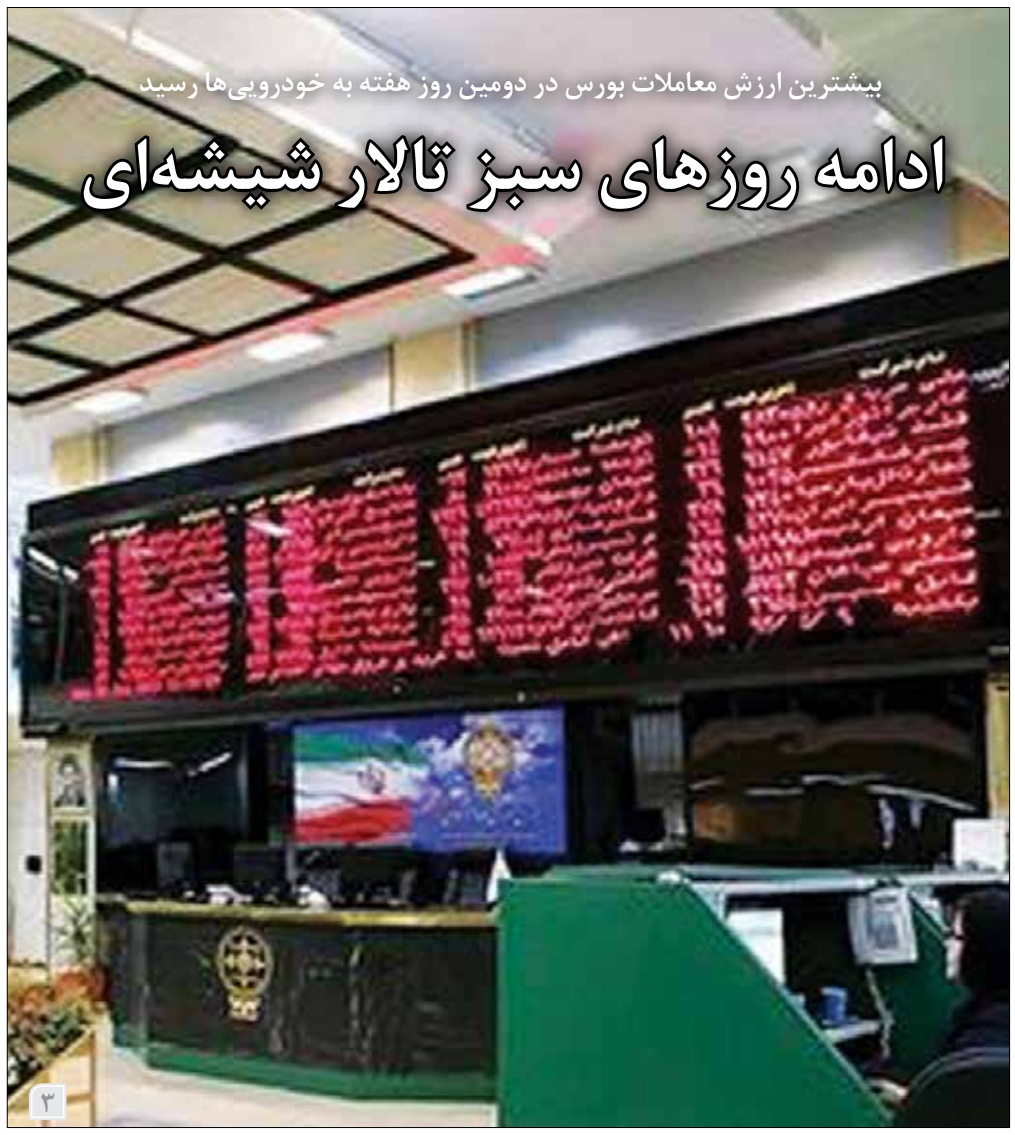
چگونه در طرح اقدام ملی مسکن صاحبخانه شویم؟

فرصت امروز: وزیر راه و شهرسازی در نخستین همایش سراسری تأمین و ساخت ۱۰۰هزار واحد مسکن کارکنان نیروهای مسلح، بر ورود تمامی بانک‌ها برای مشارکت در طرح...

۳

بیشترین ارزش معاملات بورس در دومین روز هفته به خودرویی‌ها رسید

ادامه روزهای سبز تالار شیشه‌ای



۳

از دستور رئیس‌جمهور برای کنترل بازار ارز تا تخلیه شوک تورمی

روزهای آرام دلار

فعالان اقتصادی معتقدند اگر بنا باشد نرخ‌ها به شکل قطعی کاهش یابند، باید در اقتصاد تغییراتی اساسی ببینیم، اما آنچه که در روزهای گذشته رخ داده، بیشتر حاصل یک جو روانی مثبت است. به گزارش خبرآنلاین، بازار ارز روزهای پرنوسانی را می‌گذراند؛ به نظر می‌رسد در حال حاضر بازار ارز بیشتر به سمت کاهش قیمت کشش دارد. این موضوع را در روزهای گذشته به خوبی می‌شد حس کرد؛ به طوری که سه‌شنبه هفته گذشته قیمت دلار وارد کانال ۱۰هزار تومان شد، اگرچه یک روز پس از آن، دوباره کانال ۱۱ هزار تومان را انتخاب کرد. در حال حاضر قیمت دلار در بازار در حدود ۱۱ هزار و ۲۰۰ تومان است. تحلیلگران معتقدند آنچه در روزهای گذشته در بازار ارز و طلا رخ داده، حاصل جو روانی مثبت شکل‌گرفته در جامعه بوده و نمی‌توان دلایل اقتصادی قطعی پیدا کرد. همان‌طور که پیش از این نیز سابقه داشت، وقتی در جامعه چند خبر امیدوارکننده منتشر می‌شد، این موضوع به کاهش نرخ ارز در بازار ختم شده و برای چند روز روند نرخ‌ها کاهشی بود...

۴

سایه ناترازی بانک‌ها بر اجرای بانکداری بدون ربا

آسیب‌شناسی نظام بانکداری اسلامی در ایران

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- همکاری مشترک تارگت و دیسنی در زمینه کسب و کار
- آینده از آن استارت‌آپ‌های اروپایی است
- حفظ کارمندان، اولویت نخست کسب و کارهای کوچک
- دلسوزی، کلید مدیریت بهینه و جلب اعتماد کارمندان
- چگونه اخبار منفی را به اطلاع مشتریان خود برسانیم
- تبلیغات موفق با ویدئوهای ۶ ثانیه‌ای

نت‌فلیکس مستندی ۳قسمتی از زندگی بیل گیتس می‌سازد

۸ تا ۱۶

یادداشت

قیمت واقعی دلار چند است؟

علی تابش
فعال اقتصادی بخش خصوصی

نرخ واقعی دلار و ارزش پول ملی دو روی یک سکه‌اند که افزایش یکی کاهش دیگری را به دنبال دارد. در صورتی که این رابطه از طریق سیاست‌های دستوری و نه متغیرهای اقتصادی تعیین شود، پیامدهای جبران‌ناپذیری برای اقتصاد کشور خواهد داشت. انتشار گزارشی از جلسه هیات دولت که منجر به اعلام دلار ۴۲۰۰ تومانی شد، نشان می‌دهد که تصمیم کلان درخصوص ارزش پول ملی، در بالاترین نهاد اجرایی کشور بدون بررسی‌های کارشناسانه و براساس رأی‌گیری اتخاذ شده است. در رأی‌گیری مذکور اعضای مختلف هیات دولت اعدادی برای قیمت واقعی دلار ارائه کردند که بین ۳۸۰۰ تومان تا ۵۶۰۰ تومان متغیر بود و نهایتاً عدد ۴۲۰۰ با رأی‌گیری انتخاب شد. بعداً وقتی قیمت دلار تا نزدیک ۲۰ هزار تومان افزایش یافت معلوم شد که کل اعداد ارائه‌شده در آن جلسه هیات دولت با واقعیت بسیار فاصله داشته است. حدود ارزش واقعی دلار با چند محاسبه سرانگشتی قابل تعیین است و نیازی به...

۴

آیا به گفته معاون وزیر اقتصاد، برداشت از صندوق توسعه ملی، گزینه بد از بین بدتر است؟

سرنوشت حساب پس‌انداز ارزی تکرار می‌شود

صندوق توسعه ملی پس از شکست حساب ذخیره ارزی با تغییر نام و مقررات راه‌اندازی شد تا تجربه برداشت‌های بی‌رویه در دولت نهم و دهم برای این صندوق رخ ندهد.

به گزارش ایرنا، برنامه بودجه امسال با فروش ۱,۵ میلیون بشکه نفت ۵۵ دلاری در روز و با دلار ۵ هزارو ۵۰۰ تومانی بسته شد و به تصویب رسید، اما با شدت گرفتن تحریم‌های نفتی علیه ایران و اتمام دوره معافیت‌های نفتی برای هشت کشور مشتری، میزان فروش نفت کشورمان کاهش قابل توجهی داشت و به تدریج به ۳۰۰ هزار بشکه در روز رسید. از این رو کسری بودجه قابل پیش‌بینی بود.

به همین دلیل دولت بحث رهایی بودجه از نفت را جدی‌تر از گذشته دنبال کرد و اصلاحیه‌ای برای بودجه امسال تهیه شد که برمبنای آن درآمدهای نفتی در بودجه به فروش ۳۰۰ هزار بشکه در روز تقلیل یافت و طبق برنامه جدید سازمان برنامه و بودجه امسال و سال آینده وابستگی بودجه به درآمدهای نفتی به ۱۰درصد کاهش می‌یابد و گویا از ۱۴۸ هزار میلیارد تومان میزان وابستگی نفت، حدود ۵۵ هزار میلیارد تومان تقلیل یافته و به عبارت دیگر تنها یک سوم از منابع نفتی در بودجه مورد مصرف قرار می‌گیرد.

همچنان که اشاره شد تحریم‌های نفتی اثر خود را بر دخل و خرج اداره کشور گذاشته است و طبق گفته برخی از نمایندگان مجلس بودجه امسال با کسری ۱۵۰ هزار میلیارد تومانی مواجه خواهد بود. طبق پیشنهاد دولت قرار بر این است که نیمی از این کسری با کاهش هزینه‌ها و باقی آن با افزایش منابع تامین شود. حال اینکه واگذاری و مولدسازی دارایی‌های دولت، استفاده از حساب ذخیره ارزی، فروش اوراق مالی اسلامی و برداشت ۴۵ هزار میلیارد تومانی از صندوق توسعه ملی، چهار راهکار دولت برای جبران کسری بودجه است.

از بین این گزینه‌ها راحت‌ترین اقدام برای دولت، برداشت از صندوق توسعه ملی است که عده‌ای آن را کاملا مخالف با اساسنامه صندوق می‌دانند و بر این باورند که این اقدام دولت دست بردن در جیب آیندگان است چراکه معمولا این برداشت‌ها به صندوق برنمی‌گردد.

هرچند که صندوق توسعه ملی پس از شکست حساب ذخیره ارزی با تغییر نام و مقررات راه‌اندازی شد تا تجربه برداشت‌های بی‌رویه در دولت نهم و دهم برای این صندوق رخ ندهد اما گویا در این شرایط کشور همچنان برداشت‌ها از پس‌اندازهای نفتی ادامه دارد.

برداشت از صندوق توسعه ملی و جلوگیری از رکود توسعه

محمدعلی دهقان‌دهنوی، معاون وزیر اقتصاد درباره پیشنهاد جبران کسری بودجه با برداشت ۴۵ هزار میلیارد تومانی از صندوق توسعه ملی گفت: ماموریت صندوق توسعه ملی تامین کسری بودجه نیست. صندوق توسعه برای به کارگیری منابع حاصل از فروش نفت در جهت توسعه اقتصادی کشور شکل گرفته است، اما باید توجه داشته باشیم که این صندوق از محل مازاد درآمدهای نفتی تغذیه می‌شود و از طرفی منابع آن باید به توسعه کشور کمک کند.

وی با تاکید بر اینکه در شرایطی قرار داریم که به دلیل تحریم‌ها و محدودیت‌ها نه‌تنها مازادی در فروش نفت وجود ندارد بلکه با کسری قابل توجهی هم مواجه هستیم، گفت: کسری موجود در بودجه اگر تامین نشود و نتوانیم مصارفی را که در بودجه پیش‌بینی شده محقق کنیم، اثر رکودی آن را در اقتصاد خواهیم دید.

معاون امور اقتصادی وزارت اقتصاد ادامه داد: این شرایط رشد اقتصادی را به شدت منفی می‌کند به این معنا که این ضد توسعه است و توسعه اقتصاد کشور به تعویق می‌افتد.

بنابراین در حال حاضر عملا برداشت از صندوق توسعه ملی ابزار برای جلوگیری از رشد اقتصاد منفی در نظر گرفته شده است.

دهقان دهنوی با بیان اینکه به طور قطع برداشت از صندوق توسعه ملی تبعاتی به دنبال دارد، گفت: جبران کسری بودجه با برداشت از صندوق توسعه ملی مطلوب و ایده‌آل نیست اما با بدیل آن و گزینه‌های دیگر در مقام مقایسه قرار می‌گیرد می‌بینیم که این اقدام تبعات کمتری به دنبال خواهد داشت.

به گفته وی، اگر برداشت از صندوق توسعه ملی صورت نمی‌گرفت باید کسری بودجه از محل انتشار پول و خلق نقدینگی بیشتر تامین می‌شد که این اقدام اثرات تورمی شدیدی در پی خواهد داشت. گزینه دیگری که می‌تواند بدیل برداشت از صندوق توسعه ملی باشد، کاهش تخصیص بودجه‌های عمرانی و جاری است که این عامل هم باعث رشد اقتصادی منفی می‌شود چراکه بخش عمرانی اثر قوی روی رشد اقتصادی دارد و در بودجه جاری هم مصرف ما بخشی از تولید ناخالص ملی است، بنابراین عدم تخصیص در این بخش هم باعث منفی‌تر شدن رشد اقتصادی می‌شود.

معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه هر دو بدیل برداشت از صندوق توسعه ملی گزینه‌های بدتری هستند و در این شرایط گزینه برداشت از صندوق به ناچار انتخاب شده است، گفت: حال که برداشت از صندوق توسعه ملی به عنوان گزینه جدی‌تری مطرح شده باید توجه داشته باشیم که برداشت واقعی رخ دهد به این معنا که منابع ارزی صندوق به فروش برسد و ریال حاصله از آن به بودجه تزریق شود تا این اقدام به صورت افزایش دارایی خارجی بانک مرکزی نباشد چراکه آن هم به نوعی خلق پول خواهد بود.

سرنوشت حساب پس‌انداز ارزی در انتظار صندوق توسعه ملی؟

هیچ منبعی به صورت دقیق اطلاعات موجود حساب ذخیره ارزی یا صندوق توسعه ملی را اطلاع‌رسانی یا آمار منتشرشده درباره آن را تایید نکرد، اما طبق برخی از گزارش‌ها از برنامه توسعه پنجم، حساب ذخیره ارزی با موجودی ۲۴ میلیارد دلار به دولت نهم و دهم تحویل داده شد که موجودی این حساب پس از اتمام دولت دهم چیزی نزدیک به صفر اعلام شد. البته با توجه به برداشت‌های متعدد دولت وقت از این حساب در سال ۸۹ حساب ارزی منحل و به جای آن صندوق توسعه ملی با هدف تبدیل بخشی از عواید ناشی از فروش نفت و گاز و میعانات گازی و فرآورده‌های نفتی به ثروت‌های ماندگار، مولد و سرمایه‌های زاینده اقتصادی و حفظ سهم نسل‌های آینده از منابع نفت و گاز و فرآورده‌های نفتی راه‌اندازی شد. اما تازه‌ترین گزارش مالی صندوق توسعه ملی نشان می‌دهد که از آغاز تاسیس این صندوق تا شهریور ۱۳۹۷ حدود ۷۰ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار هم از این محل تحت سه عنوان وام ارزی، پرداخت به دولت و سپرده‌گذاری ارزی برداشت شده است. پیش‌بینی‌های مرکز پژوهش‌های مجلس هم حاکی از آن است که امسال به دلیل کاهش درآمدهای ارزی، پولی به صندوق واریز نمی‌شود.

از آنجایی که اعلام موجودی دقیق صندوق توسعه ملی می‌تواند برخلاف منافع کشورمان باشد و بسیاری از کشورها هم آمار دقیقی از موجودی صندوق ثروت خود اعلام نمی‌کنند بنابراین در حال حاضر نمی‌دانیم برای آیندگان و نسل‌های بعدی چه پس‌اندازی از منابع نفتی داریم، اما آنچه که از شواهد پیدا است، با توجه به اینکه دسترسی به منابع ارزی برای کشور محدود شده صندوق توسعه هم ممکن است به سرنوشت حساب ذخیره ارزی گرفتار آید.

جنگ تجاری آمریکا و چین وارد فاز جدید شد

گزارش اکونومیست از خونسردی عجیب چین

فرصت امروز: چین از روز یکشنبه وضع تعرفه‌های بیشتر روی واردات برخی از کالاهای آمریکایی را آغاز کرد و همزمان واشنگتن نیز اجرای دور جدید تعرفه بر روی واردات کالاهای چینی را آغاز کرد. به گزارش رویترز، تعرفه‌های ۵درصدی و ۱۰درصدی روی ۱۷۱۷ قلم کالا از مجموع ۵۰۷۸ کالای آمریکایی به ارزش ۷۵ میلیارد دلار از سوی چین وضع شدند و به این ترتیب نفت خام آمریکا نیز برای نخستین‌بار از زمان آغاز جنگ تجاری دو اقتصاد بزرگ جهان در یک سال و نیم گذشته، هدف تعرفه‌های تلافی‌جویانه قرار گرفت. همزمان دولت ترامپ هم روز یکشنبه روی ۱۱۰ میلیارد دلار واردات کالاهای چینی تعرفه‌های جدید وضع کرد. اما در حالی که دولت ترامپ نگرانی نسبت به پیامدهای جنگ تجاری را رد کرده، گروه‌های تجاری خواستار آتش‌بس در جنگ تعرفه‌ای میان دو کشور و از سرگیری مذاکرات شده‌اند. بسیاری از شرکت‌ها و اقتصاددانان آمریکایی هم می‌گویند واردکنندگان آمریکایی متحمل این هزینه می‌شوند و آن را به دوش مصرف‌کنندگان می‌اندازند. دفتر بودجه کنگره نیز در ماه اوت پیش‌بینی کرد تا سال ۲۰۲۰ تعرفه‌ها و جنگ تجاری ترامپ سطح تولید ناخالص داخلی واقعی آمریکا را حدود ۰.۳درصد و میانگین درآمد واقعی خانوارهای آمریکایی را به میزان ۵۸۰ دلار کاهش خواهد داد. همچنین شرکت «جی پی مورگان اند چیس» برآورد کرده که جدیدترین دور تعرفه‌ها میانگین هزینه خانوارهای آمریکایی را از ۶۰۰ دلار به ۱۰۰۰ دلار در سال افزایش خواهد داد. در این میان، اکونومیست در گزارشی به رفتار پکن در بحبوحه این جنگ تجاری پرداخته و از خونسردی عجیب چین خبر داده است. در حالی که جنگ تجاری آسیب‌هایی را برای اقتصاد چین به دنبال داشته، دولت این کشور حداقل در ظاهر نسبت به این مسئله بی‌تفاوت است و تمایلی به استفاده از محرک‌های اقتصادی نشان نمی‌دهد.

به گفته اکونومیست، پنج سال قبل اگر از اقتصاددانان می‌پرسیدید که از بین دو عدد ۵ و ۷ کدام‌یک به رشد اقتصادی چین مربوط می‌شود و کدام‌یک به نرخ برابری یوان و دلار، اغلب آنها به شما می‌گفتند که نرخ رشد اقتصادی سالانه چین کماکان با قدرت در حوالی ۷درصد باقی خواهد ماند و یوان نیز به حدی تقویت خواهد شد که هر دلار تنها در برابر ۵ یوان معامله شود.

اما امروز پس از گذشت حدود ۱۸ ماه از آغاز جنگ تجاری دولت ترامپ علیه چین، جای این اعداد برعکس شده است. با افزایش تعرفه‌های دولت ترامپ علیه محصولات چینی و تشدید جنگ تجاری بر اثر واکنش متقابل چین، اقتصاددانان پیش‌بینی می‌کنند که نرخ رشد اقتصادی چین در سال آینده میلادی به کانال ۵درصد سقوط کند. از طرفی هر دلار آمریکا اکنون در برابر بیش از ۷ یوان چین خرید و فروش می‌شود. دونالد ترامپ هفته گذشته در نشست خبری پس از نشست سران گروه۷ در شهر بیاریتز فرانسه، مغرورانه و با صدای بلند از موفقیت‌آمیز بودن تاکتیک‌هایش علیه چین سخن گفت و اعلام کرد: «چین ضربه سختی خورده است. آنها به‌شدت خواستار رسیدن به یک توافق تجاری هستند.» اما با نگاهی دقیق‌تر به سیاست‌های اقتصادی اتخاذشده از سوی دولت چین در ماه‌های اخیر می‌توان خونسردی شگفت‌آور و کم‌سابقه‌ای را در رویکرد دولت چین به تشدید جنگ تجاری این کشور با آمریکا و رسیدن نرخ رشد اقتصادی چین به کمترین میزان خود در سه دهه اخیر مشاهده کرد. اثرات جنگ تجاری بر اقتصاد چین بیش از پیش در حال نمایان شدن است. اگرچه صادرات چین به آمریکا بخش کوچکی از کل تولید ناخالص داخلی چین را تشکیل می‌دهد، اما نااطمینانی‌های ناشی از شدت گرفتن جنگ تجاری دو اقتصاد بزرگ جهان باعث کاهش اطمینان بنگاه‌های اقتصادی برای آغاز سرمایه‌گذاری‌های جدید شده است. برآوردهای کارشناسان حاکی از این است که نرخ رشد مخارج سرمایه‌ای در چین امسال به کمترین میزان خود در دو دهه اخیر خواهد رسید. از طرفی شاخص قیمت تولیدکننده (قیمت درب کارخانه) در چین اخیراً وارد محدوده منفی شده و این یک نشانه بد برای سودآوری صنایع قلمداد می‌شود. اقتصاددانان شرکت خدمات مالی و بانکداری مورگان استنلی آمریکا به‌تازگی پیش‌بینی خود از نرخ رشد اقتصادی چین در سال ۲۰۲۰ را از ۶,۳درصد به ۵,۸درصد تعدیل کرده‌اند. صندوق بین‌المللی پول نیز در آخرین گزارش «چشم‌انداز اقتصادی جهان» خود نرخ رشد اقتصادی چین در سال آینده میلادی را ۶درصد پیش‌بینی کرده بود که تعدیل این رقم از سوی صندوق بین‌المللی پول در گزارش‌های آینده نیز دور از انتظار نیست. در سال‌های گذشته هرگاه نشانه‌هایی از کاهش شدید نرخ رشد اقتصادی چین مشاهده می‌شد، شرکت‌های چینی روی ارائه بسته‌های محرک اقتصادی دولت برای بازگرداندن اقتصاد به روند عادی حساب می‌کردند، اما این بار سیاست‌گذاران چینی به واکنش بسیار محدودتری در قبال کاهش نرخ رشد اقتصادی این کشور بسنده کرده‌اند که این مسئله را می‌توان تا حدی ناشی از نگرانی‌های آنها درباره افزایش سطح بدهی‌ها در چین که به رقمی هنگفت رسیده است- نسبت داد. بانک مرکزی چین در نشست هفته گذشته خود این فرصت را داشت که هزینه‌های تأمین مالی را برای بانک‌های تجاری این کشور کاهش دهد، اما از این کار امتناع ورزید و برخلاف بانک‌های مرکزی در سایر اقتصادهای بزرگ جهان، اقدام به کاهش نرخ بهره پایه نکرد. یک روز بعد از نشست بانک مرکزی چین، شورای دولتی (کابینه) این کشور طرحی متشکل از ۲۰ بند برای کمک به افزایش مصرف داخلی در چین (در راستای کمک به تقویت رشد تولید ناخالص داخلی) ارائه کرد، اما محتوای این طرح بسیار کمتر از حد انتظار کارشناسان بود. در حالی که برخی کارشناسان انتظار داشتند دولت چین محرک‌هایی مانند کاهش هدفمند مالیات‌ها یا ارائه یارانه‌های جدید را در دستور کار قرار دهد، در این طرح تنها به وعده‌های کوچک مانند افزایش تعداد فروشگاه‌های ۲۴ ساعته در کشور اکتفا شده بود. شاید همین وحشت‌زده نبودن سیاست‌گذاران چینی در قبال کاهش نرخ رشد اقتصادی، در نهایت دونالد ترامپ را به توقف جنگ تجاری وادار کند. «اندرو باتسون» تحلیلگر مؤسسه تحقیقات اقتصادی و سرمایه‌گذاری گِیوکال هنگ‌کنگ در این خصوص می‌گوید: «به نظر می‌رسد دولت چین اکنون یک راهبرد بیرون راندن تنش را در پیش گرفته است. تحت همین راهبرد، ارزش یوان در برابر دلار به کمترین میزان خود در ۱۱ سال اخیر رسیده است تا بخشی از ضربه ناشی از تعرفه‌های آمریکا بر کالاهای چینی جبران شود.»

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

نگاه

به بهانه دهم شهریور؛ روز بانکداری اسلامی

هیاهوی ۳۶ ساله در بانکداری بدون ربا

در بیش از سه دهه از تصویب و اجرای قانون بانکداری اسلامی در ایران و در شـــرایطی که آمارها از ایستادن نظام بانکی در رتبه نخســـت در اختیار داشـــتن دارایی‌های اســـلامی خبر می‌دهد و بانک‌های ایرانی در جایگاه ویـــژه‌ای بین رقبای خود در رده‌های بالای این رتبه‌بندی قرار دارند، هنوز قوانین موجود و روال فعالیت در شبکه بانکی نتوانسته برای خواسته‌ها در برابر اجرای کامل یک بانکداری اسلامی پاسخی راضی‌کننده داشته باشد.

به گزارش ایسنا، ۳۶ سال از تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا در مجلس گذشته است؛ قانونی که یکسال بعد و از سال ۱۳۶۳ به مرحله اجرا رســـید. استقرار نظام پولی و اداری مبنی بر ضوابط اسلامی، فعالیت در جهت تحقق اهداف و سیاست‌ها و برنامه‌های اقتصادی دولت، ایجاد تسهیلات لازم برای گسترش تعاون عمومی و قرض‌الحســـنه از طریق جذب و جلب وجـــوه آزاد، اندوخته‌ها، پس‌انداز، سپرده‌ها و تجهیز آن برای تامین شرایط سرمایه‌گذاری، حفـــظ ارزش پول و ایجاد تعادل در موازنه پرداخت‌ها و تســـهیل مبادلات بازرگانی همچنین تسهیل در امور پرداخت‌ها، دریافت‌ها، مبادلات و معاملات و ســـایر خدماتی که برعهده بانک‌ها گذاشته شـــده، از جمله اهدافی بود که قانون بانکـــداری بدون ربا (بهره) براساس آن در دستور کار قرار گرفت.

در این میان بانک‌ها نیز دارای وظایفی شدند اما پرچالش‌ترین آن، اعطـــای وام و اعتبار بدون ربا (بهـــره) طبق قانون و مقررات بود. این از جمله مواردی اســـت که در طول سال‌های گذشته در کنار انتقاداتی که نســـبت به شیوه بانکداری در ایران مطرح و در مواردی عدم انطباق آن با بانکداری اســـلامی عنوان می‌شود مورد توجه قرار دارد؛ به‌طوری که بارهـــا مراجع تقلید در رابطه با این موضوع هشدار داده و حتی در دیدارهای خود با روسای کل بانک مرکزی خواسته‌اند تا بیش از پیش به مبانی و معیارهای بانکداری اســـلامی توجه شـــده تا بتوان اقتصادی قدرتمند با تقویت تولید مستقر کرد.

بـــا اینکه ظاهرا بیش از ۳۰ ســـال اســـت به لحـــاظ قانونی و رسمی، بانکداری اسلامی ســـرلوحه نظام پولی و مالی ایران بوده و مسئولیتی ســـنگین در داخل به دلیل انتظارات و توقعات افکار عمومی برای رفع شـــبهات ربوی بودن و در خارج به دلیل توجه جهان به شـــیوه عملی اجرای بانکداری اسلامی در ایران به همراه داشـــته ولی در نهایت به سمتی پیش رفت که از نگاه کارشناسان و حتی مدیـــران بانکی این قانون در گذر زمـــان و تغییر در نوع بانکداری بین‌الملل و فضای اقتصـــادی دنیا، از قدرت کافی برای ایجاد رشـــدی پایـــدار در اقتصاد همراه نبـــوده و نیاز به بازنگری داشـــت. این در حالی اســـت که حتی بارها مقامات اقتصادی در کنار کارشناسان تاکید کرده بودند در شرایطی که بار سنگینی از تامین مالی اقتصاد برعهده بانک‌هاســـت باید بانکداری اسلامی به نحوی اجرا شـــود که بتواند موجب رشد در اقتصاد شده و اهداف آن را محقـــق کند. همچنین این نظر نیـــز وجود دارد که تناقض موجـــود بین بانکداری اســـلامی و بانکداری متعارف در شـــبکه بانکداری، موجب مشکلاتی شده که باید پایان یابد.

در همیـــن حـــال، عبدالناصـــر همتی در «ســـی‌امین همایش بانکداری اســـلامی» با اشـــاره به تلاش‌های نافرجام برای اجرای بانکداری بـــدون ربا به عنـــوان پیش‌نیاز و بخشـــی از بانکداری اســـلامی، اقدامات انجام‌گرفته در ســـال‌های گذشته را ناکافی و در زمینه اجرا همراه بـــا چالش‌ها و تنگناهای متعدد خصوصاً در تجهیز و تخصیص منابع دانست.

رئیس‌کل بانک مرکزی همچنین شـــروع به کار شـــورای فقهی بانـــک مرکزی که با هـــدف اطمینان از اجـــرای صحیح عملیات بانکی بدون ربا در نظام بانکی کشـــور تشکیل شده است را اقدام مثبتی دانســـت و ابراز امیدواری کرد با نظر شورا، دستورالعمل‌ها، قراردادهای بانکی و نحوه اجرای آنها هرچه بیشـــتر با موازین فقه اسلامی تطبیق یابد. او تصویب دستورالعمل نحوه امهال مطالبات بانک‌ها که ماه گذشـــته انجام گرفت را یکی از دستاوردهای مهم این شـــورا و بانک مرکزی در راســـتای بانکداری بدون ربا در ۳۵ ســـالی که از تصویب قانون می‌گذرد، دانست. رئیس شورای پول و اعتبار ســـپس به ناترازی مالی برخی بانک‌ها و مشکلاتی که با آن درگیر هستند، اشـــاره کرد و گفت: اولا در صحبت از بانک‌ها نباید خدماتی که به اقتصاد کشور و جامعه ارائه می‌دهند را نادیده بگیریم. در حال حاضر ۹۰درصد تامین مالی کشور توسط بانک‌ها انجام می‌گیرد و بانک‌ها نقش مهمی در توســـعه اقتصادی کشور داشـــته و دارند، اما باید پذیرفت مشـــکلات برخی بانک‌ها سابقه دیرینه دارد و یک شـــبه ایجاد نشـــده است که یک شبه برطرف شود. اصلاح نظام بانکی یک برنامه بلندمدت است. مهم آن است که اراده اصلاح آن باشـــد که هســـت و ما با قدرت آن را شـــروع کرده‌ایم، ولی با حساسیت ویژه‌ای که بانک‌ها دارند، طبیعی است که اصلاحات در ســـایه تدبیر و برنامه زمان‌بندی شده پیش برود، که در حال انجام است. من با علم به تمام مشکلات بانک‌ها و نیز برخی فسادهایی که در گذشته در برخی بانک‌ها شکل گرفته بود، مســـئولیت بانک مرکزی را برعهده گرفتم و صریحا اعلام می‌کنم تمام تلاش خود را برای نظارت عمیق‌تر و دقیق‌تر به کار می‌گیرم.

همتـــی در پایان ضمن تشـــکر از عملکرد حـــوزه نظارت بانک مرکـــزی در چنـــد ماه اخیر بـــرای جلوگیری از اضافه برداشـــت بانک‌هـــا، مدیریت و کنترل نرخ ســـود بانک‌هـــا و از همه مهمتر جلوگیری از شناســـایی ســـودهای موهومی در ترازنامه آنها، ابراز امیـــدواری کرد که با برنامه‌های در دســـت اقدام در زمینه پایش مستمر و سیستمی جزییات پرونده‌های تسهیلات کلان بانک‌ها، نظارت بر ســـقف قانونی و مقرر ســـهامداری بانک‌هـــا و برخورد جدی با تخلفات بانک‌ها از مقررات ابلاغی، شـــاهد بهبود وضعیت عملکردی بانک‌ها باشیم.

در هر صورت و فارغ از نظرات متفاوتی که در رابطه با بانکداری اسلامی در ایران مطرح می‌شود، نه می‌توان به صراحت گفت نظام بانکداری ما اسلامی نیست و نه می‌توان از روی تعصب عنوان کرد کـــه عین همان بندها و تبصره‌هایی کـــه در قانون مصوب ۱۳۶۲ گنجانده شده، به مرحله اجرا درآمده است، اما مشخص آن است کـــه با وجود تاکیداتی که بر لـــزوم بازنگری در قانون فعلی وجود دارد، عـــدم رعایت و عملیات منطبق با آن بیش از نقایص قانونی نمایان بوده و هست.

سایه ناترازی بانک‌ها بر اجرای بانکداری بدون ربا

آسیب‌شناسی نظام بانکداری اسلامی در ایران

نخستین ماه‌های سال ۱۳۵۸ یعنی تنها سه ماه پس از پیروزی انقلاب اسلامی، ســـفر جمعی از مدیران و کارشناسان بانک مرکزی به قم، نقطه شـــروعی برای اجرای یکی از داغ‌ترین شعارهای انقلاب یعنی حذف ربا از بانک‌ها و اجرای بانکداری اسلامی شد تا چهار سال بعد در دهم شهریورماه ســـال ۱۳۶۲ با تصویب و ابلاغ قانون بانکداری بـــدون ربا، دومین تحول بزرگ در شبکه بانکی ایران پس از ادغام‌ها و دولتی‌سازی‌های ماه‌های اول انقلاب برداشته شود.

به گزارش خبرآنلاین، اکنون با گذشت ۳۶ سال از ابلاغ قانون بانکداری بدون ربا، این پرسش همچنان تازه و جذاب است که تدوین‌کنندگان این قانون چگونه فکر می‌کردند و چه نگاهی به مقوله بانک و بانکداری داشتند؟ اگرچه قرار بود این قانون پس از یک ســـال اجرا مجددا مورد بازبینی قرار بگیرد، اما با گذشـــت بیش از سه دهه از سالگرد تصویب قانون بانکداری بدون ربا، نظام بانکی ایران همچنان با مشـــکل ناترازی صورت‌های مالی، انجماد دارایی‌ها، بدهی‌های معوق و رقابت ناســـالم بر سر نرخ سود روبه‌رو است. در واقع، بسیاری از مشـــکلات و ناهماهنگی‌های سال‌های ابتدایی دهه ۶۰ همچنان در حوزه تصمیم‌گیری‌های اقتصادی کشور وجود دارد و هنوز هم گرفتار اختلاف‌نظرهایی هستیم که منابع و زمان را هدر می‌دهند.

در همین حال، برای اطلاع از آنچـــه در جریان تدوین قانون بانکداری بدون ربا گذشـــته، یکی از بهترین منابع، دوره چهارجلدی تاریخ شفاهی بانک مرکزی ایران اســـت که در آن گفت‌وگوهایی مفصل با بســـیاری از مدیران و کارشناسان این نهاد انجام شده است.

چه کسی جرقه بانکداری اسلامی را زد؟

علی ماجدی که بعدها مسئولیت‌های مهمی مانند سفیر ایران در ژاپن، فرانسه و همچنین معاونت اقتصادی وزارت خارجه را عهده‌دار شد از سال ۱۳۵۳ در استخدام بانک مرکزی ایران بوده و پس از انقلاب نیز از سال ۶۱ تا ۶۲ ریاست دفتر تحقیقات بانکداری اسلامی را در بانک مرکزی جمهوری اسلامی برعهده داشته است.

ماجدی درباره نقطه شـــروع تدوین بانکداری بدون ربا می‌گوید: «اولین جرقه تفکر بانکداری اسلامی، توسط امام (ره) زده شد. جزییات قضیه هم از این قرار بود که ما به‌عنوان کانون اســـلامی بانک مرکزی در اوایل سال ۱۳۵۸ بـــه دیدار امام (ره) که در قم اقامت داشـــتند، رفتیم. پیش از این دیـــدار، کلی در مورد اینکه چه بگویم و چگونه بگوییم، برنامه‌ریزی کرده بودیم و قرار شـــد که در مورد وضعیت کشاورزی کشور صحبت کنیم. در روز دیدار، شـــروع به صحبت کردیم و گفتیم که رژیم گذشته، کشاورزی مملکت را نابود کرده و همین‌طور داشتیم می‌گفتیم که یک‌باره امام (ره) گفتند: شما به کشاورزی چه کار دارید؟ مگر شما در بانک نیستید؟ بروید وضع ربا در بانک‌ها را درســـت کنید. این کاری است که شما باید بکنید. کشاورزی را به اهلش بسپارید. به این ترتیب، تفکر بانکداری اسلامی ایجاد شد.»

ماجدی در توضیح سیر مراحل کار بعد از آن دیدار می‌گوید: «پس از آن دیدار با امام (ره)، با تکیه بر مطالعه کتاب‌های شهید سید محمدباقر صدر، شهید سید محمدحسین بهشتی و شهید مرتضی مطهری در مورد اقتصاد و بانکداری و بیمه اســـلامی، کار در زمینه اقتصاد و بانکداری اســـلامی را شروع کردم و هدفم آن بود که قرض‌الحسنه، مبنای بانکداری اسلامی قرار گیرد. این مطالعات ادامه داشت تا آنکه دکتر محسن نوربخش به ریاست کلی بانک مرکزی منصوب شـــد و در همان ابتدا، من بنا به درخواســـت آقای محمود واعظی، مدیرکل وقت شـــرکت مخابرات، به مدت یک سال به شـــرکت مخابرات منتقل شـــدم و مطالعات در مورد بانکداری اسلامی نیمه‌کاره ماند. پس از یک سال شنیدم قرار است کار درباره تدوین قانون بانکداری بدون ربا شـــروع شود، بنابراین به دوستان مخابرات گفتم قصد دارم برای مشـــارکت در تدوین قانون بانکداری اســـلامی به بانک مرکزی بازگردم. مرحوم نوربخش تمایلی به بازگشت من به بانک مرکزی نداشت. به‌هرحال اما یک دفتر تحقیقات بانکداری اســـلامی بانک مرکزی تشکیل شـــد که اعضایش آقای محمد رضایـــی، آقای امیرخســـرو و من بودیم. مسئولیت این دفتر هم به من واگذار شد.»

اختلاف‌نظرها نمایان می‌شود

ماجدی درباره اینکه نظر مرحوم نوربخش با نسبت به فعالیت‌های این دفتر چه بود، توضیح می‌دهـــد: «در آن زمان، من و دکتر نوربخش تلقی یکسانی از بانکداری اسلامی نداشتیم. من معتقد بودم که باید قرض‌الحسنه مبنای بانکداری اسلامی قرار گیرد و عقود جزو فرعیات باشد و از این غافل بودم که تورم با قرض‌الحسنه سازگار نیست. لیکن مرحوم نوربخش عقود را اصل و مبنا و قرض‌الحسنه را فرع می‌دانست. البته در گذر زمان، متوجه شدیم که مرحوم نوربخش واقع‌بین‌تر از ما بود و نظر او درست بوده است.»

طبق گفته‌های ماجدی مدتی بعد، مرحوم دکتر نوربخش لایحه دولت در مورد بانکداری اســـلامی را که بدون دخالت دفتر تحقیقات بانکداری اسلامی بانک مرکزی تهیه‌شده بود، به کمیسیون ویژه بانکداری اسلامی مجلس شـــورای اســـلامی ارائه کرد. ظاهراً دفتر تحقیقات هم طرح خود را درباره بانکداری اســـلامی از طرف کانون اســـلامی بانک مرکزی به‌طور جداگانه به کمیســـیون مذکور ارائه می‌کند. نتیجه ارسال این دو طرح از دو مســـیر متفاوت هم این شد که کمیسیون ویژه مستقیماً ماجدی را به همـــکاری دعوت کرد. دکتر نوربخش از بانک مرکزی و عزیز عظیمی نوبر هم از بانک ملی در جلســـات این کمیســـیون به مدت یک سال شرکت می‌کردند.

پس از یک ســـال سرانجام طرح بانکداری اسلامی دولت که بندهایی از طرح دفتر تحقیقات هم در آن گنجانده‌شده بود به تصویب کمیسیون ویژه بانکداری اسلامی در مجلس رسید و دفتر تحقیقات بانکداری اسلامی در بانک مرکزی منحل شد.

آبی که نجس نیست ولی نباید نوشید!

ماجدی اما اکنون که پس از حدود ســـه دهه به اختلاف‌نظرهای خود با مرحوم نوربخش نگاه می‌کند با نگاهی منصفانه، دیدگاه‌های خود رئیس‌کل وقت بانک مرکزی را «سازگارتر با مقتضیات علمی روز» می‌داند. گرچه به گفته ماجدی «مرحوم دکتر نوربخش قبول داشـــت که ممکن است طرح دفتر تحقیقات بانکداری اســـلامی، اسلامی‌تر باشد ولی با اقتصاد جهانی سازگاری ندارد». این اما نظر امروز ماجدی است و شاید آن زمان چندان با این نگاه موافق نبوده است برای همین پس از آنکه طرح دفتر تحقیقاً رد شد برای اطمینان خاطر و نظرخواهی به دیدار آیت‌الله یوسف صانعی رفت. باز هم بنا به گفته ماجدی «ایشان هم به ما گفتند که طرح دولت خلاف اسلام نیســـت ولی مانند آبی است که گرچه نجس نیست ولی نمی‌توان آن را نوشید.»

همان‌طـــور که در خاطرات ماجدی گفته‌شـــده، مرحوم دکتر نوربخش بدون توجه به اقدامات دفتر تحقیقات بانکداری اســـلامی که به ریاســـت ماجدی در بانک مرکزی تشـــکیل شده بود، کار تدوین لایحه را در بانک مرکزی جلو می‌برد. سؤال اما این است که چه کسانی به نوربخش در این کار کمک می‌کردند؟

ظاهراً طهماســـب مظاهری که بعدها در مقطع کوتاهی سکاندار بانک مرکزی هم شـــد، یکی از افراد این تیم بوده اســـت. او درباره روند تدوین و تصویب قانـــون بانکداری بدون ربا می‌گوید: «یکی از ســـه محوری که طی ســـال‌های ۱۳۵۹ تا ۱۳۶۴ در شـــورای پول و اعتبار بر روی آنها کار شد، تدوین قانون بانکداری بدون ربا بود. آن زمان مرحوم دکتر نوربخش رئیـــس‌کل بانک مرکزی بودند. جلســـات متعدد و مســـتمری با آیت‌الله رضوانی و سایر آقایان مثل حجت‌الاسلام کریمی و حجت‌الاسلام احمدی میانجی برگزار شـــد و ابعاد مختلف فعالیت بانک به‌صورت سؤال و جواب مورد بررســـی قرار گرفت و در نهایت قانون بانکداری بدون ربا براســـاس فعالیت‌های مجاز بانکی طراحی شد.»

ترجمه قانون بانکداری بدون ربا در صندوق بین‌المللی پول

علی یاسری که فعالیت خود را از سال ۱۳۴۷ در بانک مرکزی آغاز کرده بود و طی سال‌های ۶۰ تا ۶۵ به‌عنوان نماینده ایران در صندوق بین‌المللی پول خدمت کرده اســـت درباره اینکه قانون بانکداری بدون ربا چگونه به صندوق بین‌المللی پول راه پیدا کـــرد، می‌گوید: «یکی از فعالیت‌های ما ترویج بانکداری اسلامی بود. ایران تنها کشوری بود که کل نظام بانکداری خـــودش را برمبنای حذف ربا قـــرار داده بود و این قانون از ابتدای ۱۳۶۳ که می‌شود اوایل ۱۹۸۴ میلادی، در ایران اجرا شد. بعد نسخه‌ای از قانون را برای مطابقت دادن آن با ترجمه انگلیســـی برای ما به واشنگتن ارسال کردند. ازاین‌رو ما بر آن شدیم که این مسئله را در صندوق بین‌المللی پول مطرح و بانکداری اســـلامی را معرفی کنیم. دکتر صالح خو در این مورد بسیار فعال بود و زحمت زیادی کشید تا اصول نظام بانکداری اسلامی را به صندوق بین‌المللی پول معرفی کند تا کارشناسان صندوق بین‌المللی پول بیشتر در این باره تحقیق کنند و وقت بیشتری بگذارند و گزارش‌های مختلفی بنویسند.»

یاســـری به خاطر می‌آورد که «کشورهای پاکستان و سودان نیز شروع کردند به برقرار کردن نظام بانکداری اســـلامی لیکن هر دو کشور پس از مدتی بازگشـــتند به همان نظام بانکداری غربی و سنتی تنها به یک یا دو بانک اجازه دادند که براساس اصول بانکداری بدون ربا کار کنند. ما خیلی سعی کردیم و موفق هم شدیم صندوق را به تحقیق در این مورد تشویق کنیم زیرا توانایی صندوق بین‌المللی پول در زمینه‌های تحقیقاتی خیلی زیاد است. آنها کارشناسان برجسته‌ای داشتند و ما موفق شدیم چند تن از این کارشناســـان برجسته مانند دکتر محســـن خان و دکتر اقبال و... را تشـــویق کنیم که در این باره گزارش‌هایی بنویســـند که همه در تأیید بانکداری اسلامی بود.»

اروپایی‌ها الهام گرفتند

دربـــاره نظر کشـــورهای عضو و کارشناســـان صندوق نســـبت به بانکداری اسلامی، یاسری می‌گوید: «پس از آنکه چند کشور اسلامی دیگـــر نیز اجـــرای بانکداری بدون ربا را آغـــاز کردند و خود صندوق بین‌المللی پول هم تحقیقات گســـترده‌ای در این باره انجام داد و به این نتیجه رسید که از نظر ثبات و استحکام نظامی است که می‌تواند خیلی خوب با بحران‌های اقتصادی روبه‌رو شـــود، بانکداری اســـلامی خیلی جلب‌توجه کرد و حتی برخی کشـــورهای غربی هم بانک‌های اســـلامی را در کشورشان تأسیس کردند. مثلاً دانمارک بانک اسلامی تأسیس کرد و بانک‌های کشورهای غربی هم گیشه بانکداری اسلامی درســـت کردند، علتش هـــم این بود که مثلاً در فرانســـه یک اقلیت مسلمان درخور توجه ۶میلیونی زندگی می‌کردند که بیشتر الجزایری و مراکشی هستند و خیلی مایل بودند در یک بانک اسلامی بدون ربا سپرده‌گذاری کنند.»

دهم شـــهریورماه ســـال ۱۳۹۸ قانون بانکداری بدون ربا در ایران وارد سی‌وهفتمین ســـال اجرا می‌شود یعنی نزدیک به چهار دهه از زمانی که این قانون ابلاغ شـــد تا پس از یک ســـال اجرای آزمایشی مورد بازبینی قرار گیرد، می‌گذرد ولی همچنان بدون انجام آن بازبینی اما با وصله‌های فـــراوان که هـــر کدام به فراخور نیازهای دائماً نو به نو شـــده بر پیکر این قانون موقت زده شـــده‌اند، مبنای عملیات بانکی در ایران است! عجیب‌تر آن است که دست‌کم طی ۱۰سال اخیر دولت‌های وقت بارها و بارها وعده بازنویســـی اساسی دو قانون بانکی و پولی موجود در کشور را داده‌اند ولی هنوز اتفاقی نیفتاده است تا خاطره همان ناهماهنگی‌های سال‌های ۶۰ و ۶۱ تکرار شود!

وزیر راه و شهرسازی از ساخت مسکن در ۲۶ پادگان ارتش خبر داد

چگونه در طرح اقدام ملی مسکن صاحبخانه شویم؟

فرصت امروز: وزیر راه و شهرسازی در نخستین همایش سراسری تأمین و ساخت ۱۰۰هزار واحد مسکن کارکنان نیروهای مسلح، بر ورود تمامی بانک‌ها برای مشارکت در طرح اقدام ملی مسکن تأکید کرد و گفت ۲۶ پادگان ارتش و نیروهای مسلح مصوبه شورای عالی شهرسازی و معماری ایران را برای اجرای طرح‌های تولید مسکن اخذ کرده‌اند.

محمد اسلامی از ساخت مسکن در قالب طرح خانه‌دار کردن نیروهای مسلح در ۲۶پادگان ارتش خبر داد و با اشاره به ورود همه بانک‌ها برای ساخت ۱۰۰ هزار واحد مسکونی کارکنان نیروهای مسلح، گفت: زمین‌های در اختیار نیروهای وزارت دفاع و نیروهای مسلح برای اجرای تفاهمنامه مشترک بین وزارت راه و وزارت دفاع جهت ساخت ۱۰۰ هزار واحد مسکونی، بیش از نصف میزان متراژ زمین‌هایی است که باید در اختیار اجرای این طرح قرار بگیرد.

او با بیان اینکه امیدواریم با تخصیص این زمین‌ها عملیات ساخت به زودی آغاز شود، افزود: برای ۵۰ هزار واحد مسکونی دیگر در اجرای این تفاهمنامه وزارت راه‌وشهرسازی به وسیله اداره‌های کل راه و شهرسازی استان‌ها، شهرهای جدید زمین‌های موردنیاز برای اجرای این کار فراهم خواهد شد و در اختیار اجرای این تفاهمنامه قرار می‌گیرد.

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه درخصوص تشکیل پرونده‌ها نباید تنها به بانک مسکن اکتفا شود، تصریح کرد: سایر بانک‌ها همچون بانک سپه، ملت، پاسارگاد و رفاه برای انجام این طرح وارد شوند و از توان این بانک‌ها نیز بهره گرفته شود تا بتوانیم سهم ۲۰درصدی بانک‌ها برای تخصیص منابع به اجرای این تفاهمنامه را عملیاتی کنیم.

اسلامی با اعلام اینکه اجرای این تفاهمنامه ۱۰ هزار میلیارد تومان اعتبار نیاز دارد، گفت: تلاش وزارت راه، تکمیل واحدهای مسکونی کارکنان نیروهای مسلح طی دو سال ۹۸ و ۹۹ است.

وی با اشاره به اینکه ۲۶ پادگان ارتش و نیروهای مسلح مصوبه شورای‌عالی شهرسازی و معماری ایران را برای اجرای طرح‌های تولید مسکن اخذ کرده‌اند، گفت: اراضی موردنیاز برای اجرای این طرح مراحل قانونی خود را طی کرده و در اختیار اجرای این طرح قرار می‌گیرد. مکاتبه با استان‌ها برای تخصیص زمین در اجرای این طرح سریع‌تر انجام شود. همچنین در شهرهای جدید این آمادگی به طور کامل وجود دارد بنابراین انتظار است تا طی سه ماه پرونده‌های اجرای این طرح در بانک‌ها تشکیل شود.

به گفته اسلامی، اولویت اجرای طرح تأمین مسکن کارکنان نیروهای مسلح به اقشار متوسط و ضعیف نیروهای مسلح اختصاص یافته است، بنابراین تلاش می‌شود کارکنانی صاحب خانه شوند که جزو جامعه هدف این طرح (قشر متوسط و ضعیف) به شمار می‌روند. وزارت راه تمام‌عیار پای اجرایی و عملیاتی‌کردن طرح تأمین مسکن کارکنان نیروهای مسلح ایستاده است، بنابراین انتظار این است تا همکاری گسترده‌تری انجام گیرد و کار عملیاتی دقیق و طبق زمانبندی دنبال شود.

وزیر راه و شهرسازی در پایان یادآور شد: اسامی افرادی از نیروهای مسلح که از تعاونی‌ها زمین و واحد مسکونی دریافت کرده‌اند، قرمز می‌شود و فرم‌های سبز که فاقد مسکن هستند در اولویت قرار دارند. براساس طرح اقدام ملی به نقشه‌های معماری توجه می‌شود بدین معنا که معماری واحدهای مسکونی باید از نظر فرهنگ ایرانی اسلامی شاخص باشند و ویژگی قابلیت زندگی در آنها لحاظ شده باشد.

همه چیز درباره طرح اقدام ملی مسکن

از طرح اقدام ملی مسکن چه می‌دانیم و چگونه می‌توانیم در قالب این طرح، صاحبخانه شویم؟ در پاسخ باید گفت با ادغام دو طرح صندوق پس‌انداز مسکن یکم و اقدام ملی مسکن، متقاضیان خرید خانه می‌توانند در طرح ساخت ۴۰۰ هزار واحدی خانه (طرح اقدام ملی) صاحبخانه شوند.

به گزارش ایرنا، نحوه خانه‌دارشدن متقاضیان در طرح‌های مسکنی وزارت راه و شهرسازی با اتصال صندوق پس‌انداز یکم به طرح اقدام ملی تولید مسکن مشخص شد. بر این اساس متقاضیان دریافت تسهیلات از صندوق پس‌انداز یکم (خانه‌اولی‌ها) که در سال‌های گذشته اقدام به سرمایه‌گذاری در این صندوق کرده‌اند می‌توانند وام خود را به عنوان هزینه ساخت به سرمایه‌گذاران در طرح اقدام ملی منتقل کنند.

اکنون وام ۳۵۰ هزار نفر از سرمایه‌گذاران در صندوق پس‌انداز یکم آماده تحویل است و کسانی که جزو سرمایه‌گذاران در این صندوق هستند می‌توانند وام‌های خود را در اختیار سازندگان (سرمایه‌گذاران ساخت خانه در طرح اقدام ملی) برای ساخت واحدهای خود قرار دهند.

البته وزارت راه و شهرسازی برای متقاضیان خرید خانه که هیچ اندوخته‌ای در صندوق پس‌انداز یکم ندارند هم برنامه‌ریزی کره است. بر این اساس افرادی که تاکنون در صندوق پس‌انداز یکم ثبت نام نکرده‌اند، اما می‌خواهند در طرح اقدام ملی صاحبخانه شوند و فقط توانایی پرداخت پول ساخت را دارند و برای پرداخت پول زمین مشکل دارند، باید در طرح فروش مسکن به روش اقساطی ثبت‌نام کنند.

در این طرح که از آن به عنوان طرح تام فاز نام برده می‌شود، مکانیزمی طراحی شده است که کسانی که قدرت پرداخت پول ساخت (اعیانی) را دارند اما از پرداخت هزینه زمین (عرصه) ناتوانند، پول ساخت را در اختیار پیمانکار قرار می‌دهند و مشارکت آنها در این طرح آغاز می‌شود.

دفتر اقتصاد و برنامه‌ریزی مسکن وزارت راه و شهرسازی قرار است به زودی جزییات دقیق‌تری از نحوه پرداخت پول زمین به دولت را در این طرح اعلام کند. براساس اظهارات عباس فرهادیه، مدیرکل دفتر سرمایه‌گذاری و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، سهم زمین که همان سهم دولت است ۱۰ ساله از سوی خریدار بازگرفته می‌شود. پیمانکار نیز قرار نیست هزینه ساخت را افزایش دهد؛ بلکه همان هزینه‌ای که در ابتدای قرارداد آورده شده است را تا انتها برعهده می‌گیرد و افزایش هزینه ساخت وجود نخواهد داشت.

در همین حال، عباس فرهادیه مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی درباره آخرین جزییات طرح اقدام ملی مسکن گفت: مقدمات اجرای این طرح در حال آماده‌سازی است؛ این طرح برای افرادی مناسب است که اکنون پس‌انداز و اندوخته‌ای دارند اما تاکنون در صندوق پس‌انداز یکم ثبت نام نکرده‌اند.

وی توضیح داد: ضمن اینکه بسیاری از مردم توانایی پرداخت هزینه ساخت مسکن را دارند اما نمی‌توانند خانه‌دار شوند چون قیمت زمین چند برابر قیمت ساخت است، بنابراین در طرح تام فاز ساز و کاری طراحی شده است که افرادی که قدرت پرداخت پول ساخت را دارند اما از پرداخت هزینه زمین به صورت یکجا مشکل دارند بتوانند صاحبخانه شوند.

به گفته فرهادیه، با رقمی معادل ۲۰۰ میلیون تومان می‌توان در این طرح شرکت کرد.

گفتنی است وزارت راه و شهرسازی از اواخر سال گذشته تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی را در دستور کار خود قرار داد. تاکنون عملیات ساخت ۱۶۷ هزار خانه از طرح اقدام ملی مسکن در بیشتر از ۹ استان آغاز شده است. رئیس‌جمهور نیز روز سه‌شنبه هفته گذشته دستور آغاز عملیات اجرایی ۱۵۰ هزار واحد در قالب این برنامه را صادر کرد. ورود محرک به حوزه مسکن از طریق طرح اقدام ملی تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی، بخش خصوصی را نیز برای ورود به این بازار ترغیب کرده است و قرار است واحدهای زیادی از این طرح به صورت مشارکتی و با حضور انبوه‌سازان در استان‌های مختلف ساخته شود.

توزیع ثروت در روستاها عادلانه‌تر از شهرهاست

جغرافیای هزینه و درآمد خانواده‌های ایرانی

چند روز پیش بود که مرکز آمار ایران، گزارش هزینه و درآمد سال ۹۷ را منتشر کرد و طبق این گزارش، ضریب جینی یک خانوار ایرانی در سال ۱۳۹۷ برابر با ۰,۴۰۹۳ بوده که این میزان برای خانوار روستایی ۰,۳۵۹۵ و برای خانوار شهری نیز ۰,۳۹۴۰ بوده است.

در همین ارتباط، معاونت اقتصادی اتاق بازرگانی تهران در تازه‌ترین گزارش خود به بررسی درآمد سرانه خانوارها به عنوان معیار اندازه‌گیری رفاه اقتصادی پرداخت و از افزایش نابرابری در توزیع درآمد خبر داد. طبق گزارش **OECD**، شاخص سرانه درآمد واقعی خانوارها معیار مناسب‌تری برای سنجش رفاه اقتصادی یک کشور نسبت به شاخص سرانه تولید ناخالص داخلی آن است. در گزارش اتاق بازرگانی تهران با بررسی این موضوع، روند درآمد واقعی هر خانوار طی سال‌های اخیر مورد بررسی قرار گرفته که نشان‌دهنده کاهش قابل توجه رفاه اقتصادی خانوارهای شهری و روستایی در سال ۱۳۹۷ نسبت به سال‌های اخیر است. در عین حال، در سال ۱۳۹۷ نسبت به سال ۱۳۹۶ شاخص ضریب جینی کشور، چه در خانوارهای روستایی و چه خانوارهای شهری افزایش یافته که به معنای افزایش نابرابری در توزیع درآمد یا ثروت در کشور است.

به تعبیر دقیق‌تر، ضریب جینی یک واحد اندازه‌گیری پراکندگی آماری است که معمولا برای سنجش میزان نابرابری در توزیع درآمد یا ثروت در یک جامعه آماری استفاده می‌شود. این شاخص بین صفر و یک اندازه‌گیری می‌شود و هر چقدر به صفر نزدیک‌تر باشد به معنای برابری بیشتری در توزیع درآمد است. با توجه به آمارها مشخص است که در سال ۱۳۹۷ نسبت به سال ۱۳۹۶ میزان برابری توزیع درآمد کمتر شده و شدت کاهش آن در میان خانوارهای شهری بیشتر از روستایی بوده است. بدین معنا که توزیع ثروت در میان خانوارهای روستایی نسبت به خانوارهای شهری عادلانه‌تر بوده و اختلاف توزیع درآمد در بین خانوارهای شهری و روستایی در سال ۱۳۹۷ نسبت به سال ۱۳۹۶ بیشتر شده است.

در این میان و براساس گزارش مرکز آمار ایران درباره میزان هزینه و درآمد خانواده‌های ایرانی در سال ۹۷، متوسط درآمد اظهارشده سالانه یک خانوار شهری ۴۳۴ میلیون و ۹۰۵ هزار ریال بوده است که نسبت به سال قبل، ۱۸,۶درصد افزایش داشته است. بر این اساس در سال ۱۳۹۷ رشد متوسط درآمد سالانه خانوارهای شهری نزدیک به رشد هزینه کل سالانه است. از سوی دیگر، منابع تامین درآمد خانوارهای شهری نشان می‌دهد که ۳۳,۴ درصد درآمد از مشاغل مزد و حقوق‌بگیری، ۱۷,۰درصد از مشاغل آزاد کشاورزی و غیرکشاورزی و ۴۹,۶درصد از محل درآمدهای متفرقه خانوار تأمین شده است.

همچنین در مناطق روستایی نیز متوسط درآمد اظهارشده سالانه یک خانوار روستایی ۲۳۳ میلیون و ۱۱۴ هزار ریال بوده است که نسبت به سال قبل ۱۵,۵درصد افزایش داشته است. منابع تامین درآمد خانوارهای روستایی نشان می‌دهد که ۳۰,۷درصد از مشاغل مزد و حقوق‌بگیری، ۳۱,۹درصد از مشاغل آزاد کشاورزی و غیرکشاورزی و ۳۷,۴درصد از محل درآمدهای متفرقه خانوار تأمین شده است.

در این میان، بررسی متوسط هزینه کل سالانه یک خانوار شهری نشان می‌دهد که استان تهران با ۵۸۴ میلیون و ۶۷۶ هزار ریال بیشترین و استان کرمان با ۲۳۷ میلیون و ۴۱۵ هزار ریال کمترین هزینه را در سال ۱۳۹۷ داشته‌اند. همچنین استان تهران با ۶۴۰میلیون و ۳۰۳ هزار ریال بیشترین و استان آذربایجان غربی با ۲۶۴ میلیون و ۷۱۱ هزار ریال، کمترین متوسط درآمد سالانه یک خانوار شهری را در سال ۱۳۹۷ به خود اختصاص داده‌اند.

چرا تنها ۱۰درصد مردم از کارت سوخت شخصی استفاده می‌کنند؟

بنزین بزنید، پول زور ندهید

الزامی‌شدن سوخت‌گیری با کارت سوخت در کنار عدم دسترسی برخی افراد به کارت سوخت شخصی، جایگاه‌های سوخت را شلوغ‌تر از گذشته کرده و علاوه بر این، باعث سوءاستفاده برخی افراد و طلب پول اضافه برای استفاده از کارت جایگاه‌ها شده است؛ موضوعی که براساس اعلام شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ممنوع است.

به گزارش ایرنا، حدود ۲۰ روز از الزامی‌شدن استفاده از کارت سوخت شخصی برای سوختگیری در جایگاه‌ها می‌گذرد اما به دلایل مختلف از نداشتن کارت سوخت گرفته تا نبود ابزار کنترلی در این زمینه، استفاده از کارت سوخت به موفقیت مطلوب خود نرسیده و در بهترین شرایط حدود ۱۰درصد از مردم از کارت سوخت شخصی خود استفاده می‌کنند.

الزام فروش بنزین با کارت سوخت اگرچه می‌تواند به کنترل و پایش مصرف کمک کند اما فقدان ابزار قیمتی برای نظارت و کنترل، سبب شده تا کارت‌های شخصی همچنان مورد استفاده قرار نگیرد.

نبود ابزار قیمتی در کنار کارت سوخت باعث شده تا این ابزار جدی گرفته نشود و همانطور که وزیر نفت اعلام کرده، درخصوص سهمیه‌بندی ایده‌ای وجود دارد، اما هنوز تصمیمی در مورد آن اتخاذ نشده است. در صورت سهمیه‌بندی، بنزین دو نرخی خواهد شد. زنگنه تاکید کرده که سیستم کارت سوخت را برنداشته‌ایم، فقط در این مدت با کارت جایگاه‌داران ارائه می‌شده است. الان هم استقبال از کارت سوخت شخصی کم بود و تا وقتی سهمیه‌بندی نباشد مردم آن را جدی نمی‌گیرند.

اما این تمام ماجرا نیست. استفاده از کارت سوخت جایگاه‌داران و محدود کردن استفاده از این کارت برای سوخت‌گیری تا سقف ۳۰ لیتر سبب شده تا رفت و آمد برای خرید بنزین بیشتر شود. این موضوع البته بازار سیاهی را در اطراف پمپ بنزین‌ها ایجاد کرده و برخی افراد پیشنهاد اجاره کارت سوخت را به خودروسواران می‌دهند.

از سوی دیگر، در برخی جایگاه‌ها برای استفاده از کارت سوخت جایگاه، از سوی کارکنان مربوطه طلب پول اضافی می‌شود. این در حالی است که شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی در اطلاعیه خود، دریافت هرگونه وجه اضافی به جز بهای بنزین تحویلی به خودروها در زمان سوختگیری را ممنوع اعلام کرده و آن را تخلف می‌داند. در این اطلاعیه آمده که طبق روال معمول کارت‌های آزاد جایگاه‌ها فعال و در دسترس مراجعان جهت سوخت‌گیری است و به همین لحاظ دریافت هرگونه مبلغ یا وجهی بابت استفاده از کارت آزاد جایگاه توسط اپراتورها و متصدیان تلمبه در جایگاه‌های عرضه سوخت ممنوع اعلام می‌شود.

در ادامه تأکید شده که در صورت مشاهده مواردی از قبیل عدم در دسترس بودن کارت آزاد و یا دریافت وجه اضافه بر مبلغ بنزین با سامانه پاسخگویی ۰۹۶۲۷ شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران تماس گرفته و موضوع را اعلام کنید.

با توجه به مشکلات پیش آمده برای سوخت‌گیری، لازم است افراد هرچه سریع‌تر برای دریافت کارت سوخت خود به باجه‌های پست مراجعه کنند. همچنین افرادی که کارت سوخت خود را در اختیار دارند در هنگام سوخت‌گیری از این کارت بهره ببرند.

نگاه

مشاور اقتصادی سابق اتحادیه اروپا:

امکان ورود نهاد مالی سوئیسی به اینستکس وجود دارد

پیش‌بینی می‌شود که سرمایه‌گذاری سه کشور اروپایی به‌همراه اتریش جهت بازگشت بنگاه‌های این کشورها به ایران بین ۲۸ تا ۳۰ میلیارد یورو باشد. قبلا پیش‌بینی شده بود بین ۳۵ تا ۴۰ میلیارد یورو توسط شرکت‌های اروپایی در ایران سرمایه‌گذاری شود.

به گزارش ایلنا، مهرداد عمادی، مشاور اقتصادی سابق اتحادیه اروپا در مورد دلایل تلاش فرانسه برای میانجی‌گری میان ایران و آمریکا و نیز ارائه مشوق‌های جدید اقتصادی برای ایران گفت: این موضوع سه دلیل اصلی می‌تواند داشته باشد؛ نخست آنکه خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا یک فرصت تاریخی برای فرانسه است چون پیش‌ازاین تصمیم‌های کلیدیِ اتحادیه توسط پاریس، لندن و برلین اتخاذ می‌شد که معمولاً در مواضع اقتصادی هم لندن با برلین همسویی داشت. از همین روی غیبت لندن در این میان، این فرصت را فراهم می‌کند تا پاریس بتواند جایگاه خود را ارتقا دهد. البته پیش از ناپلئون و از زمان لویی چهاردهم فرانسه در آرزوی این بود تا مجموعه اروپا را زیر نفوذ فرهنگی خود داشته باشد.

مکرون به دنبال اروپای پاریس‌محور است

وی ادامه داد: دلیل دیگر در محور قرار گرفتن فرانسه در بحث مذاکرات، رابطه شخصی مکرون با ترامپ است. چون مکرون اولین رهبر اروپایی است که از روز نخست، روی نزدیکی به واشنگتن سرمایه‌گذاری کرده و به دنبال آن است که پل ارتباطی آمریکا با اتحادیه اروپا باشد که پیش از این در اختیار لندن بود، بنابراین پاریس به دنبال آن است که دروازه مذاکرات و گفت‌وگوهای سیاسی از این شهر باز شود که برای این کشور بسیار مهم خواهد بود. دلیل سوم در تلاش فرانسه، مربوط به مشکلات و چالش‌هایی است که آلمان در موضوع جانشینی خانم مرکل با آن روبه‌رو است و باعث شده تا آلمان در مذاکرات سیاسی حضور کمرنگ داشته باشد و فرانسه به همراه روسیه نقش‌محوری را در مذاکرات ایفا کنند. مجموع این سه عامل موجب پوست‌اندازی و تغییر رفتار پاریس شده است.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به پیشنهاد فرانسه مبنی بر اعطای معافیت برای هند جهت خرید نفت ایران گفت: فرانسه در حال تن کردن ردای جدیدی به‌عنوان رهبر سیاسی در اتحادیه اروپا است و در این مورد می‌خواهد با آمریکا به چانه‌زنی بپردازد و حتی در هفته‌های آتی در مورد یک پروژه نفتی با روسیه مذاکره خواهد کرد. از همین روی پاریس به دنبال افزایش اعتبار خود در هند و نیز تبدیل به پل ارتباطی با آمریکا است که اهمیت استراتژیک دارد و این رهبریت برای خیرخواهی هند نیست بلکه همان‌طور که ذکر شد به دنبال پروژه اروپای پاریس‌محور است.

این کارشناس اقتصادی در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه آیا شما از جزییات محتویات بسته جدید آگاهی دارید؟ گفت: البته این موضوع در حال ارزیابی است اما در چند مورد اصولی مانند میزان اعتبار و خط اعتباری که از چه کانال‌هایی گشایش، اعمال و در دسترس باشد و نیز تیم نظارت بر شفافیت این خط اعتباری توافق شده است. اگر این پروژه از نظر شفافیت و دادوستدها مشکلی نداشته باشد، پیش‌بینی می‌شود که سرمایه‌گذاری سه کشور به علاوه اتریش جهت بازگشت بنگاه‌های تجاری و صنعتی اروپا به ایران بین ۲۸ تا ۳۰ میلیارد یورو باشد. البته پیش‌ازاین نیز پیش‌بینی شده بود تا بین ۳۵ تا ۴۰ میلیارد یورو سرمایه‌گذاری شود که اقدامات غیرسازنده از درون اتحادیه اروپا و سپس آمدن آقای ترامپ باعث عدم تحقق آن شد.

بزرگ شدن اینستکس بازی برد-برد است

وی در پاسخ به این پرسش که چقدر احتمال دارد که کشورهای دیگر به اینستکس اضافه شوند، گفت: پس از تأیید نسخه نهایی اینستکس، پیش‌بینی بنده این است که در مرحله نخست اتریش و ایتالیا و سپس سایر کشورها به آن بپیوندند و از آن استفاده کنند. البته این به نفع خود آمریکا نیز است چون اقدامات آمریکا علیه ایران در اروپا بسیار پرهزینه است و همسویی با اینستکس شفاف است، این هزینه‌ها را کاهش می‌دهد و هم نیاز ایران به اقدامات پرسش‌برانگیز به زعم آمریکا را اندک می‌کند و این به نوعی بازی برد-برد خواهد بود. همچنین بزرگ شدن اینستکس مهم و مثبت است چون با کارکرد مناسب آن کشورهای غیراروپایی مثلاً ترکیه، مالزی یا هند نیز می‌توانند از آن استفاده کنند و باید توجه داشت که وقتی این توافق کارکرد مطلوبی داشته باشد، فساد را هم کاهش خواهد داد و تصور بنده این است که گسترش اینستکس در میان غیراروپایی‌ها باعث تقویت یورو به‌عنوان ارز موازی دلار شده که در راستای امنیت تجارت جهان است. مشاور اقتصادی اتحادیه اروپا خاطرنشان کرد: باید توجه داشت که فشارهای اقتصادی که برای ایران اعمال می‌شود، باعث کاهش انگیزه این کشور در پایبندی به توافقات شده است، بنابراین بزرگتر شدن و نیز انعطاف‌پذیری اینستکس می‌تواند برای ایران بسیار مثبت باشد، اما این اقدام می‌تواند خزانه‌داری آمریکا را با چالش روبه‌رو کند چون خزانه‌داری تاکید دارد که اینستکس برای خریدهای نقدی است و به ورود نفت در آن اعتراض دارد و از این زاویه ماندگاری برخی تحریم‌ها را توجیه می‌کند. همچنین مشکلی که در هفته‌های آتی به نظر دیده خواهد شد این است که اگر اجازه ورود پول نفت به اینستکس داده شود، در واقع خود آمریکا تأثیر تحریم‌ها را کمرنگ کرده است.

عمادی در مورد امکان ورود یک نهاد مالی سوئیسی در گام بعدی اینستکس گفت: این پیشنهاد به این دلیل مطرح شده است که سوئیسی‌ها به خوبی توانسته‌اند با استقلال بانکی خود موجب افزایش اعتماد بانکی شوند و در مسئله اینستکس و مسائل مربوط به پولشویی یک بازوی اجرایی قابل اعتماد در کنار ابزارهای نظارتی باشد، اما اجازه دهید در این مورد به این میزان بسنده کنیم.

این اقتصاددان با یادآوری تعهد اروپا مبنی بر خرید نفت ایران تا یک میلیون و دویست هزار بشکه گفت: خرید یک میلیون و دویست هزار بشکه نفت ایران در واقع حداقل اقدام برای تأمین نیازهای فوری ایران است و هر میزان کمتر از آن انگیزه ایران برای ماندن در توافقات را کاهش می‌دهد و اتحادیه هر کاهشی در این میزان را باید جبران کرد. حمایت اتحادیه اروپا نباید تنها محدود به همدردی کردن و سر تکان دادن شود؛ چون مردم ایران زیر فشارهای اقتصادی تورم و بیکاری هستند و زمان آن رسیده است که اروپا اقدام عملی از خود نشان دهد.

یادداشت

قیمت واقعی دلار چند است؟

علی تابش
فعال اقتصادی بخش خصوصی

نرخ واقعی دلار و ارزش پول ملی دو روی یک سکه‌اند که افزایش یکی کاهش دیگری را به دنبال دارد. در صورتی که این رابطه از طریق سیاست‌های دستوری و نه متغیرهای اقتصادی تعیین شود، پیامدهای جبران‌ناپذیری برای اقتصاد کشور خواهد داشت. انتشار گزارشی از جلسه هیات دولت که منجر به اعلام دلار ۴۲۰۰ تومانی شد، نشان می‌دهد که تصمیم کلان درخصوص ارزش پول ملی، در بالاترین نهاد اجرایی کشور بدون بررسی‌های کارشناسانه و براساس رأی‌گیری اتخاذ شده است. در رأی‌گیری مذکور اعضای مختلف هیات دولت اعدادی برای قیمت واقعی دلار ارائه کردند که بین ۳۸۰۰ تومان تا ۵۶۰۰ تومان متغیر بود و نهایتاً عدد ۴۲۰۰ با رأی‌گیری انتخاب شد. بعداً وقتی قیمت دلار تا نزدیک ۲۰ هزار تومان افزایش یافت معلوم شد که کل اعداد ارائه‌شده در آن جلسه هیات دولت با واقعیت بسیار فاصله داشته است. حدود ارزش واقعی دلار با چند محاسبه سرانگشتی قابل تعیین است و نیازی به حدس و گمان و رأی‌گیری ندارد. ۲۲ سال پیش قیمت هر دلار ۸۰۰ تومان بود اگر فرض کنیم طی این ۲۲ سال نرخ تورم و نرخ سود بانکی در ایران سالانه ۲۰درصد و این شاخص در آمریکا ۳درصد بوده باشد باید سالانه ارزش پول ایران در مقابل دلار آمریکا ۱۷درصد کاهش می‌یافت که به خاطر اعمال سیاست اشتباه حفظ ارزش پول علی‌رغم تورم و نرخ سود بالا، از این کاهش جلوگیری شد. اگر فرض کنیم اقتصاد ایران در این سال‌ها نسبت به اقتصاد بسیار بزرگتر آمریکا به طور متوسط سالانه ۳درصد بیشتر رشد کرده باشد عدد ۱۷درصد به ۱۴درصد کاهش می‌یابد، بنابراین قیمت امروز دلار از ضرب ۸۰۰ تومان در ۱.۱۴ به توان ۲۲ به دست می‌آید که برابر ۱۴۲۰۰ تومان می‌شود. این عدد در زمان برگزاری جلسه هیات دولت که منجر به تعیین دلار ۴۲۰۰ تومانی شد برابر ۱۲۵۰۰ تومان بود. نگارنده این محاسبات ساده برای تعیین قیمت واقعی دلار را یک سال قبل از آن جلسه هیات دولت طی چند مقاله در ایرنا منتشر کرد و برای نجات اقتصاد و رونق تولید از دولت به اصرار خواست ارزش دلار را واقعی کند. این درخواست همچنان ادامه دارد. دولت باید به شدت از کاهش قیمت دلار زیر قیمت واقعی آن پرهیز کند زیرا این به معنای حراج کردن منابع ملی و باج دادن به سرمایه‌های راکدی است که تشنه تبدیل‌شدن به دلار و خروج از کشورند. اگر دولت در صدد ثبات ارزش پول است باید در اولین قدم نرخ سود را به شدت کاهش دهد و به زیر ۵درصد در سال برساند و تا زمانی که این کاهش را انجام نداده باید اجازه دهد ارزش پول متناسب با تورم و نرخ سود کاهش یابد. بی‌توجهی به این امر به معنای ارزان‌فروشی منابع ملی و اعطای یارانه به سرمایه‌های عظیم راکد در کشور و تضعیف تولید است. بی‌معنا است که سالانه ۲۰درصد سود بانکی داد و ارزش پول را حفظ کرد.

مردم چقدر پول در بانک دارند؟

روایت بانک مرکزی از آمار بانکی

حجم سپرده‌های بخش غیرخصوصی در بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی به حدود ۱۹۳۰ هزار میلیارد تومان رسید.

براساس تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از آمار بخش پولی و بانکی کشور، مانده سپرده‌های بخش غیردولتی نزد بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی تا پایان سه ماهه نخست سال جاری به ۱۹۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده است که نسبت به سال گذشته ۲۵.۱درصد افزایش داشته است. حجم سپرده‌های بخش غیردولتی نزد بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی در خردادماه سال گذشته ۱۵۴۲ هزار میلیارد تومان بوده و در پایان سال گذشته نیز به ۱۸۲۸هزار میلیارد تومان رسید. این آمار حاکی از رشد ۵۶درصدی سپرده‌های بانکی غیردولتی نسبت به پایان سال گذشته است. براساس این آمار از مجموع ۱۹۳۰ هزار میلیارد تومان سپرده‌های بخش غیردولتی نزد بانک‌ها، ۲۶۰ میلیارد تومان سپرده‌های دیداری، ۱۵۳۰ میلیارد تومان سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار، ۱۰۵ میلیارد تومان سپرده قرض‌الحسنه و ۳۳ میلیارد تومان مربوط به سایر سپرده‌ها بوده است. همچنین میزان بدهی‌های خارجی ایران در پایان خردادماه سال ۹۸ به ۸ میلیارد و ۶۷۸میلیون دلار رسید که نسبت به پایان سال ۹۷ حدود ۷درصد کاهش نشان می‌دهد. بدهی‌های خارجی ایران در ماه‌های اخیر روندی نزولی داشته و از حجم انواع بدهی کوتاه و بلندمدت کاسته شده است. تازه‌ترین آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد، میزان بدهی خارجی کشور از ۸ میلیارد و ۶۷۸میلیون دلار در پایان خردادماه امسال، ۶ میلیارد و ۹۶۹ میلیون دلار آن مربوط به بدهی‌های میان‌مدت و بلندمدت و یک میلیارد و ۷۰۸ میلیون دلار از این میزان متعلق به بدهی‌های کوتاه‌مدت است. تعهدات بالفعل ایران برمبنای یورو نیز حدود ۷میلیارد و ۷۰۰ میلیون یورو است که ۶میلیارد و ۱۸۴ میلیون یورو از این میزان مربوط به حجم بدهی‌های میان‌مدت و بلندمدت و حدود یک میلیارد و ۵۱۶ میلیون یورو نیز حجم بدهی‌های کوتاه‌مدت است. حجم بدهی‌های ایران در پایان اردیبهشت ماه امسال ۸میلیارد و ۸۱۶ میلیون دلار بوده که در پایان خردادماه با افت روبه‌رو شده و به ۸ میلیارد و ۶۷۸ میلیون دلار رسیده است. این در حالی است که آمار بدهی‌های خارجی ایران در پایان اسفندماه سال ۹۷ معادل ۹میلیارد و ۳۳۹ میلیون دلار بوده است که این آمار حکایت از کاهش حجم بدهی‌های خارجی ایران در سه ماهه نخست سال ۹۸ دارد.

یورو ۱۲.۶۰۰ تومان شد

قیمت سکه و طلا بالا رفت

قیمت سکه و طلا در دومین روز هفته روند افزایشی را در پیش گرفت. به گزارش خبرآنلاین، در بازار تهران سکه ۵ هزار تومان و طلا ۴ هزار تومان افزایش قیمت داشت. بر این اساس، سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با قیمت یک میلیون و ۱۲۴ هزار تومان، نیم‌سکه ۲ میلیون و ۱۰۸ هزار تومان، ربع‌سکه یک میلیون و ۲۹۹ هزار تومان و سکه گرمی ۹۳۰ هزار تومان فروخته شد. هر گرم طلای ۱۸عیار نیز در بازار ۴۱۳ هزار تومان بود. قیمت دلار نیز در روز یکشنبه با افزایشی محدود مواجه شد و هر دلار در صرافی ملی به قیمت ۱۱ هزار و ۴۵۰ تومان فروخته شد. هر یورو نیز به قیمت ۱۲ هزار ۶۰۰ تومان فروخته شد. همچنین نرخ خرید یورو برابر با ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان بود.

از دستور رئیس‌جمهور برای کنترل بازار ارز تا تخلیه شوک تورمی

چرا دلار از تب و تاب افتاد؟

فعالان اقتصادی معتقدند اگر بنا باشد نرخ‌ها به شکل قطعی کاهش یابند، باید در اقتصاد تغییراتی اساسی ببینیم، اما آنچه که در روزهای گذشته رخ داده، بیشتر حاصل یک جو روانی مثبت است.

به گزارش خبرآنلاین، بازار ارز روزهای پرنوسانی را می‌گذراند؛ به نظر می‌رسد در حال حاضر بازار ارز بیشتر به سمت کاهش قیمت کشش دارد. این موضوع را در روزهای گذشته به خوبی می‌شد حس کرد؛ به طوری که سه‌شنبه هفته گذشته قیمت دلار وارد کانال ۱۰هزار تومان شد، اگرچه یک روز پس از آن، دوباره کانال ۱۱ هزار تومان را انتخاب کرد. در حال حاضر قیمت دلار در بازار در حدود ۱۱ هزار و ۲۰۰ تومان است.

تحلیلگران معتقدند آنچه در روزهای گذشته در بازار ارز و طلا رخ داده، حاصل جو روانی مثبت شکل‌گرفته در جامعه بوده و نمی‌توان دلایل اقتصادی قطعی پیدا کرد. همان‌طور که پیش از این نیز سابقه داشت، وقتی در جامعه چند خبر امیدوارکننده منتشر می‌شد، این موضوع به کاهش نرخ ارز در بازار ختم شده و برای چند روز روند نرخ‌ها کاهشی بود.

هیجان بازار ارز تخلیه شد

در این میان، عبور از میان دلالان بازار ارز که در خیابان فردوسی تهران، مشغول فعالیت هستند، نشان می‌دهد هیجان و تلاطمی که از میانه سال ۱۳۹۶ آغاز شده بود، اکنون فروکش کرده است. اگر سال گذشته و یا فصل بهار امسال از میدان فردوسی به سمت جنوب حرکت می‌کردید، نخستین چیزی که به چشم می‌آمد، ازدحام و شلوغی خیابان به دلیل تجمع دلالان بود. نوسان و تلاطم شدید بازار ارز سبب شده بود که دلالان و سفته‌بازان به راحتی جولان داده و مثل آب خوردن، قیمت دلار و سایر ارزها را بالا و پایین ببرند. اعلام یک شایعه باعث نوسان چند صد و یا چند هزار تومانی نرخ دلار در عرض چند ساعت می‌شد و به تبع آن همه بازارهای کالایی و اقتصادی به هم می‌ریخت.

تلاطم شدید آن روزهای بازار ارز، چنان جذابیتی را برای دلالان ایجاد کرده بود که حتی برخی افراد و سرمایه‌گذاران اقدام به ورود به بازار ارز کرده و به سرعت به دلالان این بازار تبدیل شدند. این دلالان به همراه خود پول‌ها و منابع مالی جدیدی را وارد این بازار کرده و به تلاطم و بی‌ثباتی این بازار هرچه بیشتر دامن زدند.

اما اگر این روزها سری به خیابان فردوسی تهران بزنید دیگر خبری از آن شور و هیجان و فریادهای دلالان خبری نیست. فعالان بازار ارز عنوان می‌کنند که «نزدیک به شش ماه است که بازار ارز راکد است؛ این رکود تحت‌تاثیر کاهش حجم واردات، کاهش سفرهای خارجی و همچنین کاهش تعداد دانشجویان ایرانی در حال تحصیل در خارج کشور رخ داده است، اما اخیرا تحت‌تاثیر اخبار مثبتی که از دیدارهای خارجی آقای ظریف وزیر امور خارجه منتشر شد، بازار با کاهشی قابل توجه همراه بود.»

فضای اقتصادی رو به بهبود است

در این شرایط و در ماه‌های اخیر دولت و بانک مرکزی در تلاش بودند که تلاطمات بازار ارز را کنترل کرده و این بازار را به ثبات برسانند. این موضوع را رئیس‌کل بانک مرکزی مطرح می‌کند. عبدالناصر همتی تاکید می‌کند که «ثبات در بازار ارز برقرار شده و وضع ارزی کشور نیز مطلوب است.» به گفته وی، «بازار ارز و سکه دارای نوسان و ریسک است و چنانچه مردم در زمینه بازار سرمایه و یا بانک سرمایه‌گذاری کنند، احتمال ریسک کمتری دارد.»

به اعتقاد همتی، «فضای اقتصادی رو به بهبود است و آرام شدن فضای اقتصادی، تامین مالی برای فعالیت‌های تولیدی و رشد صادرات و مثبت شدن تراز تجاری از نشان‌دهنده بهبود شرایط اقتصادی است.»

خبرگزاری بلومبرگ نیز در گزارشی با موفق‌تر خواندن برنامه‌های جدید بانک مرکزی برای مهار نرخ ارز، نوشته است که از ماه مه امسال تاکنون ارزش ریال ۳۰درصد تقویت شده و نرخ دلار به ۱۱۸ هزار ریال کاهش پیدا کرده است. کاهش نرخ ارز خود به کند شدن روند تورم کمک زیادی کرده است؛ تا جایی که نرخ تورم سالانه از ۴۰درصد در سال گذشته به ۲۴درصد در ماه اوت (مرداد) کاهش پیدا کرده است.

کنترل بازار ارز دستور رئیس‌جمهور بود

پیش از این، علی ربیعی، سخنگوی دولت درخصوص مباحثی که در فضای رسانه‌ای کشور در مورد سیاست‌ها و فعالیت‌های دولت درخصوص آرامش‌بخشی به بازار سرمایه و مقابله با التهابات ارزی مطرح شده است، به نامه دبیر شورای عالی امنیت ملی در تاریخ ۱۹ مهرماه سال ۹۶ به رئیس‌جمهوری در تشریح وضعیت بازار ارز اشاره کرد که در آن پیشنهاد شده بود سیاست‌های مقابله‌ای در دستور کار قرار گیرد.

ربیعی گفته بود «به دنبال این نامه، آقای روحانی به معاون اول و رئیس کل وقت بانک مرکزی دستور داد تا براساس مفاد نامه برای کنترل بازار ارز اقدام کنند.» وی عنوان کرده بود که «گزارش دستگاه‌های امنیتی و اقتصادی مسئول در این حوزه از افزایش نرخ ارز در آن ایام و احتمال بروز بحران در این بازار خبر می‌دادند و بر ضرورت کنترل نرخ ارز و اقدامات مقابله‌ای برابر بحران‌آفرینی دشمنان در این بازار تاکید داشت و این گزارش مبنای نامه دبیر شورای عالی امنیت ملی و دستور رئیس‌جمهوری قرار گرفت.»

در این گزارش که ماحصل مباحث مطرح‌شده در دبیرخانه شورای‌عالی امنیت ملی است بر افزایش توان بانک مرکزی برای مداخله هدفمند در بازار ارز تاکید و به ضرورت مقابله با سیاست‌های تحریمی آمریکا که به قصد آشفته‌سازی و بحران‌آفرینی در اقتصاد کشور با محوریت ارز صورت می‌گیرد، از سوی بانک مرکزی اشاره شده است.»

ربیعی در ادامه تشریح کرده بود «رئیس‌جمهوری طبق مفاد مباحث ارائه‌شده، دستور انجام اقدامات لازم برای کنترل نرخ ارز صادر کردند که به معنای مقابله با توطئه آمریکا و مقابله با دسیسه‌های دشمنان بود.»

سخنگوی دولت تاکید کرده بود که «امروز با توجه به آرامش برقرار شده و سامان ایجاد شده در بازار سرمایه و ارز و با در نظر گرفتن شرایط سخت سال گذشته و تنگناهایی که دائما از سوی آمریکا به وجود آمده و می‌آید، میزان موفقیت دولت در سیاست‌های ملی و ارزی آن قابل مشاهده است.»

فضای روانی قیمت‌ها را پایین آورد

در این میان، کارشناسان و فعالان اقتصادی نسبت به وضعیت آتی بازار ارز دیدگاه‌های متفاوتی دارند. برخی از احتمال کاهش نرخ دلار سخن می‌گویند و برخی نیز معتقدند با توجه به شرایط کشور، نمی‌توان پیش‌بینی خاصی از وضعیت بازار داشت.

در این زمینه، سید حمید حسینی، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق معتقد است که «در طول روزهای گذشته بحث‌هایی که درباره احتمال مذاکرات سیاسی و بهبود اوضاع اقتصادی مطرح شده، اصلی‌ترین دلایل برای شکل‌گیری جو روانی مثبت در بازار بوده است.»

وی در پاسخ به این پرسش که نرخ ارز تا کجا و چه زمانی کاهشی خواهد ماند؟ تاکید می‌کند: «اگر بنا باشد نرخ‌ها به شکل قطعی کاهش یابند، باید در اقتصاد یک تغییرات اساسی ببینیم، اما آنچه که در روزهای گذشته رخ داده، بیشتر حاصل یک جو روانی مثبت است.»

حسینی اضافه می‌کند: «در کنار جو روانی، وقتی که نخستین سیگنال‌ها از بازار برای آغاز روند کاهشی دیده می‌شود، بسیاری از مردم عادی نیز که بخشی از سرمایه خود را تبدیل به ارز یا طلا کرده‌اند، به بازار هجوم می‌آورند تا از ضرر بیشتر جلوگیری کنند. از این‌رو بخشی از دلیل کاهش نرخ‌ها در روزهای گذشته نیز فروشنده شدن مردم بوده است.»

وضعیت بهتر می‌شود

همچنین ابراهیم جمیلی، رئیس خانه اقتصاد ایران نیز می‌گوید: «قیمت دلار که طی روزهای گذشته کاهش قیمت داشت، تحت‌تاثیر اخباری بود که امکان مذاکره را مطرح می‌کرد.»

وی با بیان اینکه بازار ارز کشور در حال حاضر تحت‌تاثیر اخبار سیاسی است، می‌افزاید: «اگر بازار رو به آرامش برود، به طور قطع قیمت دلار کاهش محسوسی پیدا می‌کند؛ در غیر این صورت افزایش پیدا می‌کند. آنچه که مهم است، مدیریت خوب بانک مرکزی است که در حال حاضر اتفاق افتاده و نوسان شدید قیمت‌ها در بازار و خرید و فروش اسکناس در بازار صورت می‌گرفت، وجود ندارد؛ ضمن اینکه دلار از حالت خرید و فروشی که به عنوان کالا وجود داشت، کمتر اتفاق می‌افتد.»

جمیلی متذکر می‌شود: «در حال حاضر اطمینان مردم به دلار کمتر شده و نیز این اطمینان دیگر وجود ندارد که نرخ دلار رو به افزایش باشد.»

وی با تاکید بر اینکه ما باید بازار را مدیریت کنیم که نوسان نرخ ارز آسیب جدی به اقتصاد کشور نرساند، می‌گوید: «هم‌اکنون هیچ کسی نرخ واقعی دلار را نمی‌داند؛ اگر می‌دانست، میلیاردر می‌شود. نرخ واقعی دلار به تولید کشور بستگی دارد و هرچه تولید کشور افزایش یابد، نرخ دلار کاهش می‌یابد. ما اگر می‌خواهیم نرخ واقعی دلار را بدانیم، باید به میزان اشتغال و درآمد سرانه کشور نگاه کنیم.»

جمیلی درباره وضعیت بازار ارز در نیمه دوم سال گفت: «ما امیدواریم که بتوانیم از پیچ سختی که تحریم‌ها برای ما به‌وجود آورده، بگذریم، ولی نسبت به نیمه اول سال بازار وضعیت بهتری خواهد داشت.»

دلار به ۸ هزار تومان هم می‌رسد

فاطمه مقیمی، عضو اتاق بازرگانی تهران نیز معتقد است: «آنچه در هفته‌های گذشته در بازار ارز رخ داده نشان می‌دهد که دولت توانسته یک آرامش نسبی را به بازار بازگرداند و این مساله قطعا اتفاقی مثبت است، اما اینکه در آینده این بازار چه سرنوشتی داشته باشد، مساله‌ای است که باید با در کنار هم قرار دادن عوامل مختلف آن را بررسی کنیم.» به گفته وی، «اگر بنا بود یک تصویر چند ماهه کوتاه از بازار داشته باشیم، حتی اینکه نرخ دلار به کانال ۸۰۰۰ تومان وارد شود نیز گزینه‌ای دور از ذهن نبود، اما اگر دولت بخواهد با توجه به نامشخص بودن شرایط بین‌المللی اقدامات لازم را انجام دهد، مدیریت نرخ برای تامین نیازهای سال‌های پیش رو بسیار مهم خواهد بود.»

بازار ارز به تعادل رسید

در همین حال، کامران سلطانی‌زاده، رئیس کانون صرافان با بیان اینکه مجموعه اقدامات بانک مرکزی در مدیریت جریانات کاذب ارزی توانست موثر واقع شود، عنوان می‌کند: «بانک مرکزی تامین ارز کالاهای غیرضروری را در سال گذشته موثر واقع شده و از سوی دیگر، در بخش تولید نیز تمرکز در تخصیص ارز بر کالاهای مورد نیاز و ضروری این بخش بوده است؛ ضمن اینکه به دلیل خروج سفته‌بازان از بازار ارز و نیز بستن سقف خرید ارز و جابه‌جایی ریال، اقداماتی که از سوی افراد سودجو انجام شد، متوقف شد. مجموعه این اقدامات سبب شده تا سوداگران از بازار خارج شده و مصرف‌کنندگان واقعی وارد بازار شوند؛ ضمن اینکه در حال حاضر عرضه و تقاضا قیمت بازار را تامین می‌کند.»

وی می‌گوید: «بانک مرکزی هیچ‌گونه ارز مداخله‌ای در بازار تزریق نمی‌کند و اکنون بازار به تعادل و ثبات کامل رسیده است. صرافان هر ارزی را که از طریق صادرکننده خریداری کرده و وارد بازار می‌کنند، براساس نیاز بازار و سرفصل‌های بانک مرکزی هزینه می‌کنند. از سوی دیگر، نهادهای نظارتی، امنیتی، پلیس فتا و قوه قضائیه در بستن کانال‌های تلگرامی اعلام نرخ ارز که در بازار وارد شده بودند، دخیل بودند و هم‌اکنون مشکل خاصی در این زمینه وجود ندارد.»

مردم به مکانیزم کاهش قیمت ارز اطمینان ندارند

از سوی دیگر، محمدرضا زهره‌وندی، رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق تهران در این زمینه می‌گوید: «با مکانیزم افزایش قیمت همه آشنا هستند و بلافاصله با افزایش قیمت ارز، قیمت اکثر اجناس را فارغ از اینکه ارتباطی به قیمت ارز دارد یا نه، بالا می‌برند.»

وی با بیان اینکه مردم به مکانیزم‌های کاهش قیمت ارز اطمینان ندارند، می‌افزاید: «ممکن است در یک بازه زمانی قیمت ارز کاهش یابد، اما دوباره رویه متفاوتی در پیش گیرد، به همین دلیل معمولا برای کاهش قیمت، مقاومت وجود دارد.

رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران خاطرنشان می‌کند: «طی یک سال گذشته سیر صعودی نرخ ارز آنچنان بی‌ضابطه بود که همه با ترس و گمان معاملات را انجام می‌دادند و یا برای فروش دست نگه می‌داشتند، اما پس از آن روند ارز، کاهشی شد و قیمت بسیاری از اجناس نیز به تبع آن پایین آمد.»

بیشترین ارزش معاملات بورس در دومین روز هفته به خودرویی‌ها رسید

ادامه روزهای سبز تالار شیشه‌ای

شـــاخص بورس تهران در دومین روز هفته با ۱۹۷۵ واحد رشد مواجه شد و کانال جدیدی را تجربه کرد. خودرویی‌ها در دادوستدهای این روز بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند و اکثرا با رشد قیمت مواجه شدند.

به گزارش ایســـنا، از زمان باز شدن معاملات بورس اوراق بهادار تهران، شاخص اصلی این بازار روند افزایشی را شاهد بود؛ به طوری که در نهایت توانست ۱۹۷۵ واحد رشد کند و به رقم ۲۸۶ هزار و ۱۱۴ واحدی برسد. شاخص کل هم‌وزن نیز ۹۲ واحد افزایش یافت و به رقم ۷۸ هزار و ۱۹۱ واحدی رسید. در عین حال شاخص آزاد شناور با رشد ۲۴۲۸مواجه شد و رقم ۳۲۶ هزار و ۴۶۵ را تجربه کرد. شاخص بازار اول و دوم نیز هر کدام به ترتیب با ۲۲۳۵ و ۴۳۰ واحد رشد روبه‌رو شد.

گروه مپنا، ملی صنایع مس ایران، فولاد مبارکه اصفهان و پالایش نفت اصفهـــان هر کدام بـــه ترتیب ۳۲۸، ۲۷۵ و ۲۵۲ و ۲۳۷ واحد در رشـــد شاخص‌های بازار تاثیر داشته است. در طرف مقابل مخابرات ایران، معدنی و صنعتی چادرملو و سرمایه‌گذاری مس ایران هر کدام به ترتیب ۱۵۷، ۵۲ و ۵۰ واحد تاثیر کاهشی روی شاخص بازار سرمایه داشتند.

گروه خودرو و ســـاخت قطعات بیشـــترین ارزش معاملات را به خود اختصـــاص داد؛ به طوری که ۹۷۶ میلیون ســـهم به ارزش ۲۲۰ میلیارد تومان دســـت به دست شد. در این گروه بیشتر سهم‌ها با افزایش قیمت روبه‌رو بودند. پس از خودرویی‌ها فلزات اساسی، شیمیایی و کانه‌های فلزی بیشترین ارزش معاملات را شاهد بودند.

در بورس تهران ۱۷۳ ســـهم با رشد قیمت و ۱۶۸ سهم با افت قیمت روبـــه‌رو بودند. همچنین تعداد نمادهای مثبت در بورس ایران به ۱۰۱ و تعداد نمادهای منفی به۱۰۶ رســـید. ارزش کل معاملات بورس تهران به رقم ۱۴۹۶ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۴ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. تعداد معاملات این بازار تا رقم ۱۹۲ هزار و ۷۹ افزایش یافت.

در فرابـــورس ایران نیز شـــاخص کل ۹.۸ واحد افزایش یافت و به رقم ۳۷۷۶ واحد رســـید. ارزش کل معاملات این بـــازار به رقم ۹۳۱ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۱.۳میلیارد سهم و اوراق مالی را پشت سر گذاشت.

رشد ۵۸درصدی «ارزش بازار» از سال ۹۶ تا ۹۷

از ســـوی دیگر، بررســـی‌ها نشـــان می‌دهد ارزش بازار سرمایه از سال گذشـــته تا ابتدای مردادماه امسال به ۱۳ هزار و ۸۳۵ هزار میلیارد ریال رســـیده و این مولفه در مقایسه بین سال‌های ۹۶ و ۹۷ با ۵۸درصد رشد روبه‌رو بوده است.

به گزارش ســـنا، در بررسی وضعیت بازار سرمایه از ابتدای سال ۱۳۹۷ تا مردادماه ۱۳۹۸، میزان «تأمین مالی بدون احتســـاب نهادهای مالی» ۲۳۲ هزار میلیارد ریال بوده که این میزان در ســـال ۹۷ نســـبت به سال ۹۶، معادل ۴۲درصد رشد داشته است. همچنین میزان «تامین مالی» از سال گذشـــته تا ابتدای مرداد امسال ۷۷ هزار میلیارد ریال بوده که این میزان هم در مقایســـه بین سال‌های ۹۶ و ۹۷ با ۲۶درصد افزایش رو به رو بوده است.

«ارزش بازار» نیز که شامل مجموع ارزش بازار اوراق صکوک، ارزش روز صندوق‌های سرمایه‌گذاری، اوراق مشتقه بورس کالا، اوراق مشتقه بورس انرژی، ســـایر اوراق بهادار و ارزش بازار ســـهام در نظر گرفته شده است در این زمان ۱۳ هزار و ۸۳۵ هزار میلیارد ریال اســـت. این مولفه هم در مقایسه بین سال ۹۶ تا سال ۹۷، ۵۸درصد رشد داشته است.

با توجه به اینکـــه رونق یا رکود بازار ســـرمایه از متغیرهای اقتصادی همانند نرخ تورم، نرخ برابری ارز، میزان سود بانکی تعیین‌شده، وضعیت جهانی کالاهای اساسی، وضعیت سایر بازارها و ... از یک سو و ریسک‌های ناشی از مسائل سیاســـی و بین‌المللی نظیر تحریم‌های ظالمانه از سوی دیگر متاثر می‌شـــود، روند کلی بازار ســـرمایه حاکی از غلبه متغیرهای اقتصادی بر ریسک‌ها بوده است. به این ترتیب، در روال منطقی اقتصادی، با افزایش نرخ ارز، تورم و ... قیمت تمام‌شده محصولات و خدمات مرتبط با صنایع فعال در بازار ســـرمایه نیز رشـــد داشته و به تبع آن، سهام این شرکت‌ها نیز شـــاهد افزایش قیمت بوده است. به واقع، رشد متغیرهای اساسی در بازار سرمایه به منزله بازسازی صنایع براساس نرخ‌های جدید (منفعت ســـرمایه‌پذیر) و حفظ ارزش دارایی‌های مردم در بازارهای مولد (منفعت ســـرمایه‌گذار) بوده است. افرادی که سرمایه خود را در این بازار نگه داشتند، هم به منافع ملی خدمت کردند و هم به سود مناسب دست یافتند.

متقابلا ســـرمایه‌هایی که در بازارهای غیرمولد مانند خرید و نگهداری ارز یا خرید بیش از حد نیاز محصولات مختلف فعال شدند، ممکن است ســـود شخصی برای فرد به ارمغان آورده باشند، اما فشار اقتصادی زیادی را به کشـــور تحمیـــل کرده‌اند. به علاوه در مـــواردی مانند خرید ارز نیز تعدادی از خریداران با عدم ســـود و مخاطراتی نظیر سرقت منزل، خرید ارز تقلبی، سوءاستفاده از حساب‌ها برای پولشویی و مواردی از این دست مواجه شدند.

بررسی‌ها نشـــان می‌دهد بازدهی بازار سرمایه طی یک بازه بلندمدت (۱۰ ســـاله و بیشتر) بیش از ســـایر بازارها بوده است. طبق آمار، «ارزش معاملات» نیز در این بازه زمانی ۲هزار و ۱۰۲ هزار میلیارد ریال بوده که این معیار هم در مقایسه بین سال گذشته و سال ۹۶ با ۸۴درصد افزایش مواجه بوده است؛ همچنین تعداد «تهادهای مالی» در دوره مورد بررسی به رقم ۶۳۵ رسیده اســـت در حالی که در سال قبل این عدد ۶۲۸ بوده است. این مولفه نیز در سال ۹۷ نسبت به سال ۹۶، ۵درصد افزایش داشته است. در دوره مورد بررسی، سرمایه‌گذاری خارجی در بازار سرمایه هم ۱۲ هزار و ۷۴۲ هزار میلیارد ریال بوده است.

چرا به موضوع اهلیت در واگذاری شرکت‌های دولتی توجهی نشده است؟

حلقه مفقوده خصوصی‌سازی ایرانی

«اهلیت» کلمه‌ای کلیدی است که درباره خصوصی‌سازی در ایران در سال‌های گذشـــته چندان مورد توجه قرار نگرفته اســـت و حالا آســـیب‌های آن با چالش هایی مدیریتی که در بســـیاری از کارخانه‌های خصوصی‌سازی‌شـــده خودنمایی می‌کند؛ به چشم می‌آید. این روزها از هپکو اراک گرفته تا نیشکر هفت‌تپه هر از چندی خبری از مشکلات کارخانه‌هایی شنیده می‌شود که در سال‌های گذشته خصوصی و واگذار شـــده‌اند ولی «اهلیت» خریداران آنها چندان مورد توجه قرار نگرفته اســـت و حالا ســـوءمدیریت‌ها این مجموعه‌های مهـــم و عظیم صنعتی، کشـــاورزی و... و زندگی کارگران‌شـــان را با خطرات بسیاری همچون تعطیلی و بیکاری مواجه ساخته است.

در این شـــرایط ابتدای هفته معـــاون اول رئیس جمهور بـــا تاکید دوباره به خصوصی‌ســـازی و واگـــذاری مجموعه‌های دولتی به بخـــش خصوصی گفت: « مادامی که خصوصی‌سازی انجام نشود و شرکت‌ها به اهلش واگذار نشود، دولت اســـت که باید به این شرکت‌ها بودجه دهد تا سرپا بمانند و این چیزی جز ضرر برای مردم نیست.»

اســـحاق جهانگیری با اشاره به اینکه درباره هر واگذاری می‌توان سخن گفت، تاکید کرد: «هر واگذاری انجام شـــود بعدا کســـی می‌تواند درباره آن حرف بزند یا انتقاد کند، اما مهم این اســـت که واگذاری‌هـــا در چارچوب قانون و مقررات انجام شـــود. هر زمان که یک واگذاری صورت می‌گیرد یک بخشی می‌آیند و با نیت‌های خاص علیه آن واگذاری شـــبهه‌افکنی می‌کنند که ما برای همین یک شـــورایی تشکیل دادیم که افرادی خارج از دولت بیایند و درباره این واگذاری‌ها اظهارنظر کنند.»

البتـــه جهانگیری گفـــت: «باید واگذاری‌ها انجام شـــود تـــا بهره‌برداری‌ها و بهره‌وری‌ها بیشـــتر شـــود و این اقدام هم از سوی اهلش انجام شود وگرنه اینکه می‌گوییم دولت ایران ثروتمند اســـت معنایش این نیست که گاوصندوق‌های ما پر از پول و دلار اســـت تا هر جور که خواستیم خرج کنیم. ثروتمندبودن دولت به این اســـت که سرمایه انســـانی و معادن و صنایع فراوانی در این کشور وجود دارند، اما باید به خوبی از آنان اســـتفاده شود وگرنه اگر جلوی خصوصی‌سازی یا کار تعاونی‌ها گرفته شـــود، مثل این می‌ماند که پول در گاوصندوق داشته باشیم اما کلیدش را گم کرده باشیم.»

تاکید چندباره جهانگیری در ســـخنرانی روز شنبه خود بر «اهلیت» واگذاری کارخانه‌ها و مجموعه‌های صنعتی در خصوصی‌ســـازی‌ها به این دلیل اســـت که هم‌اکنون تعـــداد زیادی پرونده قضایی برای مدیـــران مجموعه‌های صنعتی که در ســـال‌های گذشته واگذار شده‌اند همچون نیشکر هفت‌تپه تشکیل شده است و اواخر مرداد نیز رئیس ســـازمان خصوصی‌سازی ساعتی بعد از استعفا از سوی مقامات قضایی دستگیر شد. ۲۵ بهمن سال گذشته قاضی سراج رئیس سازمان بازرسی کل کشور با اشاره به تخلفات انجام شده در واگذارهای انجام‌شده به نام خصوصی‌ســـازی گفت: اداره کل ویژه سازمان بازرسی در زمینه خصوصی‌سازی ورود پیدا کرده و پرونده‌های ســـنگینی هم تشکیل داده‌ایم. برای مثال در رابطه با دشـــت مغان هم پرونده‌ای تشـــکیل شد، دشـــت مغان ۲۷ هزار هکتار است، قانون مشـــخص کرده بایـــد واگذاری به افراد دارای اهلیت و ســـابقه فعالیت در زمینه مرتبط و دارای مناعت مالی در آن زمینه باشـــند، فردی که این دشـــت به آن واگذار شـــد در زمان واگذاری یک هزار و ۳۵۰ میلیارد تومان به سیســـتم بانکی بدهکار بود.»

در حالی موضوع اهلیت داشتن افرادی که شرکت‌های دولتی به آنها تحت قانون خصوصی‌ســـازی و اصل ۴۴ مورد تاکید قرار می‌گیرد که هم‌اکنون کارخانه‌هایی مانند هپکو و آذرآب اراک با مشکلات جدی به دلیل خصوصی‌سازی‌های گذشته رو به رو شـــده‌اند و هفته گذشته کارگران آنها دســـت به اعتراضاتی زدند. وزیر صنعت در بازدیدی که از این مجموعه‌ها داشت و با معترضان دیدار کرد. رحمانی درد مشـــترک سه شرکت هپکو، آذرآب و واگن‌پارس را مالکیت می‌داند و معتقد است باید یک نســـخه نهایی متناسب با شرایط و ضوابط برای تعیین‌تکلیف این سه شرکت خصوصی‌سازی‌شده ارائه و پیگیری شود.

شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام

نوبت اول

آگهی مناقصات عمومی
یک مرحله‌ای شماره ۳۵ و ۹۸/۳۴

موضوع مناقصه : ۹۸/۳۴ : انتقال نیرو و برق رسانی به شبکه‌های توزیع نیروی برق در محدوده عملیاتی منطقه برق آسیب دیده از سیلاب شهرستان سیروان (از محل اعتبارات عمرانی)
۹۸/۳۵ : انتقال نیرو و برق رسانی به شبکه‌های توزیع نیروی برق در محدوده عملیاتی سایت جدید روستای چم شیر (برزخلف) (از محل اعتبارات عمرانی)
مهلت فروش اسناد : از تاریخ ۹۸/۶/۱۱ لغایت ۹۸/۶/۲۰
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه :
۹۸/۳۴ : مبلغ ۴۷۰/۹۰۳/۰۰۰ ریال
۹۸/۳۵ : مبلغ ۵۷۱/۴۲۸/۰۰۰ ریال
آخرین مهلت و محل تحویل پیشنهادات : حداکثر تا پایان وقت اداری ۹۸/۷/۱ و محل تحویل پیشنهادات امور حراست این شرکت می‌باشد. به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می‌شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
مبلغ فروش اسناد : یکصد هزار ریال قابل واریز به شماره حساب ۱۹۰۴۰۵۱۹۳۰ نزد بانک تجارت شعبه انقلاب ایلام
ساعت ، روز و محل بازگشایی پاکت ها :
جلسه مناقصات ساعت ۹ روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۷/۳ برگزار می‌گردد.
جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد مناقصات عمرانی به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir و جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد مناقصات داخلی به سایت http://tender.tavanir.org.ir و پایگاه اطلاع رسانی مناقصه http://iets.mporg.ir و سایت شرکت توزیع برق ایلام WWW.BARGH-ILAM.IR مراجعه فرمایند.
هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۸/۶/۱۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۸/۶/۱۶
۵۴۸

دریچه

تحلیل رسانه خارجی از رقیبان جدید دلار

ایران کشور بعدی دارای رمزارز ملی می‌شود؟

رمـــزارز اختصاصی چین بـــه زودی وارد دنیای ارزهای دیجیتال می‌شود. سوال اینجاست که آیا ایران یا انگلستان کشورهای بعدی صف هستند تا رمزارز اختصاصی خود را معرفی کنند؟

به گزارش ایبنا، پایگاه خبری دیکریپت نوشـــت: ایران، روسیه و انگلســـتان اعلام کرده‌اند که با جدیت در حال بررســـی استفاده از این امکان جدید هستند. کشورهای مختلف در گوشه گوشه جهان بررســـی‌های خود را شروع کرده‌اند که ارز دیجیتال رسمی و تحت نظـــر بانک مرکزی خود را به‌عنوان یـــک ابزار جایگزین رمزارزهای فعلی معرفی کننـــد و همراه با رویکرد جهانی بـــرای از بین بردن ســـلطه دلار آمریکا، قدمی مهم به ســـمت دنیای بهره‌ورتر فناوری بردارند. این در حالی است که آمریکا به عنوان دارنده پُرمعامله‌ترین ارز جهان یعنی دلار در برابر این تحولات ســـکوت کرده است. این گزارش سپس نگاهی به جدیدترین پیشرفت‌ها در حوزه رمزارزهای مورد حمایت دولت‌ها پرداخته و نوشته است: ایران از فوریه ۲۰۱۸ به این ســـو، ابعـــاد مختلف معرفی و رونمایـــی از رمزارز ملی خود را در حال بررســـی دارد، اما جزییات جدید دربـــاره یک رمزارز با پشتیبانی طلا حاکی است که استخراج این رمزارز قرار است توسط کنسرسیومی کوچک از شرکت‌های فناورانه خصوصی انجام شود.

پیش از ایران، چین کشـــوری بود که ایده ارز دیجیتال ملی خود را رونمایی کرد. چینی‌ها از اوایل ســـال ۲۰۱۸ ایده یک ارز دیجیتال با پشتیبانی بانک مردم این کشور را در سر داشتند، اما خیلی از فعالان معتقدند که این ظهور رمزارز اختصاصی فیس‌بوک به نام «لیبرا» بود که چین را وادار کرد زودتر وارد عمل شـــود. انتظار می‌رود که رمزارز اختصاصی چین تا اوایل نوامبر امسال رونمایی شود و از طریق بانک‌های اصلی چین بین متقاضیان توزیع شود تا جایگزین پول نقدی شود که توسط مردم مورد استفاده قرار می‌گیرد. از دیگر کشورهایی که در حال بررســـی جدی ایده رونمایی از رمزارز اختصاصی ملی هستند، روسیه اســـت. پوتین اعلام کرده از آنجایی که ذخایر دلاری این کشور تحت تاثیر تحریم‌های آمریکا در حال کاهش اســـت، گزینه‌های جایگزین مبادلات مالی روی میز قرار گرفته است، اما نکته اینجاست که روش روس‌ها این اســـت که تا زمانی که همه کارها انجام نشـــود چیزی را علنی نمی‌کنند. انگلســـتان از دیگر کشورهایی است که خیلی جدی به این موضوع ورود کرده اســـت. ایده جـــذاب رمزارز اختصاص دیگر کشورها را هم به سوی خود جذب کرده و از کشور کوچکی مثل جزایر مارشال تا کشـــورهای نفت‌خیزی همچون امارات و عربستان در حال بررسی این ایده هستند، براساس جدیدترین گزارش‌های منتشرشده، ۷۰درصـــد از بانک‌های مرکزی در دنیا در حال مطالعه درباره این ایده هستند. کشورهایی مثل تونس، سنگال و ونزوئلا ورژن اختصاصی خود را تاکنون رونمایی کرده‌اند. کشـــورهای دیگر مثل امارات، عربستان، تایلند و سنگاپور به صورت پایلوت اقداماتی را انجام داده‌اند و به زودی وارد فاز عملیاتی خواهند شد.

در بهار امسال رخ داد

ثبت ۱.۴میلیارد تراکنش در خودپردازها

براساس آمارهای بانک مرکزی بالغ بر یک میلیارد و ۴۲۱ میلیون تراکنش توســـط خودپردازهای بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری در سراسر کشور در سه ماهه نخست امسال انجام شده است.

اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی جمهوری اســـلامی ایران، گزارش تعداد تراکنش ابزارهای پرداخت شبکه بانکی را به تفکیک تا پایان خردادماه ۹۸ اعلام کرد که براســـاس آن، عملکرد سه ماهه ابتدایی ســـال جاری در بخش‌های خودپرداز و پایانه شـــعبه در دو قسمت استان تهران و سایر استان‌ها منتشر شده است.

بـــر این اســـاس، بالغ بر یک میلیارد و ۴۲۱ میلیـــون و ۹۱۲ هزار تراکنش در شبکه خودپردازهای سیستم بانکی تا پایان سه ماهه اول سال جاری انجام شده است؛ همچنین در این گزارش اعلام شده که در حدود ۷۶ میلیون و ۳۴۵ هزار تراکنش از طریق پایانه‌های شعب (کارتخوان‌های شـــعبه) شبکه بانکی در مدت مشابه به ثبت رسیده است. البته گزارش اعلامی برخی بانک‌ها از جمله انصار، ایران زمین، پارسیان، توسعه صادرات و تجارت درخصوص تعداد تراکنش ابزارهای پرداخت به‌روز نبوده و متعلق به ســـال‌های گذشته بوده و همچنین گزارش ابزارهای پرداخت مؤسسه اعتباری ملل و قرض‌الحسنه رسالت نیز اعلام نشـــده است. براساس این گزارش تا پایان خردادماه امسال ۵۷ هزار و ۵۲ دســـتگاه خودپرداز از سوی شبکه بانکی راه‌اندازی و فعالیت داشته است که شـــهروندان با استفاده از خودپردازها در سه ماهه نخست امسال یک میلیارد و ۴۲۱ میلیون و ۹۱۲ هزار تراکنش انجام دادند؛ بانک ملی ایران با تعداد ۷ هزار و ۹۴۵ دستگاه خودپرداز بیشترین میزان دستگاه عابربانک در میان بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری کشـــور را به خود اختصاص داده که در آمار اعلام شـــده درخصوص سهم از تعداد تراکنش نیز این بانک بالغ بر ۲۹۹ میلیون و ۳۵۷ هزار تراکنش را به خود اختصاص داده اســـت. بانک‌های رفاه بـــا ۱۳۰ میلیون تراکنش، صادرات بـــا ۱۲۶ میلیون تراکنش و ملت با ۱۰۹ میلیون تراکنش بعد از بانک ملی در جایگاه‌های بیشـــترین تعداد تراکنش دستگاه خودپرداز قرار دارند. آمار منتشرشده از سوی بانک مرکزی درخصـــوص تعداد تراکنـــش خودپردازهای فعال در اســـتان تهران حاکی است که در پایتخت ۳۲۹ میلیون و ۱۷۱ هزار تراکنش توسط دستگاه خودپرداز شبکه بانکی انجام شده، از این میان بیشترین سهم از خودپردازهای فعال متعلق به بانک‌های پاسارگاد، ملی ایران و صادرات است. در سایر استان‌ها نیز در حدود یک میلیارد و ۹۲ میلیون تراکنش با استفاده از دستگاه خودپرداز انجام شده که بیشترین فراوانی تراکنش خودپرداز در شهرستان‌ها به بانک‌های ملی ایران، رفاه و صادرات اختصاص دارد. جدیدترین گزارش بانک مرکزی در وضعیت پایانه‌های شـــعب (کارتخوان‌های بانکی مورد استفاده در شعب) نشان از فعالیت ۷۱ هزار و ۱۳۳ دستگاه پایانه شعبه در سطح کشور توسط شبکه بانکی دارد که بانک ملی ایران با برخورداری از ۱۵ هزار و ۵۹ پین پد در رتبه نخست این جدول قرار گرفته و پس از آن نیز بانک‌های کشاورزی و صادرات قرار دارند اما گزارش تعداد تراکنش پایانه‌های شـــعب حاکی از آن است که در حدود ۷۶ میلیون و ۳۴۵ هزار تراکنش از طریق این ابزار پرداخت در کشور در سه ماهه ابتدایی سال ۹۸ انجام شده است که بیشترین تراکنش متعلق به بانک‌های ملی، صادرات و کشاورزی است.

تلاش وزارت صنعت برای افزایش تعرفه واردات تلفن همراه

معاون امور صنایع سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان گفت خوشبختانه سیاست‌های خوبی در وزارت صنعت و معدن در جهت حمایت از تولیدات برندهای داخلی و برندسازی شکل گرفته است.

به گزارش ایسنا، پیمان الماسی در مراسم رونمایی از دو مدل گوشی تازه ساخت شرکت آلفاموب استان کردستان با اشاره به تولید یک درصد گوشی موردنیاز کشور در داخل، اظهار داشت: کشورمان نیازمند ۲۴ میلیون گوشی است که حدود ۲۰۰ هزار گوشی در حال حاضر تولید می‌شود و ما در این زمینه کمبود داریم.

وی افزود: خوشبختانه سیاست‌های خوبی در وزارت صنعت و معدن در جهت حمایت از برندهای داخلی و برندسازی شکل گرفته است.

معاون امور صنایع سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کردستان عنوان کرد: در حال حاضر تعرفه واردات تلفن همراه ۵درصد بوده اما تعرفه قطعات آن ۱۵درصد است که این مسئله باید اصلاح شود.

وی ادامه داد: اگر بتوانیم تعرفه واردات تلفن همراه را به ۲۰درصد افزایش دهیم قطعا تولید داخلی توجیه اقتصادی خواهد داشت که از سوی وزارتخانه نیز این مسئله پیگیری خواهد شد.

الماسی، یکی دیگر از سیاست‌های وزارت صنعت، معدن را ورود سرمایه‌گذاران خارجی به داخل کشور دانست و گفت: به دلیل تحریم‌ها برخی از شرکت‌های خارجی بازار ایران را ترک می‌کنند که نیاز هست از برندهای داخلی حمایت شود.

وی در ادامه با اعلام اینکه ۲۰ هزار گوشی را تاکنون برای شرکت آلفاموب ثبت سفارش کرده‌ایم، ادامه داد: معافیت گمرکی برای قطعات موردنیاز و همچنین سرمایه در گردش نیز برای این شرکت لحاظ خواهد شد. معاون صنایع سازمان صنعت، معدن کردستان با تاکید بر حمایت این سازمان از تولیدات داخلی، گفت: شهر بانه قطب تولید لامپ کم‌مصرف در کشور است و این شهر ۶۰درصد، بالغ بر ۱۰ میلیون لامپ کم‌مصرف کشور را تولید می‌کند.

وی با بیان اینکه در بحث صادرات مشکل خاصی وجود ندارد، خاطرنشان کرد: ثبت سفارش و تایید واردات نیز در اختیار استان است و از این مقوله نیز حمایت می‌کنیم.

علی خداویسی، دبیر کمیسیون مبارزه با قاچاق کالا و ارز استان کردستان نیز در ادامه اظهار داشت: فعالیت‌های شرکت‌های بومی همچون آلفاموب به اشتغال پایدار تبدیل خواهد شد چون از پایه درست شکل گرفته است.

وی در ادامه اجرای طرح رجیستری را در کاهش قاچاق گوشی همراه بسیار تاثیرگذار دانست و گفت: نسبت به سال گذشته شاهد ۸۰ الی ۹۰درصد کاهش قاچاق گوشی همراه در کشور بوده‌ایم.

دو مدل گوشی همراه تولید داخلی (Aهشت پلاس و T وان) محصول شرکت آلفاموب با همکاری گروه تجاری بلووم در استان کردستان رونمایی شد.

به گزارش ایسنا، آلفاموب یک شرکت بومی استان کردستان و تولیدکننده تلفن همراه و تبلت در ایران است که شامگاه شنبه (۹ شهریورماه) با برگزاری مراسمی، از دو مدل گوشی جدید خود رونمایی کرد.

مدیرعامل شرکت آلفاموب در این مراسم اظهار داشت: شرکت آلفاموب از سال ۹۴ تاسیس شده است که تاکنون بیش از شش مدل گوشی را تولید کرده و علاوه بر این امشب نیز از دو مدل دیگر خود رونمایی خواهد کرد.

سید دانیال حسینی، افزود: در گذشته تولید گوشی آلفاموب فقط در کردستان صورت می‌گرفت و توزیع آن در استان نبود، اما به لطف شرکت تجاری بلووم که با ما همکاری می‌کند، در حال حاضر این گوشی‌ها نه‌تنها در کردستان، بلکه در تمام بازار ایران توزیع می‌شوند.

وی ظرفیت تولید سالانه این شرکت را بالغ بر ۵۰ هزار دستگاه موبایل و ۵۰ هزار دستگاه تبلت اعلام کرد و گفت: تاکنون به این میزان تولید دست نیافته‌ایم، اما در یک ماه اخیر تولید ماهانه خود را از ۲ هزار گوشی به ۱۶ هزار گوشی ارتقا داده‌ایم.

مدیرعامل شرکت آلفاموب همچنین با بیان اینکه گارانتی محصولات خود را از ۱۲ ماه به ۱۸ ماه افزایش داده‌ایم، اعلام کرد: شرکت آلفاموب به صورت مستقیم برای ۲۰ نفر و غیرمستقیم ۱۵۰ نفر اشتغال ایجاد کرده است.

لزوم توجه به استانداردسازی در حمایت از برندینگ کالاهای داخلی

یک کارشناس برندینگ گفت باتوجه به سپری‌شدن زمان به نفع برندسازی داخلی، حلقه مغفول مانده برندینگ را می‌توان با کمک استانداردسازی تقویت کرد .

به گزارش تسنیم، میثم توکلی در پاسخ به دلایل عدم موفقیت برندینگ کالاهای داخلی در کشور افزود: یکی از مهم‌ترین عواملی که منجر به کاهش ارزش برندهای بزرگ در کشورمان می‌شود، دیدگاه مدیران ارشد نسبت به برندینگ است که فرآیند آن را به صورت یک پروژه می‌بینند در صورتی که برندینگ فرآیندی با نقطه آغاز و بدون پایان است و توجه وافر شرکت‌ها فقط به یکی از ابعاد برندینگ، صرفا برند آگاهی منجر به غفلت از دیگر ابعاد اصلی این حوزه شده است و همچنین نبود مدیریت آن نیز به از دست رفتن ارزش برندهای بزرگ منتج گردیده است .

این کارشناس برندینگ در جهت رسیدن به زبانی مشترک از تعریف برندینگ، ادامه داد: برندینگ فقط خلق یک هویت مستقل برای کالا و خدمات در کسب و کار نیست بلکه هدف نهایی دستیابی به جایگاه اصیل و نامیرا در ذهن مخاطب است چراکه کالا در کارخانه ساخته می‌شود ولی برند به واسطه تجربه در ذهن مخاطب ساخته و پرداخته می‌شود تا به واسطه کسب این جایگاه، انگیزه خرید و استفاده از خدمات بیشتر شود و در چند واژه خلاصه کرد: برند یعنی تفاوت، وعده دادن و عمل در جهت تحقق وعده.

وی در بیان راهکارهای تقویت برندینگ کالاهای داخلی افزود: امروزه شرایط دستخوش تغییرات فراوانی بوده و شرکت‌ها از مرحله محصول‌محوری به سمت مشتری‌محوری پیش رفته‌اند و لذا برندهایی موفق هستند که کرامت و ارزش‌های انسانی را سرلوحه سیاست‌های خود قرار داده و به آن پایبند باشند و یکی از عوامل تاثیرگذار در این حوزه را عمل به مسئولیت‌های اجتماعی (CSR) معرفی کرد و ادامه داد که افراد شرکت‌ها را همانند یک انسان متعهد و دوست در کنار خود می‌بینند و در تعامل با آن هستند لذا کمک به نیازمندها و محرومین اگر به رفتار خالصانه مبدل شود در درازمدت خود را نشان می‌دهد و در طول این فرآیند اگر به فکر مردم باشید، افراد سازمان‌های مهربان را به یکدیگر معرفی و سفیر برند آنان خواهند شد و نتیجه آن به افزایش اعتبار و ارزش برند منتهی می‌گردد، لذا در راستای تقویت این قسمت از برندینگ استفاده از استاندارد ارزشمند مسئولیت‌پذیری اجتماعی را پیشنهاد داد و جهت دستیابی به عملکرد جهانی‌تر استفاده از اصول آن را توصیه کرد.

۳ میلیون یورو ارز دولتی در مسیر واردات تخم چشم‌زده قزل‌آلا گم شد

عضو سابق هیات مدیره اتحادیه ماهیان سردآبی گفت براساس اعلام سازمان دامپزشکی سال گذشته ۲۵۰ میلیون قطعه تخم چشم‌زده ماهی قزل‌آلا به کشور آمده اما برای واردات آن به جای ۲ تا ۲.۵ میلیون یورو، ۵ میلیون یورو هزینه شده است.

عمار صالحی فارسانی، مدیرعامل شرکت آبزی اکثیر کوثر زیرمجموعه سازمان اقتصادی کوثر و عضو هیات مدیره اتحادیه ماهیان سردآبی در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی تسنیم، اظهار داشت: براساس آمار اعلام سازمان دامپزشکی کشور ۲۵۰ میلیون قطعه تخم چشم‌زده ماهی قزل‌آلا در سال گذشته به کشور آمده است، اما برای واردات این محصول به جای ۲ تا ۲,۵ میلیون یورو حدود ۵ میلیون یورو هزینه شده و ۲,۵ تا ۳میلیون یور ارز دولتی در این مسیر گم شده است.

وی با بیان اینکه برای واردات تخم چشم‌زده ماهی قزل‌آلا با ارز دولتی بیش‌اظهاری صورت گرفته است، افزود: قیمت هر ۱۰۰۰ عدد تخم چشم‌زده ۱۰ الی ۱۳ یورو در سال ۹۶ بوده اما در سال ۹۷ بعد از تخصیص ارز واردکنندگان پرفرم‌های بالاتری ارائه دادند به طوری که برای ۱۰۰۰ عدد تخم ۲۵ یورو نشان دادند این در حالی است که در کشورهای اروپایی قیمت کالاها یکسان است و تورمی ندارند.

مدیرعامل شرکت آبزی اکثیر کوثر ادامه داد: یارانه اختصاصی برای واردات تخم چشم‌زده را می‌توان در اختیار تولیدکنندگان داخلی قرار داد تا از طریق آن اقدام به اصلاح نژاد تولیدات داخلی کرده و از واردات بی‌نیاز شویم.

وی تصریح کرد: با اختصاص ارز به واردات تخم چشم‌زده ماهی قزل‌آلا درواقع به جای اینکه به تولیدکننده داخلی یارانه داده شود یارانه در اختیار تولیدکننده خارجی قرار گرفته و در کشورهای فرانسه و اسپانیا با پول ایران اشتغال‌زایی ایجاد شده است.

صالحی فارسانی با بیان اینکه بهتر است دولت به جای اختصاص ارز به تخم ماهی به خوراک ماهی یارانه دهد تا گوشت ماهی به قیمت کمتری به دست مصرف‌کننده برسد اظهار داشت: دولت به واردات پودر ماهی که ۳۰ تا ۴۰درصد هزینه تولید ماهی قزل‌آلا را تشکیل می‌دهد ارز دولتی اختصاص نمی‌دهد اما برای تخم چشم‌زده که تنها ۲درصد هزینه‌های تولید را تشکیل می‌دهد ارز می‌دهد که این امر در راستای حمایت از تولید داخلی نیست؛ از طرفی اجازه صادرات پودر ماهی داده می‌شود که باعث گران‌تر شدن هزینه‌های تولید ماهی قزل‌آلا می‌شود.

وی با بیان اینکه قیمت پودر ماهی پنج برابر شده است، افزود: در یک سال اخیر پودر ماهی کیلکا از ۵ هزار تومان به ۲۸ تومان رسیده و صادراتی شدن این محصول قیمت‌ها را بالا برده است و نمونه دیگر پودر ماهی از ۳ هزار تومان به ۱۶ هزار تومان رسیده است.

صالحی فارسانی اظهار داشت: قیمت ماهی قزل‌آلا برای مصرف‌کننده نیز از ۱۶ هزار تومان به ۳۵ هزار تومان رسیده است، در صورتی که خوراک و پودر ماهی صادر نمی‌شد در سال جاری شاهد گرانی ماهی نبودیم.

برخی در سازمان شیلات به دنبال از بین بردن تولید چشم تخم‌زده در کشور هستند

وی اظهار داشت: اختصاص ارز دولتی به واردات تخم چشم‌زده قزل‌آلا موجب از بین رفتن تولید داخلی تخم چشم‌زده است؛ تفاوت قیمت هر عدد تخم چشم‌زده با ارز دولتی با نمونه مشابه تولیدشده در داخل ۲۰۰ تومان تفاوت دارد. وی افزود: در صورتی که ارز به واردات تخم چشم‌زده اختصاص داده نمی‌شد بهترین فرصت ورود شرکت‌های خارجی به کشورمان برای انتقال تکنولوژی و تولید در داخلی بود زیرا دیگر واردات با ارز آزاد به صرفه نیست.

صالحی فارسانی گفت: هدف افراد معدودی از بین بردن لایه بالایی زنجیره تولید ماهی قزل‌آلا در کشور است که این امر با اختصاص ارز دولتی به واردات اتفاق افتاده است.

اخبار

تخم مرغ ارزان شد

زیان یک هزار و ۴۰۰ تومانی مرغداران در فروش هر کیلو تخم مرغ

رئیس هیات مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران از کاهش ۱۰۰ تومانی نرخ هر کیلو تخم مرغ نسبت به هفته گذشته در بازار خبر داد و گفت هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۶ هزار و ۳۰۰ تا ۶ هزار و ۴۰۰ است.

ناصر نبی‌پور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از کاهش ۱۰۰ تومانی نرخ هر کیلو تخم مرغ نسبت به هفته گذشته در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۶ هزار و ۳۰۰ تا ۶ هزار و ۴۰۰ معادل شانه‌ای ۱۲ هزار و ۶۰۰ تا ۱۲ هزار و ۸۰۰ تومان است.

وی افزود: در سنوات گذشته قیمت تخم مرغ در شهریور به سبب ازدیاد تقاضا کارخانه‌های کلوچه‌سازی در بازار افزایش می‌یافت که متاسفانه امسال نه‌تنها قیمت تخم مرغ بالا نرفت، بلکه به دلیل ازدیاد تولید با روند کاهشی در بازار روبه‌رو شده است.

نبی‌پور ادامه داد: علی‌رغم آنکه تخم مرغ ارزان‌ترین پروتئین در دسترس افراد به شمار می‌رود، اما کاهش قدرت خرید خانوار موجب شده بازار تخم مرغ تعریف چندانی نداشته باشد.

این مقام مسئول درباره آخرین وضعیت صادرات تخم مرغ بیان کرد: بنابر آمار از ابتدای سال تاکنون ۱۲ هزار تن تخم مرغ به بازارهای هدف صادر شده که در برابر مازاد تولید بسیار ناچیز است در حالی که در سال ۹۴، ماهانه حداقل ۱۰ هزار تن صادرات تخم مرغ داشتیم.

وی قیمت تمام‌شده هر کیلو تخم مرغ را ۷ هزار و ۷۴۰ تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به مازاد تولید، فروش با نرخ‌های کنونی بیانگر زیان یک هزار و ۲۰۰ تا یک هزار و ۴۰۰تومانی مرغداران در فروش هر کیلو تخم مرغ است.

رئیس هیات مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار تولید روزانه تخم مرغ را بیش از ۲۷۰۰ تن اعلام کرد و گفت: از مازاد روزانه ۲۴۰ تا ۲۵۰ تن تخم مرغ، رقمی حدود ۸۰ تا ۱۰۰ تن تخم مرغ به صورت غیررسمی به بازارهای هدف صادر می‌شود چراکه عراق به سبب حمایت از تولید داخل تمایلی به واردات تخم مرغ ایرانی ندارد.

وی در پایان درباره آخرین وضعیت خرید توافقی تخم مرغ تصریح کرد: با وجود درخواست معاونت امور دام برای خرید توافقی تخم مرغ به منظور کاهش زیان تولیدکنندگان، اما تاکنون پشتیبانی امور دام وارد میدان نشده است، در حالی که اگر مرغدار به قیمت تمام شده تولید نرسد، رغبتی برای ادامه تولید نخواهد داشت.

گوشت گوساله ۸۰، شقه گوسفندی ۹۰ هزار تومان

مدیرعامل اتحادیه دامداران کشور گفت قیمت هر کیلو گوشت گوساله بدون استخوان باید حداکثر ۸۰ هزار تومان و همچنین قیمت هر کیلو شقه گوسفندی ۹۰ هزار تومان باشد.

سعید سلطانی سروستانی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه قیمت هر کیلو دام زنده سنگین ۳۲ هزار تومان و قیمت هر کیلو دام زنده سبک ۴۲ هزار تومان است، تصریح کرد: بنابراین با توجه به این قیمت‌ها باید هر کیلو گوشت گوساله بدون استخوان و شقه گوسفندی به ترتیب با قیمت حداکثر ۸۰ هزار تومان و ۹۰ هزار تومان به دست مصرف‌کننده برسد.

وی درباره موضوع تامین بخشی از نهاده‌های دامی که برعهده اتحادیه دامداران گذاشته شده است، اظهار داشت: از سال گذشته از حدود ۱۴ میلیون تن نهاده‌ای که وارد کشور شده است، توزیع نیم درصد آن یعنی معادل ۷۰ هزار تن به عهده اتحادیه گذاشته است که با توزیع ۲۰ هزار تن نهاده کنجاله سویا، قیمت کنجاله سویا از ۵ تا ۶ هزار تومان به ۳ هزار تومان کاهش پیدا کرده است.

این مقام مسئول در پایان با بیان اینکه اگر توزیع قسمت عمده‌ای از نهاده‌ها را در اختیار اتحادیه دامداران قرار بدهند، قیمت‌ها به قیمت مصوبه دولت خواهد رسید، خاطرنشان کرد: اگر صفر تا صد نهاده‌های گوشت و شیر را در اختیار ما قرار بدهند، قیمت تمام‌شده شیر و گوشت پایین می‌آید و می‌توانیم اعلام کنیم که قیمت نهاده‌ها ثابت می‌ماند تا شرایط بهتری هم برای دامداران و هم برای مصرف‌کنندگان ایجاد شود.

به گزارش ایسنا، این اظهارات در حالی است که روز گذشته علیرضا ملکی - رئیس اتحادیه فروشندگان گوشت گوسفندی - اظهار داشت: قیمت گوشت و دام نسبت به دو هفته گذشته تغییر آنچنانی نداشته و افزایش قیمتی را تجربه نکرده به‌گونه‌ای که در حال حاضر قیمت هر کیلو گوشت دام سنگین در محدوده ۹۰ هزار تومان و هر کیلو شقه بدون دنبه گوسفندی در حدود ۱۰۳ هزار تومان است.

توزیع دفاتر دانش‌آموزی با نرخ دولتی آغاز شد

با مصوبه ستاد تنظیم بازار کشور و با تخصیص سهمیه استانی، توزیع دفاتر دانش‌آموزی با نرخ مصوب دولتی آغاز شد.

به گزارش ایسنا به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، مجموع دفاتر دانش‌آموزی تولید شده با تامین ارز ۴۲۰۰ تومانی، بالغ بر ۱۵ میلیون جلد است که بیش از ۲ میلیون و ۲۰۳ هزار جلد آن به دانش‌آموزان تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی(ره) و سازمان بهزیستی به تعداد پنج جلد به ازای هر دانش‌آموز، اختصاص یافته است.

۵۰درصد مابقی دفاتر دانش‌آموزی به ۱۰ استان محروم کشور و برحسب درصد تعداد دانش‌آموزان هر استان طبق اعلام وزارت آموزش و پرورش ارسال خواهد شد.

۵۰درصد باقیمانده نیز بین سایر استان‌ها و با توجه به درصد دانش‌آموزان هر استان تخصیص داده شده است.

در مورد توزیع نوشت‌افزار براساس آمار اعلامی انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان نوشت‌افزار کشور، تعداد ۴۴۰ هزار قراص (هر قراص ۱۴۴ عدد) مداد مشکی و رنگی، ۲۰۰ هزار قراص مداد پلیمری و ۲۰ میلیون خودکار آماده توزیع در استان‌هاست.

گفتنی است طبق مصوبه کارگروه تنظیم بازار کشور قیمت دفاتر دانش‌آموزی به ترتیب دفترچه ۴۰ برگ، ۱۷۰۰ تومان، ۶۰ برگ، ۲۵۰۰ تومان، ۸۰ برگ، ۳۴۰۰ تومان و دفترچه ۱۰۰ برگ، ۴۲۰۰ تومان تعیین شده است.

خودروهای توقیف‌شده در گمرک به زودی آزاد می‌شود؟

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با اشاره به علت مطرح‌شدن آزادسازی واردات خودرو از مناطق آزاد بیان داشت طبق تحقیقاتی که بنده انجام دادم، آزادسازی واردات خودرو از مناطق آزاد به این مفهوم صحت ندارد.

به گزارش «سفیرتجارت»، دادفر در ادامه افزود: ضوابط و قواعد عیناً مانند سرزمین مادری است و هیچ تغییری در قوانین ایجاد نشده و تصمیم درباره خودروهایی است که در گمرکات مناطق آزاد باقی مانده‌اند.

وی در رابطه با قواعد خودروهای باقی‌مانده در گمرکات مناطق آزاد گفت: خودروهای بر جای مانده در مناطق آزاد در صورت داشتن ضوابط استاندارد و محیط زیستی و نیز ضوابط پلیس راهور بعد از مدت خاصی و با ۷۵ تا ۹۵درصد تعرفه مستقیم امکان ترخیص داشتند و وارد سرزمین اصلی می‌شدند.

وی همچنین متذکر شد: مناطق آزاد نیز همچون سایر حوزه‌ها متاثر از شرایط اقتصادی کشور با کمبود بودجه مواجه شدند و دم‌دست‌ترین کار برای درآمدزایی بازگشایی واردات است البته ما از این طرح استقبال می‌کنیم چراکه تمامی فعالان کسب و کار واردات خودرو دو سال است که با ورشکستگی تمام مواجه شدند اما درست نیست که با هر حادثه و اتفاقی واردات را نابود و یا تقویت کنند.

دادفر این خبر را فاقد صحت عنوان کرد و گفت: بنده احساس می‌کنم دوستانی که در کار خبری مناطق آزاد هستند قصد ارائه آمار در هفته دولت را داشتند و با توجه به اینکه خودرو از مباحث داغ و جالب توجه مردم است این موضوع را مطرح کردند.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه ورود خودرو براساس ماده ۴ «قانون حمایت از مصرف‌کننده» صرفاً توسط شرکت‌ها و ارائه‌کنندگان خدمات پس از فروش ممکن است افزود: آزادسازی واردات خودرو باید امکانی برای توزیع مساوی فرصت‌ها بین مردم باشد. اکثر شریان‌های رانتی و انحصارها از طرف خود قانون و قانونگذار ایجاد می‌شود که باید این موارد اصلاح شوند.

وی با اشاره به اینکه مجوزهای خاص واردات خودرو در طول یک سال به هزار دستگاه هم نمی‌رسد، گفت: این مجوزهای خاص شامل برادران جانباز و یا افراد خاص و قهرمان است که اجازه دارند خودروهایی را براساس مصوبه هیات دولت وارد کنند، اما باز بودن واردات برای همه و اختیار داشتن مردم در انتخاب کالای موردنظر نیز امری لازم است.

دادفر یادآور شد: ۸۰۰ دستگاه خودرو در گمرکات کشور به غیر از اظهار، برگه سبز گمرکی دریافت کردند که به علت تمام شدن مدت مصوبه «ادامه روند واردات خودرو» در ۱۶ تیرماه، در پشت گمرکات قرار گرفتند. هم‌اکنون نیز ۳هزار و ۳۰۰ دستگاه خودرو در گمرکات متوقف بوده و بالغ بر ۲هزار و ۵۰۰ دستگاه آن در توقیف مرجع قضایی قرار دارد.

در ادامه زیادلو اظهار داشت: منشأ صادرات از مناطق آزاد نبوده و بلکه از مسیر مناطق آزاد انجام شده است.

وی در توضیح بیشتر این مطلب گفت: صادرات از سایر نقاط کشور به مناطق آزاد رفته و به دلیل قرار گرفتن مناطق آزاد در مرز، از این مسیر صادر شده اما این صادرات، محصولات تولیدی در مناطق آزاد نیستند.

کارشناس مناطق آزاد با اشاره به اینکه طرح آزادسازی واردات خودرو از مناطق آزاد موجب آزادشدن خودروهای متروکه در مناطق آزاد می‌شود، گفت: هرگونه کمک به افزایش درآمدی مناطق آزاد از نظر عوارض وارداتی، نهایتا گرایش وارداتی را در مناطق آزاد فزونی می‌دهد و سکوی واردات را تقویت خواهد کرد.

زیادلو با تأکید بر اینکه مناطق آزاد باید از ریشه درمان شوند، گفت: با افزایش جذب سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد می‌توان به توسعه اقتصادی این مناطق کمک کرد که این کار انجام شده اما از طریق نهادهای سرمایه‌گذاری و تأسیس بانک‌های خصوصی و سایر مدل‌ها در این مناطق نیز می‌توان اقداماتی را انجام داد.

کارشناس مناطق آزاد آزادسازی واردات خودرو از مناطق آزاد را یک مسکّن موقتی خواند و گفت: باید توجه داشت که واردات خودرو درگیر شبکه‌های رانتی نشود. باید مراقب بود تا این مجوز واردات به افراد خاص داده نشود نمونه آن هم مجوز واردات خودرو به افراد جانباز بود.

خودروهای داخلی از سال ۹۲ به بعد کیفیت لازم را ندارند

رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو اصفهان با بیان اینکه اکنون خریداران خودرو در بازار واقعی شده‌اند، گفت در مجموع خودروهای داخلی از سال ۹۲ به این طرف کیفیت لازم را نداشته، چرا که قطعات فرانسوی خودرو اکنون چینی و یا ایرانی شده‌اند.

حمیدرضا قندی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا-منطقه اصفهان، درخصوص وضعیت بازار خودرو، اظهار داشت: ثبات نرخ ارز طی دو ماه اخیر و همچنین افزایش تولید ساپیا و ایران خودرو طی ۱۰ روز گذشته موجب کاهش قیمت خودرو شده است.

وی با بیان اینکه در حال حاضر خریداران خودرو در بازار واقعی شده‌اند، توضیح داد: اکنون همانند گذشته افراد برای سرمایه‌گذاری، پنج یا ۱۰ خودرو را احتکار نمی‌کنند و اگر مصرف‌کننده‌ای نیاز به خرید داشته باشد وارد بازار خودرو می‌شود.

رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو اصفهان درخصوص اعتقاد برخی خریداران واقعی خودرو مبنی بر بالا بودن قیمت‌ها در بازار، اظهار داشت: واقعیت این است که نرخ خودرو بیش از این کاهش نمی‌یابد و تورم موجود بر تمام قیمت‌ها اثر گذاشته و نرخ کنونی خودرو، کف قیمت‌ها است.

وی با بیان اینکه در حال حاضر قیمت خودرو براساس عرضه و تقاضا مشخص می‌شود، تاکید کرد: در صورتی که شرکت‌های خودروساز افزایش تولید داشته باشند، شاهد تداوم کاهش قیمت خودرو و ثبات بازار خواهیم بود.

قندی با اشاره به کاهش قیمت خودرو طی ۱۰ روز گذشته، اظهار داشت: در حال حاضر پراید ۴۴ میلیون و ۵۰۰ تومانی در بازار به ۴۳ میلیون تومان رسیده و دنا پلاس معمولی با بیشترین کاهش نسبت به ۱۰ روز پیش با ۱۰ میلیون تومان افت قیمت، به ۱۲۲میلیون تومان رسیده است.

وی افزود: خودرو ۲۰۶ نسبت به ۱۰ روز پیش حدود ۲میلیون تومان ارزان شده و یا برخی خودروها همچون ال ۹۰ که تولید ندارند، تغییر قیمتی نداشته است.

رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو اصفهان با اشاره به وضعیت بازار خودروهای دست دوم، گفت: خودروهای دست دوم شرایط خاص خود را دارند و قیمت‌گذاری آن برمبنای خودروهای صفر کیلومتر است. برخی افراد که توان مالی کمتری دارند گرایش به خودروهای دست دوم دارند و بقیه نیز خریدار خودروهای نو هستند.

وی درخصوص کیفیت خودروهای داخلی و اعتقاد برخی تعمیرکاران مبنی بر کیفیت بهتر خودروهای قدیمی‌تر، تصریح کرد: کیفیت خودرو طی دو سال گذشته بهتر شده، اما نه تا حدی که مورد انتظار است، اما در مجموع خودروهای داخلی از سال ۹۲ به این طرف کیفیت لازم را نداشته، چراکه قطعات فرانسوی خودرو اکنون چینی و یا ایرانی شده‌اند.

قندی درخصوص از رده خارج شدن پراید و پژو ۴۰۵، گفت: اگر پژو ۴۰۵ از رده خارج شود جایگزین آن اس ال دی با همان رده قیمت است، اما اگر پراید از رده خارج شود با وجودی که کیفیت خوبی ندارد خودرویی ارزان‌تر از پراید در بازار نیست.

وی ادامه داد: تنها خودرویی که تا حدودی با پراید برابری می‌کند تیبا است که با ۱۰میلیون تومان قیمت بالاتر، مردم قدرت خرید کمتری خواهند داشت.

رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو اصفهان درخصوص اینکه آیا امکان از رده خارج کردن پراید وجود دارد یا خیر، اظهار داشت: از سال گذشته قیمت پراید حدود دو برابر افزایش یافته است، این در حالی است که بقیه قیمت خودروها، مواد اولیه و اجناس دیگر اصناف پنج و یا حتی ۱۰ برابر افزایش یافته است.

وی افزود: جدا از بحث خودرو، در حال حاضر افزایش قطعات خودرو همچون لاستیک بیشتر از خودرو است.

قندی گفت: خودروهای زیر ۱۰۰ میلیون تومان اکنون مربوط به دو شرکت ایران خودرو و سایپا است و نمی‌توان برای کیفیت آنها رده‌بندی مشخصی اعلام کرد.

وی درخصوص وضعیت خودروهای خارجی، اظهار داشت: قیمت خودروهای خارجی تنها وابسته به ارز است و با افزایش نرخ دلار بهای خودروها نیز بالا می‌رود.

توسعه اقتصادی کشور در گرو ضمانت سرمایه‌گذاری است

رئیس انجمن مدیران صنایع و خوشه قطعات خودرو استان سمنان گفت توسعه اقتصادی و رونق کسب و کار در کشور، با وجود تحریم‌ها، در گرو ضمانت حمایت دولت از سرمایه‌گذار در تمامی مراحل راه‌اندازی و تولید است.

رستم سعداللهی روز یکشنبه در گفت و گو با ایرنا، افزود: بزرگترین چالش در اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری در کشور، فقدان ثبات قوانین و مقررات است و فعالان اقتصادی برای راه‌اندازی واحدهای تولیدی و صنعتی در کشور خطرپذیر نیستند.

وی با بیان اینکه سرمایه‌گذار در صورت مشاهده هرگونه موانع تولید از سرمایه‌گذاری دست می‌کشد، گفت: فعال اقتصادی با در نظر گرفتن منفعت به سرمایه‌گذاری اقدام می‌کند، ولی برنامه‌ریزان و قانونگذاران باید توجه داشته باشند سرمایه ترسو و گریزان است و مقررات بهتر است به سود سرمایه‌گذاری نوشته شود.

رئیس انجمن مدیران صنایع و خوشه قطعات خودرو استان سمنان ادامه داد: در سال‌های گذشته با توجه به مشکلات اقتصادی و سیاسی، رشد سرمایه‌گذاری در کشور کاهش داشته است.

۴۰درصد واحدهای معدنی سمنان راه دسترسی مناسب ندارند

سعداللهی اضافه کرد: براساس آمار ۴۰درصد واحدهای معدنی استان سمنان راه دسترسی مناسب برای انتقال سوخت و ابزار معدنکاوی ندارند.

وی خاطرنشان کرد: زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری در بخش معدن استان چندان مطلوب نیست که با رفع مشکلات فرسودگی ماشین‌آلات معدنکاوی، راه دسترسی و کمبود آب می‌توان برای توسعه سمنان اقدام کرد.

وی تصریح کرد: زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری در شهرک‌های صنعتی سمنان، ایوانکی، گرمسار و شاهرود مطلوب است اما کمبود آب از دغدغه‌های اساسی تمامی نواحی و شهرک‌های صنعتی به شمار می‌رود.

رئیس انجمن مدیران صنایع و خوشه قطعات خودرو استان سمنان افزود: اجرای طرح‌های توسعه‌ای در بخش صنایع استان عزم جدی دولت را می‌طلبد و باید از ظرفیت استان برای رونق اقتصادی کشور بهره برد.

استان سمنان حدود ۲ هزار و ۱۰ پروانه بهره‌برداری واحدهای تولیدی و صنعتی دارد، سهم اشتغال سمنان در بخش صنعت و معدن بیش از ۳۸درصد و سهم بخش صنعت و معدن از تولید ناخالص استان حدود ۲۲درصد است.

اخبار

تقاطع خط ۲ و ۳ مترو تهران احداث می‌شود

مدیرعامل شرکت راه‌آهن شهری تهران و حومه اعلام کرد تقاطع خط ۲ و ۳ مترو تهران تا سال آینده احداث می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، علی امام مدیرعامل شرکت راه‌آهن شهری تهران و حومه در پاسخ به سؤال مخاطبان «فارس من» مبنی بر اینکه چرا خطوط ۲ و ۳ تهران تقاطع ندارد، اظهار داشت: این موضوع نکته درستی است و ما نیز به این مشکل واقف هستیم. همه خطوط مترو باید دارای ایستگاه تقاطعی باشد و نگاه ما در شهرداری نیز به همین مسأله است.

وی افزود: در طرح اولیه، تقاطعی برای خط ۲ و ۳ مترو در محل تقاطع ایستگاه امام خمینی(ره) و ولیعصر(عج) در نظر گرفته شده بود که در زمان مدیریت سابق، این مسأله به دلیل مشکلات تملک و معارضه ملکی انجام نگرفت.

مدیرعامل شرکت راه‌آهن شهری تهران و حومه ادامه داد: در حال حاضر ما پیگیر انتخاب مشاور برای طراحی تقاطع خط ۲ و ۳ مترو هستیم و اگر اعتبار آن تأمین شود، به احتمال زیاد ساخت این تقاطع سال آینده اجرایی خواهد شد.

امام با تأکید بر اینکه راه‌اندازی تقاطع ۲ و ۳ مترو جزو اولویت کاری ما قرار دارد، خاطرنشان کرد: به احتمال زیاد این تقاطع در ضلع جنوب غربی تقاطع ولیعصر(عج) امام خمینی(ره) افتتاح خواهد شد و جزییات این موضوع بستگی به این دارد که تملک دقیقاً کجا انجام گیرد.

خودروسازها در پرداخت مطالبات‌شان به قطعه‌سازان وفادار نیستند

ضرورت ممانعت دستگاه‌های نظارتی برای واردات برخی قطعات

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی ایران معتقد است، خودروسازها در قبال پرداخت مطالبات‌شان به قطعه‌سازان وفادار نیستند و همین امر برخی قطعه‌سازان را تا مرز تعطیلی کشانده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، حمید گرمابی نماینده مردم نیشابور در مجلس شورای اسلامی درخصوص مشکلات کنونی قطعه‌سازان گفت: کمیسیون صنایع و معادن جلسات مختلفی را درخصوص مشکلات قطعه‌سازان و مطالبات آنها از خودروسازها داشت که در اقدام اخیر چند ماه گذشته ۴ هزار میلیارد تومان تسهیلات بانکی به خودروسازها اعطا شد تا از این طریق معوقات قطعه‌سازان را پرداخت کنند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه هنوز بخش زیادی از مطالبات قطعه‌سازان باقی مانده است، تصریح کرد: یکی از مشکلات در این زمینه این است که خودروسازها به وعده‌های خود برای پرداخت مطالبات به قطعه‌سازان وفادار نیستند و همین امر سبب شده سرمایه در گردش قطعه‌ساز با کاهش قابل توجهی مواجه شود و عملا برخی‌ها تا مرز تعطیلی نیز پیش رفته‌اند.

گرمابی با تاکید بر اینکه توان بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات در شرایط کنونی محدود است، اظهار داشت: با توجه به مشکلات بانک‌ها اینکه بخواهیم آنها را به پرداخت مجدد تسهیلات سنگین برای خودروسازها ملزم کنیم به طور حتم این مسئله تبعات خواهد داشت؛ از این رو باید برای مطالبات قطعه‌سازان فکری اساسی کرد.

وی درخصوص واردات برخی قطعات از سوی خودروسازهای بزرگ با وجود تولید مشابه داخلی آن و البته با همان کیفیت خارجی، خاطرنشان کرد: در این بخش باید نظارت و بازرسی‌های بیشتری صورت گیرد، از شرایط تحریم به عنوان فرصت و حمایت از تولید داخل استفاده شود و دستگاه‌های مربوط اجازه واردات قطعاتی را که در داخل مشابه آن تولید می‌شوند را ندهند.

بدبینی جامعه به خودروسازان با اظهارنظرهای غیرکارشناسی

یک کارشناس صنعت خودرو گفت هرگونه اظهارنظر در زمینه قیمت و چگونگی تولید خودروسازان تنها در حیطه اختیارات کارشناسان و مسئولان این صنعت است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، شهرام آزادی با اشاره به مطرح شدن برخی اظهارنظرهای غیرکارشناسی در زمینه قیمت در صنعت خودرو با بیان این مطلب گفت: بدون شک اظهارنظرهای غیرکارشناسی در صنعت خودرو به دلیل عدم آگاهی از هزینه‌های این صنعت انجام می‌شود این در حالی است که صحبت درباره این موضوع، یک بحث دقیق و تخصصی است و هیچ فردی خارج از بدنه صنعت خودرو قادر به ارائه اظهارنظرهای غیرکارشناسی در این زمینه نیست.

وی با تاکید بر اینکه اظهارنظرهایی از این دست به هیچ عنوان قابل قبول نبوده و نباید مبنای تصمیم‌گیری قرار گیرد، افزود: هرگونه اظهارنظر در زمینه قیمت خودرو باید تنها از مجاری قانونی که در سیستم تعریف شده، انجام شود.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: اگر قرار است اطلاعاتی به مردم به عنوان مصرف‌کنندگان این حوزه داده شود، این اطلاعات باید کارشناسی بوده و از طریق مجاری قانونی مطرح شود و در این میان نباید اجازه اظهارنظر به افراد حقیقی که بدون آگاهی از پارامترهایی که در قیمت موثر هستند، سخن می‌گویند، داده شود.

آزادی افزود: بدون شک اظهارنظرهایی از این دست باعث بدبینی مردم نسبت به خودروسازان و زیر سوال بردن اقدامات آنها می‌شود چرا که به هیچ عنوان توان تولید خودرویی مانند پراید با ۵ میلیون تومان وجود ندارد و این اظهارنظری بی‌مورد و نامربوط است که اثرات منفی در جامعه به جای می‌گذارد.

دانشجویان به کمک گسترش فناوری‌های آب و خشکسالی می‌آیند

حمایت از هر نوعی که باشد همواره انگیزه می‌آورد و مسیر حرکت را هموارتر می‌کند. حال اگر برای توسعه و پیشرفت کشور باشد که چه بهتر. حمایت از دانشجویان و نیروی جوان در این مسیر نیز اقدامی مهم است که ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در آن قدم گذاشته است. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری، توانمندی و ظرفیت بالایی در میان دانشجویان مراکز علمی مختلف وجود دارد که می‌توان با تشویق و هدایت آنها برای انجام تحقیقات و پروژه‌های کاربردی از آن بهره برد.

دریچه

فرآیند توسعه «پردیس کارآفرینی» شتاب گرفت

کمتر از یک سال از حضور رئیس جمهوری در پارک فناوری پردیس نگذشته است که روز گذشته و با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی ، انوشیروان محسنی پندپی استاندار تهران و غلامرضا انصاری معاون دیپلماسی اقتصادی وزیر امور خارجه و مسئولان کشوری و استانی، کلنگ احداث فاز سوم ناحیه نوآوری پردیس بر زمین زده شد.

به گزارش معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در این مراسم از عزم همه بخش‌های کشور برای رونق زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری گفت و ادامه داد: مسئولان برجسته و تصمیم‌ساز کشور اکنون با مسیر توسعه اقتصاد دانش‌بنیان همراه هستند و نسبت به اهمیت آن آگاهی دارند. لازم است تا دیگر بخش‌ها از این فرآیند و توسعه زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری حمایت کنند.

ستاری با بیان اینکه شهرستان پردیس، ناحیه مهمی از زیست‌بوم نوآوری و کارآفرینی است، اظهار داشت: آینده شهرستان پردیس، در دستان نوآوری جوانان خلاق و کارآفرین است. باید تصمیم بگیریم که سرنوشت این استان را به چه سمت و سویی سوق می‌دهیم. باید این شهر برای نوآورشدن و تبدیل‌شدن به محلی برای جذب استعدادهای خلاق و کارآفرین آماده شود.

شهرهایی مانند پردیس میزبان جوانان خلاق و نوآور شوند

رئیس بنیاد ملی نخبگان با بیان اینکه باید هدف‌مان را از توسعه شهرهایی چون پردیس مشخص کنیم، تأکید کرد: سعادت شهری چون پردیس در این است که محلی برای جذب نیروهای نخبه باشد. اکنون نیز ناحیه نوآوری پردیس و محیطی که برای شرکت‌های دانش‌بنیان فراهم کرده، زمینه جذب استعدادهای برتر از برترین دانشگاه‌های دنیا و کشورمان شده است.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، ناحیه‌های نوآوری را بستری برای جذب نخبه‌ها، اشتغال‌زایی نوآورانه و خلق ارزش افزوده دانست و گفت: اشتغال و ارزش افزوده‌ای که پارک فناوری پردیس به ارمغان آورده، خارق‌العاده بوده است. سال گذشته فروش شرکت‌ها به بالای ۸۳۰۰ میلیارد تومان رسیده است، نشان می‌دهد که این کسب و کارها در صورت حمایت می‌توانند تحول‌آفرین باشند.

به گفته معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، پردیس می‌تواند هاب توسعه فناوری منطقه باشد، اما چنین تحولی مستلزم این است که همه عزم جزم کنند و بخواهند که این اتفاق محقق شود. شهرهای دیگر نیز با تغییر نگرش‌ها و پیوستن به زیست‌بوم نوآوری، می‌توانند نقشی کلیدی در اقتصاد دانش‌بنیان ایفا کنند.

ستاری، نقش همه ارگان‌ها و دستگاه‌ها در پیش‌بردن کسب و کارهای دانش‌بنیان را یادآور شد و افزود: قطعا با همکاری بخش‌های دست‌اندرکار از جمله وزارت راه و استانداری، فرآیند توسعه پردیس و بدل شدنش به یک بستر برای کارهای نوآورانه، شتاب می‌گیرد.

وی با بیان اینکه بستر برای حضور استعدادهای برتر و ایده‌های نوآورانه مهیا است، افزود: اکنون نیز بیش از ۷۰درصد از فاز سوم پذیرش و واگذار شده است. با استقبال خوبی که به عمل آمده قطعاً فازهای چندصد هکتاری ناحیه نوآوری پردیس نیز در آینده‌ای نزدیک کلید می‌خورد.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری همچنین از توسعه ناحیه نوآوری پردیس با همکاری دانشگاه آزاد گفت و ادامه داد: با همکاری میان دانشگاه آزاد و معاونت علمی و فناوری قرار است پارک فناوری در تعامل با دانشگاه آزاد اسلامی پردیس، کار فناورانه این شهر بر بستر ناحیه نوآوری را توسعه دهند.

از توسعه فناورانه و نوآورانه شهرها حمایت می‌کنیم

در ادامه این مراسم، محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی از حمایت و همراهی با توسعه فناورانه و ناحیه‌های نوآوری در شهرها گفت و ادامه داد: به دنبال توسعه شهرهای دیگر با نگرش توسعه فناورانه هستیم و چنین رویکردی را در ایجاد و توسعه شهرها دنبال می‌کنیم.

وی با تأکید بر اینکه باید زمینه همکاری و تعامل ناحیه‌های نوآوری و ساکنان شهرها فراهم شود، گفت: همراهی و تعامل ناحیه‌های نوآوری و ساکنان منطقه، می‌تواند پیشرفت در اشتغال و ارزش افزوده را محقق کند. تلاش بر این است که توسعه شهر پردیس در این راستا و برمبنای این نگرش باشد.

اسلامی با تأکید بر تعامل تمامی دستگاه‌ها برای توسعه خلاق، تقاضامحور و هدفمند شهرها اظهار داشت: باید حرکت منطبق بر یک راهبرد تقاضامحور پیش رود و ما از این روند توسعه محدوده‌های فناوری، همراه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری خواهیم بود.

وزیر راه و شهرسازی ابراز امیدواری کرد براساس یک طرح جامع، به سوی ایجاد یک دره سیلیکون پیش برویم. این رویکرد در توسعه شهری می‌تواند به ایجاد ارزش افزوده و تبدیل علم و دانش به فناوری و نیز فناوری به صنعت و ثروت منجر شود.

به گفته اسلامی، حمایت از توسعه پردیس در این راستا است که میان واحدهای فناور و مردم ساکن در منطقه یک هم‌زیستی صورت بگیرد. چنین فعالیت‌هایی به اشتغال دانش‌بنیان و فناور ساکنان این منطقه کمک می‌کند.

آغاز فرآیند احداث پردیس کارآفرینی در پردیس

کلنگ‌زنی و آغاز عملیات آماده‌سازی زمین و تأسیسات زیربنایی فاز۳ توسعه پارک فناوری پردیس در ابعاد ۲۱ هتار و ۸۲ قطعه آغاز شد.

قرارداد احداث این قطعات توسط شرکت عمران شمس در طول مدت یک سال آماده خواهد شد، قطعات از هم‌اکنون قابلیت واگذاری را دارد، اما از شش ماهه دوم قرارداد، به طور کامل به شرکت‌های دانش‌بنیان واگذار خواهد شد.

احداث معابر پیاده و سواره، شبکه آب و فاضلاب توزیع برق و روشنایی ایستگاه‌ها پمپاژ مخازن و کانال‌های انتقال در طول فرآیند این پروژه و در بازه زمانی ۱۲ ماه با هزینه‌ای بالغ بر ۷۰۰ میلیارد ریال نهایی می‌شود.

برای تکمیل فاز سوم ناحیه نوآوری پردیس، بیش از ۷۰ نفر نیروی اجرایی، بیش از ۵۰ دستگاه ماشین‌آلات در این پروژه فعالیت می‌کند و این پروژه را به پیشرفت دوونیم درصدی رسانده است.

همچنین بیش از ۴ کیلومتر جاده، ۱۷۴هزار متر مکعب خاکبرداری، ۸هزار متر مکعب بتن‌ریزی و بیش از ۷۰ کیلومتر کابل کشی برق زیرزمینی و ۸ کیلومتر لوله‌کشی فاضلاب احداث شده است تا پروژه براساس زمان‌بندی اعلام‌شده به نتیجه نهایی برسد و توسعه بخش کارآفرینی و نوآوری شرکت‌های دانش‌بنیان باشد.

ساختمان‌های جدید به شرکت‌های دانش‌بنیان رسید

همچنین در حاشیه هفدهمین اجلاس پارک فناوری پردیس، ساختمان ۳ شرکت دانش‌بنیان مستقر در پارک فناوری پردیس به دست ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و با حضور محسنی بندپی استاندار تهران، محمدزاده معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش، فناوری، مافی نماینده مردم تهران، ری و شمیرانات در مجلس شورای اسلامی و انصاری معاون دیپلماسی اقتصادی وزیر امور خارجه افتتاح شد.

شرکت‌های دانش‌بنیان اوار پلاست کومش، ارکان آرا تجارت البرز، پیشگامان پژوهش آناهیتا که در حوزه‌های تولید گرم‌کننده‌های صنعتی، تجهیزات پزشکی، بیمارستانی، دارویی فعالیت دانش‌بنیان‌شان را در ساختمان‌های جدید آغاز کردند.

نت‌فلیکس مستندی ۳قسمتی از زندگی بیل گیتس می‌سازد

نت‌فلیکس قصد دارد در مستندی سه قسمتی، به زندگی بیل گیتس، بنیان‌گذار مایکروسافت بپردازد و شرح حال او را جلوی لنز دوربین ببرد.

به گزارش زومیت، بیل گیتس، هم‌بنیان‌گذار و رهبر اسبق مایکروسافت که یکی از محبوب‌ترین افراد حوزه فناوری شمرده می‌شود، به‌زودی در یک مستند سه قسمتی ظاهر خواهد شد.

طبق تریلری که به‌تازگی منتشر شده، نت‌فلیکس از ساخت مستندی سه قسمتی خبر داده که گذشته، حال و آینده زندگی بیل گیتس را مورد بررسی قرار می‌دهد. این مستند که Inside Bill's Brain: Decoding Bill Gates نام دارد، اتفاقات زندگی بیل گیتس را از ابتدا تا زمان حال به‌صورت جزئی نمایش خواهد داد، بنابراین جای تعجب نیست اگر شاهد موضوعاتی درباره بیل گیتس باشیم که تاکنون درباره آنها اطلاعی نداشتیم.

بااین‌حال، همه مستند به زندگی کاری گیتس در مایکروسافت و رؤیاپردازی این میلیاردر در آغاز کار برای رقابت با بزرگانی چون اپل و دیگر شرکت‌های خلاصه نمی‌شود و برای نخستین‌بار شاهد حضور پررنگ اقدامات نیکوکارانه هم‌بنیان‌گذار مایکروسافت و مؤسسه خیریه وی در این مستند هستیم.

طبق توضیح مختصر نت‌فلیکس، در این مستند «به‌شکل بی‌سابقه‌ای به گیتس و راهکارهایی که وی دنبال می‌کند، دسترسی خواهیم داشت؛ راهکارهایی برای برخی از پیچیده‌ترین مسائل جهان با چاشنی خوش‌بینی، کنجکاوی و شور و شوقی که پیشتر در چشم‌انداز مایکروسافتی وی مشاهده کرده بودیم.»

با این اوصاف، قرار نیست فقط به مسائل کاری پرداخته شود؛ زیرا نت‌فلیکس به زندگی خصوصی و عادات گیتس نیز پرداخته که قطعا برای طرفداران این شخصیت، جذابیت مستند را دوچندان می‌کند، بنابراین اگر سؤال‌هایی نظیر غذای موردعلاقه، محبوب‌ترین حیوان، بزرگ‌ترین ترس‌های زندگی و موارد مشابه پرسیده شود، نباید موجب تعجب‌تان شود.

این مستند به‌صورت رسمی در ۲۰ سپتامبر، یعنی ۲۹ شهریورماه اکران خواهد شد.

خبر «لغو معافیت‌های گمرکی شرکت‌های دانش‌بنیان» تکذیب شد

مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری، با صدور اطلاعیه‌ای خبر «لغو معافیت‌های گمرکی شرکت‌های دانش‌بنیان» را که برخی از رسانه‌ها منتشر کرده بودند تکذیب کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، خبر لغو معافیت‌های گمرکی شرکت‌های دانش‌بنیان» که از سوی برخی از رسانه‌ها منتشر شده بود، با صدور اطلاعیه‌ای از سوی مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تکذیب شد.

در اطلاعیه این مرکز آمده است: «معافیت گمرکی شرکت‌های دانش‌بنیان در ماده (۳) قانون حمایت از شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و اختراعات به صراحت بیان شده است و این معافیت گمرکی زمانی لغو می‌شود که این ماده قانونی لغو شود که تاکنون چنین موضوعی اتفاق نیفتاده است و «لغو معافیت‌های گمرکی شرکت‌های دانش‌بنیان» تکذیب می‌شود.»

در ادامه اطلاعیه مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تأکید شده است: «معافیت گمرکی به شرکت‌های دانش‌بنیان براساس ماده (۳) قانون مصوب مجلس شورای اسلامی، مصوبات شورای‌عالی علوم، تحقیقات و فناوری و ماده (۲۱) و (۲۲) آیین‌نامه اجرایی قانون که به تصویب هیات وزیران رسیده است و دستورالعمل اجرایی ماده (۲۲) آیین‌نامه اجرایی قانون که به امضای وزیر امور اقتصادی و دارایی و وزیر علوم، تحقیقات و فناوری رسیده است، عملی می‌شود و هیچ کدام از مقررات فوق‌الذکر تاکنون لغو نشده است.»

این اطلاعیه با اشاره به ایراد دیوان محترم عدالت اداری درباره یک شیوه‌نامه تأکید دارد: «شیوه‌نامه‌ای که مورد ایراد دیوان عدالت اداری قرار گرفته است، شامل تصویب مزایا، تسهیلات و حمایت‌های جدید در زمینه معافیت‌های گمرکی نبوده است و صرفا به عنوان یک راهنما، به شرکت‌های متقاضی ارائه شده بود.»

پیشرفته‌ترین محصولات و مواد دانش‌بنیان آزمایشگاهی «ایران ساخت» عرضه می‌شوند

معاون نوآوری و تجاری‌سازی فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت هفتمین دوره نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران ۲۶ تا ۲۹ آذرماه سال جاری میزبان تولیدکنندگان دانش‌بنیان و خریداران خواهد بود و این نمایشگاه فرصتی برای عرضه تازه‌ترین دستاوردهای فناورانه کشورمان در این حوزه فراهم می‌کند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی ایران ساخت، پیمان صالحی، معاون نوآوری و تجاری‌سازی فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: هفتمین دوره نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران ۲۶ تا ۲۹ آذرماه سال جاری، هم‌زمان با هفته پژوهش و بیستمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش و فناوری همانند دوره گذشته، در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار خواهد شد.

وی افزود: نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران در ۱۳ بخش موضوعی نفت و پتروشیمی، برق، الکترونیک و نرم‌افزار، عمران و ساختمان، مکانیک، شیمی و متالوژی، کشاورزی و محیط‌زیست، فیزیک پایه، تجهیزات عمومی آزمایشگاهی، مواد آزمایشگاهی، مهندسی پزشکی و زیست مواد، تجهیزات تست و آزمون صنعتی و خدمات کالیبراسیون برگزار می‌شود.

رئیس نمایشگاه درباره شرایط حضور محصولات و شرکت‌ها گفت: حضور قطعی ثبت‌نام‌کنندگان در نمایشگاه پس از تأیید فنی محصولات آنها و محرز شدن نقش آنان در بومی‌سازی و دستیابی به فناوری ساخت و یا تولید محصولات امکان‌پذیر خواهد بود.

وی افزود: محصولات نیز مطابق سال‌های قبل با دو معیار سطح فناوری ذاتی و میزان بومی‌سازی، ارزیابی و سطح‌بندی می‌شوند و شرکت‌ها می‌توانند دستورالعمل ارزیابی فنی محصولات را در سایت نمایشگاه مشاهده کنند.

جشنواره روستایی شو فرصتی برای معرفی نوآوری روستاها

کانون توسعه کارآفرینی روستایی اندیشه پویا (سازمان مردم‌نهاد) با همکاری سازمان دانشجویان جهاد دانشگاهی، «جشنواره روستایی شو» را در زمینه نوآوری روستایی برگزار می‌کند و علاقه‌مندان تا پایان شهریورماه فرصت دارند آثار خود را ارائه کنند.

«بنفشه بابایی» دبیر جشنواره روستایی شو در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، گفت: نوآوری در مراحل بالاتر موجب کارآفرینی می‌شود، بنابراین باید نوآوری را احیا کنیم تا اشتغال روستایی نیز محقق شود.

وی افزود: فلسفه وجودی کانون توسعه کارآفرینی روستایی ما ظرفیت‌سازی و توانمندسازی در روستاهاست.

یادداشت

با تلاش معاونت علمی و فناوری در تحقق اقتصاد دانش‌بنیان

بیش از ۴هزار و ۴۰۰ شرکت دانش‌بنیان در اقتصاد کشور نقش‌آفرین شدند

با اجرایی‌شدن قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان اکنون ۴۴۶۲ شرکت از این حمایت‌ها بهره‌مند شده‌اند. این شرکت‌ها بیش از ۳۰۰ هزار شغل ایجاد کرده و فروشی بالغ بر ۹۰۰ هزار میلیارد ریال در سال به ارمغان آورده‌اند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، حمایت از توسعه کسب و کارهای دانش‌بنیان و خلاق گامی بود که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با جامه عمل پوشاندن به قانون حمایت از شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان برداشت. فعالیت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای توسعه گفتمان و فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان زمینه‌ساز تحول در اقتصاد کشور، خلق ارزش افزوده، فرصت‌های تازه برای اشتغال و نیز تأمین مهم‌ترین و فناورانه‌ترین نیازهای کشور شد، اما این گام با چه سازوکارهایی پیموده شد؟

نتیجه‌های مثبتی که در رونق اقتصاد دانش‌بنیان در سال‌های اخیر حاصل شد و تحولی در اشتغال، ارزش افزوده و حرکت اقتصاد کشور بدون تکیه به منابع زیرزمینی و خام‌فروشی و نیز تأمین برخی از مهم‌ترین نیازهای فناورانه و تحریمی ایجاد کرد از ثمره‌های این اقدام به شمار می‌رود. از بین بالغ بر ۱۳ هزار درخواست، ۴۴۶۲ شرکت دانش‌بنیان تأیید و از حمایت‌های قانون بهره‌مند شده‌اند. این شرکت‌ها بیش از ۳۰۰ هزار نفر اشتغال ایجاد کرده و فروشی بالغ بر ۹۰۰ هزار میلیارد ریال در سال داشته‌اند. برای تکمیل این قانون، برنامه حمایت از توسعه صنایع خلاق و فرهنگی در دستور کار قرار گرفت و در این حوزه نیز بیش از ۴۰۰ شرکت از حمایت‌های این برنامه بهره‌مند شده‌اند. همچنین در حال حاضر بیش از ۱۰۰۰ شرکت در حوزه اقتصاد دیجیتال در کشور مشغول به فعالیت شده‌اند.

کمک به دانش‌بنیان‌های صنعتی

اجرای برنامه «ارتقای توان داخلی در ساخت ماشین‌آلات پیشرفته» برای توسعه بازار این شرکت‌ها، یکی دیگر از گام‌هایی است که در این راستا و توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برداشته شده است. در این برنامه با سرمایه‌گذاری بسیار کم دولت و با استفاده از سازوکار تأمین مالی خریدار و جذب منابع بخش خصوصی، بازاری در حدود ۳۳۰ میلیارد ریال برای بیش از ۱۷۶ شرکت و ۴۸۵ تجهیز تأییدشده ایجاد شد که اشتغال ۱۸۳۴ متخصص را نیز به دنبال داشته است.

کمک به صادرات دانش‌بنیان

با اجرای برنامه «توسعه صادرات شرکت‌های دانش‌بنیان»، تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان صادراتی کشور از ۱۳۷ شرکت در سال ۹۴ به ۲۳۰ شرکت در سال ۱۳۹۷ رسیده است. در همین مدت، بازارهای صادراتی شرکت‌های دانش‌بنیان (شاخص سوم) نیز با افزایشی ۱۹ موردی، از ۷۴ کشور به ۹۳ کشور رسیده است.

شش دوره از «نمایشگاه مواد و تجهیزات آزمایشگاهی ساخت ایران» برگزار شده و هفتمین دوره آن نیز در آذرماه ۹۸ برگزار می‌شود. این نمایشگاه توانسته است ضمن اهرم‌سازی منابع مالی دولت، توسعه ساخت داخل، ارتقای جدی کیفیت و تنوع محصولات پیشرفته، بیش از ۷۰۰۰ نفر نیروی انسانی متخصص در این حوزه را به کار گیرد.

به مدد این نمایشگاه، تعداد شرکت‌های فعال از ۱۲۰ به ۳۷۱ شرکت رسید. ۵۰۰ شرکت متقاضی حدود ۹۰۰۰ مدل محصول تجهیزات و مواد آزمایشگاهی را در ششمین دوره این نمایشگاه که هفته نخست دی‌ماه ۱۳۹۷ در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد، ارائه داده‌اند.

کمک به نمایش و فروش دستاوردهای دانش‌بنیان آزمایشگاهی ایران‌ساخت

با خریدهای متقاضیان از محصولات ایران‌ساخت ارائه شده در « نمایشگاه مواد و تجهیزات آزمایشگاهی ساخت ایران» حدود ۵۸۰ میلیارد ریال فروش قطعی برای تولیدکنندگان تجهیزات به دست آمد تا موجب پایدارسازی اشتغال افراد شاغل تحصیلکرده این شرکت‌ها شود.

کمک به راه‌اندازی بیش از ۸۰ مرکز نوآوری با همکاری دستگاه‌های اجرایی و بیش از ۴۳ مرکز شتابدهی نوآوری عمومی و ۲۰ شتابدهنده تخصصی در حوزه‌هایی مانند آب و خشکسالی، اقتصاد دیجیتال، فناوری‌های نرم و هویت‌ساز، هوافضا و ... با همکاری بخش خصوصی و استقرار بیش از ۲۰۰۰ کسب وکار جدید استارت‌آپی یکی دیگر از گام‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای توسعه اقتصاد دانش‌بنیان است.

برگزاری جشنواره ایران‌ساخت

اما توسعه اقتصاد دانش‌بنیان بیش از زیرساخت‌های مادی و فیزیکی، نیازمند تحولی زیرساختی در فرهنگ و نگرش عمومی جامعه بود و بر همین اساس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در مسیر ترویج و فرهنگ‌سازی این اقتصاد به کمک فرهنگ و هنر حرکت کرد. بر همین اساس نخستین دوره جشنواره ملی فرهنگی و هنری ایران‌ساخت دی ماه ۱۳۹۵ برگزار شد.

تیرماه ۱۳۹۷، آغازی دوباره بر جشنواره ایران‌ساخت بود. هنرمندان بسیاری همزمان با انتشار فراخوان دومین دوره جشنواره ملی فرهنگی و هنری ایران‌ساخت، با آثارشان به ترویج و فرهنگ‌سازی حمایت از کالای ایرانی کمک کردند. در دومین جشنواره «ایران ساخت» ۲ هزار و ۸۲۴ اثر متقاضی حضور در جشنواره شدند. در این دوره ۴۷۴ اثر به بخش ادبیات جشنواره ارسال شد که از این تعداد، داستان‌نویسان ۲۱۱ داستان کوتاه، شاعران ۲۲۴ شعر و هنرمندان مستندنگار نیز ۳۹ اثر سهم داشتند.

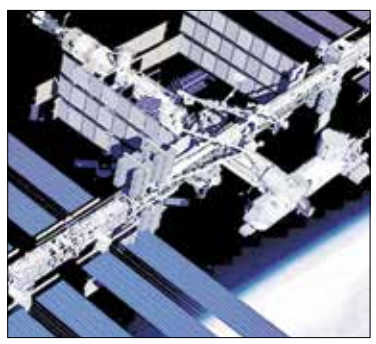
صنعت هوافضا با کمک دانش‌آموزان رونق می‌گیرد

نخستین جشنواره ملی پرواز آزاد ایران به همت ستاد توسعه فناوری‌های حوزه فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و به میزبانی دانشگاه آزاد اسلامی واحد یادگار امام خمینی (ره) برگزار شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری این جشنواره از دو سال پیش با آموزش اساتید و آموزش دانش‌آموزان در نقاط مختلف کشور فعالیت خود را آغاز کرد و توانست پس از برگزاری مرحله انتخابی در استان‌ها، نفرات برتر را به مرحله نهایی و کشوری جشنواره ملی پرواز آزاد ایران معرفی کند.

در این جشنواره ۷۰ نفر از استان‌های تهران، هرمزگان، سیستان و بلوچستان، کرمان، اصفهان، خوزستان، مازندران و چهار محال و بختیاری حضور داشتند و هر شرکت‌کننده در سه مرحله اقدام به ثبت رکورد کرد.

در این مراسم، سجاد راستی دبیر جشنواره ملی پرواز آزاد ایران (جمپا) گفت: این جشنواره با هدف آشنا کردن دانش‌آموزان و ایجاد انگیزه برای ادامه تحصیل در رشته‌های هوافضا و هوانوردی برگزار می‌شود.



وی افزود: از دیگر اهداف برگزاری این جشنواره می‌توان به کشف و شکوفایی استعداد دانش‌آموزان، تلفیق کار عملی، تئوری و علمی، ترویج و گسترش ورزش هوانوردی، ایده‌پردازی و حمایت از ساخت محصولات مرتبط با فناوری هوانوردی اشاره کرد.

علی شهابی، رئیس باشگاه پژوهشگران و نخبگان دانشگاه آزاد اسلامی واحد یادگار امام خمینی (ره)شهر ری نیز در این مراسم، عنوان کرد: این واحد دانشگاهی به عنوان قطب شبکه‌های ارتباطی و حمل و نقل دانشگاه آزاد اسلامی انتخاب شده است و تمام توان خود را در راستای شناسایی چالش‌ها و معضلات کشور به کار گرفته و در صدد ایجاد تحولاتی در نظام آموزشی، اجرایی و سیاست‌گذاری در حوزه حمل و نقل است.

هوش مصنوعی یکی از بزرگ‌ترین پنجره‌های اقتصادی ایران است

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری معتقد است که یکی از بزرگ‌ترین پنجره‌های اقتصادی کشور در آینده نزدیک، فناوری هوش مصنوعی است. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نخستین بوت کمپ تخصصی هوش مصنوعی با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری و توسط شتاب‌دهنده همتک با هدف توسعه مدل کسب و کارهای حوزه هوش مصنوعی برگزار شد. در این رویداد تخصصی، مهدی محمدی دبیر ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری با اشاره به وجود سند ملی توسعه هوش مصنوعی در ۶۰ کشور، گفت: دنیا به اهمیت زیاد توسعه هوش مصنوعی واقف شده است و در حال حاضر ۶۰ کشور، سندی ملی برای توسعه این فناوری کاربردی در کشور خود تنظیم کرده‌اند. وی افزود: هوش مصنوعی یک حوزه فناوری کلیدی در هر کشوری است و ۱۰ کشور چین، ویتنام، اندونزی، آمریکا، تایلند، برزیل، فرانسه، انگلستان، لهستان و ایتالیا در این حوزه رشد قابل توجهی کرده‌اند و بیشترین میزان استفاده از این فناوری را دارند. به گفته محمدی، حجم اقتصادی این فناوری نوظهور در دنیا تا ۲۰۳۰، ۱۶ تریلیون دلار برآورد شده است که این عدد بسیار قابل توجه است و یک سوم بازار فعلی جهانی را تشکیل می‌دهد.

وی ادامه داد: پردازش، یادگیری، استدلال و قدرت حل مساله چهار رکن اصلی شکل‌گیری هوش مصنوعی است به همین دلیل می‌توانیم بگوییم این فناوری آمده است تا توان تحلیل انسان در برخورد با پدیده‌های طبیعی را ارتقا دهد.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری همچنین تصریح کرد: هر فناوری با نظرات موافق و مخالف مواجه می‌شود و پیامدهای مثبت و منفی زیادی را به همراه دارد، اما وظیفه ما این است که جنبه‌های مثبت هوش مصنوعی را افزایش دهیم تا بتوانیم این فناوری کاربردی را در کشور همگانی‌تر کنیم.

کارگاه برندینگ

بررسی دلایل افزایش مجدد محبوبیت تبلیغات محیطی

اوج‌گیری دوباره تبلیغات محیطی پس از ۱۰ سال

به قلم: میندا اسمایلی کارشناس تبلیغات

ترجمه: علی آل‌علی

انجمن تبلیغات محیطی آمریکا (OAAA) در آخرین گزارش رسمی خود خبر از افزایش رشد بی‌سابقه تبلیغات محیطی داده است. براساس این گزارش رشد موردنظر در طول یک دهه اخیر بی‌سابقه ارزیابی می‌شود. این امر برای برندها و طراح‌های تبلیغات اهمیت بسیار زیادی دارد. بسیاری از کارشناس‌ها در طول یک دهه اخیر با ظهور کانال‌های ارتباطی متنوع برای تبلیغات به طور تردیدناپذیر از مرگ حوزه تبلیغات محیطی صحبت می‌کردند. با این حال ثبت رشد در زمینه تبلیغات محیطی تجدیدنظر در چنین ارزیابی‌هایی را اجتناب‌ناپذیر کرده است.

براساس گزارش انجمن تبلیغات محیطی، در طول سه ماهه دوم سال ۲۰۱۹ حوزه تبلیغات محیطی با رشد ۷٫۷درصدی (معادل درآمدزایی ۲٫۷ میلیارد دلاری) در مقایسه با همین مقطع زمانی در سال گذشته رو به رو شده است. نکته جالب ماجرا رکوردشکنی این میزان از کسب سود در طول یک دهه اخیر است. درواقع از سال ۲۰۰۷ تا به حال چنین میزان کسب سودی از سوی انجمن تبلیغات محیطی آمریکا ثبت نشده است. بدون تردید این امر موجب افزایش تمایل برندها به تبلیغات محیطی می‌شود. به این ترتیب براساس پیش‌بینی‌ها در طول ماه‌های باقی‌مانده از سال ۲۰۱۹ نیز شاهد رشد درآمد حوزه تبلیغات محیطی خواهیم بود. البته احتمال رکوردشکنی دوباره بسیار اندک ارزیابی می‌شود.

به گفته نانسی فلچر، رئیس و مدیرعامل انجمن تبلیغات محیطی آمریکا بیشترین میزان رشد در زمینه تبلیغات محیطی در چهار حوزه اصلی روی داده است: «بیلبوردها، تزئینات خیابانی، ایستگاه‌ها و وسایل حمل و نقل عمومی و در نهایت مراکز خرید در صدر این فهرست هستند.» براساس ارزیابی خانم فلچر رشد حوزه تبلیغات محیطی همه را شگفت‌زده کرده است: «نکته جالب در مورد سود ناشی از تبلیغات محیطی در سال جاری رشد بسیار بالای آن است. همچنین در این حوزه سازگاری میان آژانس‌های تبلیغاتی و تکنولوژی‌های دیجیتال را باید مدنظر داشت. به این ترتیب در عمل تعریف تازه‌ای از بیلبوردهای تبلیغاتی در حال شکل‌گیری است. اکنون دیگر کمتر خبری از تابلوهای سنتی تبلیغات در اتوبان‌ها و محیط‌های شهری می‌شنویم.» نقش بیلبوردهای دیجیتال در میزان سود سالیانه انجمن تبلیغات محیطی آمریکا نزدیک به ۳۱درصد ارزیابی شده است. این امر بیانگر نقش مهم و سازنده این الگو در زمینه جلب‌نظر مخاطب است. به این ترتیب باید به آن توجه ویژه‌ای داشت.

با توجه به گزارش انجمن تبلیغات محیطی آمریکا میزان سرمایه‌گذاری و توجه طراح‌های تبلیغات در طول سال جاری به مقوله تبلیغات محیطی رشد چشمگیری داشته است. به این ترتیب ما با رشد ۷۰درصدی سرمایه‌گذاری طراح‌ها و آژانس‌های تبلیغاتی بر روی تبلیغات محیطی مواجه هستیم. بدون تردید وقتی میزان سرمایه‌گذاری بر روی یک حوزه افزایش می‌یابد، این امر بیانگر سود بالای ناشی از فعالیت در آن حوزه است. براساس این الگوی ارزیابی و صرف‌نظر از گزارش‌های انجمن تبلیغات محیطی امکان ارزیابی افزایش تقاضا برای این مدل از تبلیغات وجود دارد. به نظر من در طول ماه‌های جاری تقاضای برندها برای تبلیغات محیطی بازهم افزایش خواهد یافت. این امر نوعی بازگشت به شیوه‌های سنتی تبلیغات محسوب می‌شود، با این حال تلقی تمایل برندها به حوزه تبلیغات مبتنی بر بیلبورد به عنوان افول شیوه‌های مدرن‌تر تبلیغاتی موجب ارزیابی اشتباه ما از شرایط خواهد شد. آنچه در حقیقت رخ داده است، ترکیب الگوی سنتی تبلیغات محیطی با تکنولوژی‌های مدرن است. به این ترتیب طراح‌های تبلیغات اکنون با استفاده از بیلبوردهای دیجیتالی امکانات بسیار متنوعی برای ترسیم نمای کلی ایده‌های تبلیغاتی‌شان دارند. این امر تا یک دهه پیش امکان‌پذیر نبود. ارزیابی دلیل اصلی افول معنادار تبلیغات محیطی در طول یک دهه اخیر نیز به خوبی با توجه به وضعیت پیشرفت تکنولوژی قابل فهم خواهد بود.

در طول سه ماهه دوم سال ۲۰۱۹ برخی از برندهای بزرگ سرمایه‌گذاری بسیار زیادی در زمینه تبلیغات محیطی، در مقایسه با سایر رقبا، داشته‌اند. به ترتیب مک دونالد، گیکو، اپل، استیت فارم، شورولت، آمازون، فیس‌بوک، بوش، AT&T و شبکه HBO بیشترین سهم سرمایه‌گذاری در این حوزه را دارند.

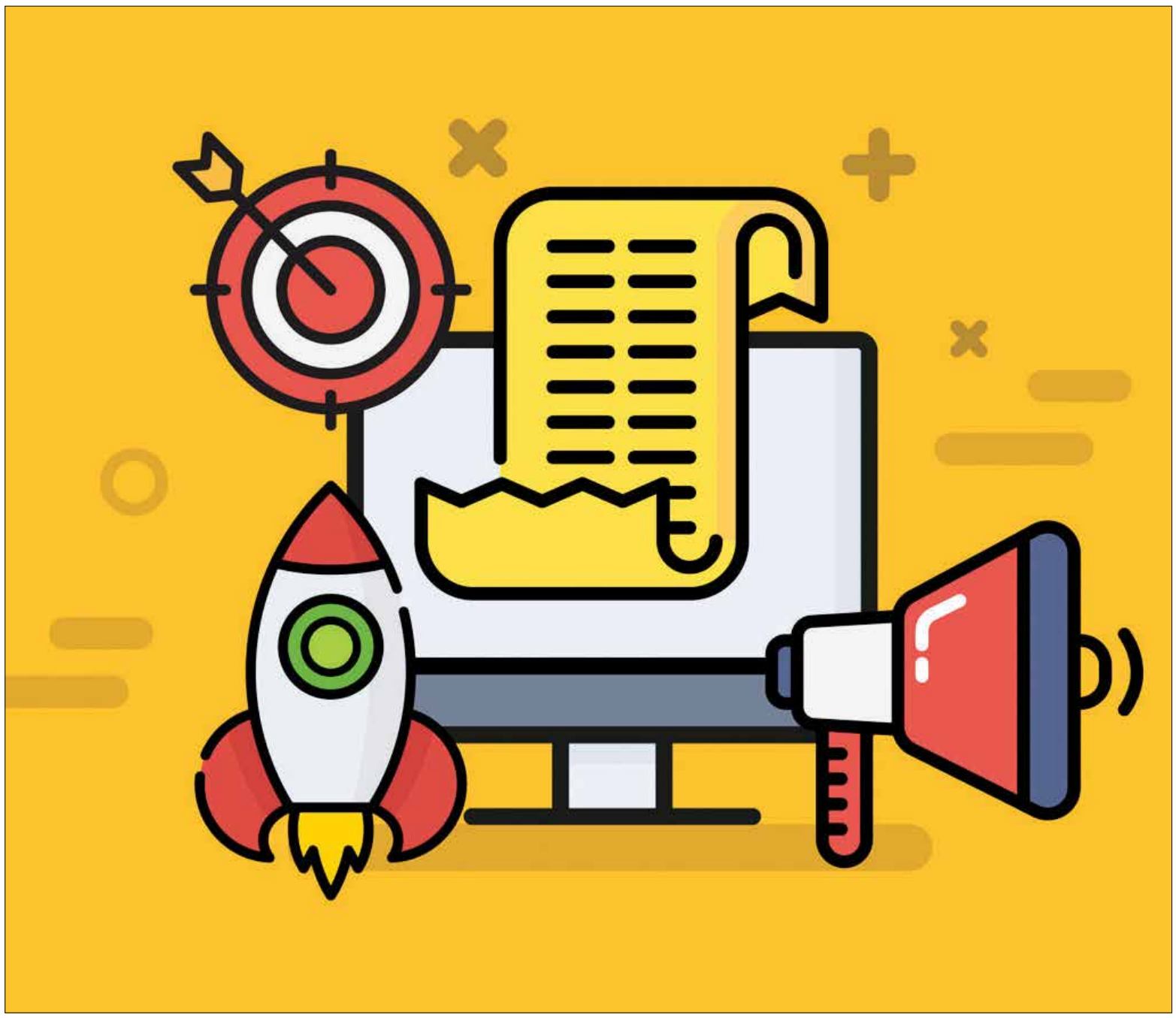
استفن فریتاس، مسئول ارشد بخش بازاریابی در انجمن تبلیغات محیطی ایالات متحده، پیرامون وضعیت این حوزه اظهارنظر مهمی دارد: «افزایش توانایی انجمن تبلیغات در ارائه ایده‌های تبلیغاتی به مخاطب هدف برندها و شخصی‌سازی گسترده کمپین‌های تبلیغاتی برگ برنده مهمی محسوب می‌شود. اکنون تبلیغات محیطی دیگر گونه‌ای از تبلیغات توده‌ای نیست. حجم توسعه و پیشرفت در زمینه تبلیغات محیطی حتی نمایشگر گوشی‌های هوشمند را نیز به عنوان بیلبورد شخصی هر مخاطب مورد استفاده قرار می‌دهد. ایده تبلیغات تمام صفحه در گوشی‌های همراه نوعی توسعه حوزه بیلبوردها به شخصی‌سازی‌شده‌ترین شیوه ممکن است.» یکی از حوزه‌های اصلی سرمایه‌گذاری انجمن تبلیغات مربوط به نمایش تبلیغات تمام صفحه بر روی گوشی‌های هوشمند مسافران خطوط هوایی است. نکته جالب در این میان رضایت ۶۶درصد از مسافرهای آمریکایی از کیفیت تبلیغات موردنظر و عدم گزارش حجم بالایی از اعتراض‌ها به این شیوه تبلیغاتی است.

به عنوان بخش پایانی باید به یکی از مهم‌ترین تغییرات مدیریتی در انجمن تبلیغات ایالات متحده اشاره کرد. بر این اساس در پایان سال ۲۰۱۹ خانم فلچر از سمت مدیرعاملی خود کنار خواهد رفت. با پایان دوره مدیریت رئیس فعلی گزینه موردنظر برای مدیرعاملی انجمن آنا بارگر است. براساس انتظارات با آغاز مدیریت آنا بارگر بر این انجمن میزان سرمایه‌گذاری در حوزه سازگاری میان تبلیغات محیطی و تکنولوژی دیجیتال افزایش چشمگیری خواهد یافت.

منبع: adweek

بررسی ترند تبلیغات ویدئویی کوتاه

تبلیغات موفق با ویدئوهای ۶ ثانیه‌ای



به قلم: سارا کاویل کارشناس تبلیغات

ترجمه: علی آل‌علی

یکی از مشکلات اصلی حوزه تبلیغات ناتوانی در زمینه جلب نظر مخاطب است. هر سال بسیاری از کمپین‌های تبلیغاتی بدون دستیابی به نتیجه مناسب موجب ضرر هنگفت برندها می‌شود. بخشی از ناکامی برندها در طراحی تبلیغات جذاب مربوط به تولید نمونه‌های بیش از حد طولانی است. چند سال پیش شبکه اجتماعی Vine در میان کاربران شهرت بالایی داشت. در یکی از کمپین‌های مشهور این پلتفرم شامل درخواست از کاربران برای ضبط ویدئوهای شش ثانیه‌ای بود. در این کمپین از کاربران درخواست نمایش آنچه در طول شش ثانیه می‌توان انجام داد، صورت گرفت. نتایج این کمپین بسیار جالب بود. بر این اساس در شش ثانیه امکان حل مکعب روبیک، انجام ۱۱ عمل تصمیم‌گیری در مورد افراد به محض ملاقات‌شان و طراحی استیکرهای زیبا وجود دارد. وقتی در شش ثانیه امکان انجام چنین کارهایی وجود دارد، باید فرصت کافی برای تولید یک آگهی تاثیرگذار نیز وجود داشته باشد. بسیاری از طراح‌های تبلیغات ساخت آگهی‌های کوتاه را کاری غیرحرفه‌ای فرض می‌کنند، با این حال هنوز هم عصر تاثیرگذاری تبلیغات کوتاه تمام نشده است. براساس گزارش پلتفرم یوتیوب، تاثیرگذارترین تبلیغات در این شبکه اجتماعی بین ۵ تا ۱۰ ثانیه است، بنابراین باید از فکر تولید تبلیغات طولانی صرف نظر کنیم.

تبلیغات کوتاه هنوز هم تاثیرگذار است

یوتیوب به کمک آژانس تحقیقات بازار Ipsos دست به تحلیل گسترده‌ای در زمینه برترین تبلیغات موجود در پلتفرمش زده است. براساس گزارش یوتیوب برندهای سوبارو، فریتو لی، ایگو، چارمین و داو به ترتیب بهترین تبلیغات را در یوتیوب ارائه می‌کنند. معیار اصلی یوتیوب و Ipsos در انتخاب بهترین تبلیغات این پلتفرم توجه به سه عنصر پیام اصلی، شخصیت‌پردازی و احساسات بود. بر این اساس تمام برندهای برتر توانایی بالایی در زمینه ارائه مدل تازه‌ای از تبلیغات به مخاطب دارند. از نقطه نظر بازاریابی و تبلیغات سرمایه‌گذاری بر روی هر کدام از سه معیار فوق امکان دستیابی به موفقیت برای برندها را به ارمغان می‌آورد.

بدون تردید تبلیغات موفق بدون توجه به کیفیت خدمات و محصولات شرکت‌ها امکان‌ناپذیر است. شاید تا همین چند سال پیش ارتباط میان موفقیت تبلیغات و کیفیت محصولات چندان روشن نبود، با این حال مطالعات تخصصی در این زمینه بیانگر تاثیرگذاری بیشتر تبلیغات در صورت کیفیت و بسته‌بندی مطلوب محصولات است. این نکته از سوی پنج برند مورد اشاره در زمینه تبلیغات موفق در یوتیوب به خوبی رعایت شده است. نکته جالب بسته‌بندی خلاقانه هر کدام از برندهای فوق است. به این ترتیب خریدار آنلاین محصول خود را در بسته‌بندی ویژه و متفاوت دریافت می‌کند. این امر در راستای افزایش تمایل مشتریان به خرید آنلاین صورت می‌گیرد. تمام پنج برند مورد بحث در اینجا در حوزه بهداشت، غذا و تجهیزات ورزشی فعالیت دارند.

به منظور فهم بهتر فرآیند فعالیت یوتیوب در زمینه تبلیغات من به سراغ گفت‌وگو با مدیران بخش تبلیغات این پلتفرم رفتم. در گفت‌وگو با آنها ویژگی اصلی تبلیغات موفق تمرکز بر روی یک پیام اصلی عنوان شد. به این ترتیب برندها برای موفقیت در عرصه تبلیغات باید بر روی یک پیام، شخصیت اصلی و احساس مشخص تمرکز کنند. اشتباه اغلب برندها تلاش برای ارائه یک آگهی بیش از حد خاص و پیچیده است. در مدت زمان شش ثانیه ما باید به جای ایجاد پیچیدگی بی‌حاصل در تلاش برای جلب نظر مخاطب با راهکارای ساده و مستقیم باشیم.

یکی از شیوه‌های جالب برای ارائه تبلیغات تاثیرگذار تمرکز بر روی عنصر طنز به عنوان هسته اصلی آگهی است. بدون شک آگهی‌های خنده‌دار به بهترین شکل در ذهن مخاطب باقی می‌ماند. در این زمینه برند Halls عملکرد مناسبی داشته است. بدون تردید با اندکی گشت و گذار در یوتیوب با آگهی‌های این برند مواجه خواهید شد.

گوگل ساخت آگهی‌های کوتاه را آسان می‌کند

اخیرا گوگل با ارزیابی ۳۰۰ آگهی کوتاه و میان ویدئویی در یوتیوب به نتایج جالب و کاربردی دست یافته است. بر این اساس از هر ۱۰ کمپین آگهی کوتاه ۹ مورد در ذهن مخاطب باقی می‌ماند. به این ترتیب مخاطب برند موردنظر و آگهی‌اش را به راحتی به یاد خواهد آورد. در زمینه طراحی تبلیغات موفق دو چالش پیش روی برندها قرار دارد. نخست مشکل طراحی ویدئویی جذاب در عین رعایت محدودیت نمایش شش ثانیه است. چالش بعدی هم ضرورت تمرکز بیشتر بر روی کاربران گوشی‌های همراه است. بدون تردید امروزه اطلاعات و ابزارهای بسیار زیادی در اختیار طراح‌های تبلیغات قرار دارد، با این حال هنوز هم پاسخ مشخصی برای دو چالش فوق پیدا نشده است. خبر خوش گوگل برای برندها امکان استفاده از هوش مصنوعی برای ارتقای کیفیت تبلیغات کوتاه است. این امر به لطف رونمایی از نسل جدید هوش مصنوعی امکان‌پذیر شده است. مفهوم یادگیری ماشینی امکان بهبود خودکار کیفیت آگهی‌ها را فراهم می‌سازد. امروزه سیستم‌های اطلاعاتی دارای هوش مصنوعی امکان جمع‌آوری حجم وسیعی از اطلاعات پیرامون تبلیغات یک برند را دارند. جالب اینکه تا پیش از این انجام چنین کاری زمان بسیار زیادی از برندها می‌گرفت.

به گزارش موسسه مارکتینگ لند استفاده از هوش مصنوعی امکان شناسایی تاثیرگذارترین بخش آگهی‌های طولانی را فراهم می‌سازد. به این ترتیب برندها به سادگی آگهی‌های طولانی خود را به نمونه‌های کوتاه و شش ثانیه‌ای تبدیل خواهند کرد. یکی از ابزارهای مناسب در راستای تبدیل ویدئوهای تبلیغاتی طولانی به نمونه‌های کوتاه Bumper Machine نام دارد. این ابزار امکان تبدیل ویدئوهای طولانی (تا ۴۵ ثانیه) به نمونه‌های شش ثانیه‌ای را دارد. این کار از طریق تحلیل ساختار کلی ویدئو موردنظر و جداسازی بهترین بخش آن صورت می‌گیرد.

استقبال توییتر از آگهی‌های کوتاه

موج تولید آگهی‌های کوتاه تقریبا تمام شبکه‌های اجتماعی را دربر گرفته است. توییتر به عنوان یک پلتفرم متن‌محور یکی از جالب‌ترین نوآوری‌ها در زمینه نمایش تبلیغات کوتاه را به نمایش گذاشته است. این پلتفرم محدودیت ۱۵ ثانیه‌ای برای تبلیغات دارد. به این ترتیب نمایش ویدئوهای تبلیغاتی طولانی در توییتر صورت نمی‌گیرد. نوآوری تازه توییتر در دو گام روی داده است. نخست ترغیب برندها به تولید آگهی‌های کوتاه‌تر از ۱۵ ثانیه به منظور جلب نظر بیشتر مخاطب باید مدنظر قرار گیرد. توییتر به خوبی از نارضایتی کاربران در مواجهه با تبلیغات طولانی آگاه است. به همین خاطر نیز تمام تلاش خود را در راستای ترغیب برندها به تولید تبلیغات کوتاه‌تر انجام می‌دهد. گام دوم نوآوری توییتر مربوط به افزودن گزینه پرش از تبلیغات است. به این ترتیب هر کاربر با مشاهده شش ثانیه‌ای از آگهی تبلیغاتی برندها امکان پرش از روی آن و دسترسی به محتوای اصلی را خواهد داشت. این امر ساختار نمایش تبلیغات توییتر را بیش از هر زمان دیگری به یوتیوب شبیه می‌کند. البته دلیل اصلی چنین جهت‌گیری افزایش تمایل کاربران به مشاهده ویدئوهای تبلیغاتی شش ثانیه‌ای است، با این حساب به زودی اغلب پلتفرم‌های اجتماعی به سوی این راهکار گرایش خواهند یافت.

واکنش بازاریاب‌ها به تغییرات حوزه تبلیغات

اگرچه تبلیغات شش ثانیه‌ای شهرت بالایی به دست آورده، اما بی‌شک برای هر برندی استفاده از آن مناسب نیست. براساس گزارش رسمی یوتیوب هنوز ۴۷درصد از تبلیغات در این پلتفرم میانگین ۱۵ ثانیه یا بیشتر را دارند. در این میان تبلیغات شش ثانیه‌ای نرخ رشد ۱۶٫۵درصد را نشان می‌دهد. براساس انتظار کارشناس‌ها این نرخ رشد در طول سال‌های آتی نیز ادامه خواهد داشت. اکنون عامل موفقیت برندها در زمینه طراحی تبلیغات مناسب شناخت درست موقعیت کسب و کارشان است. بر این اساس ما باید دست به انتخاب میان الگوی شش ثانیه‌ای یا طولانی‌تر تبلیغات بزنیم. فقط در این صورت امکان موفقیت برند ما وجود خواهد داشت. به نظر من در اینجا استفاده از ترکیب هر دو استراتژی تبلیغاتی مناسب خواهد بود. به این ترتیب ما فرصت کافی برای شناخت دقیق وضعیت برندمان را خواهیم داشت. در طول این مدت تلاش برای تمرکز بر روی یک پیام، شخصیت و احساس مرکزی در تبلیغات‌مان ضروری خواهد بود.

روند رو به رشد تبلیغات موبایلی

اسنپ چت اخیرا فرمت تبلیغاتی خود را تغییر داده است. به این ترتیب برندها امکان نمایش تبلیغات شش ثانیه‌ای و بدون توقف را دارند. این امر به کاربران اجازه پرش یا صرف نظر از مشاهده محتوای تبلیغاتی را نخواهد داد. با این حساب ما شاهد تبلیغات اجباری و بدون راه فرار در این پلتفرم مشهور هستیم. نکته مهم درخصوص تبلیغات شش ثانیه‌ای تاثیرگذاری بیشتر آنها بر روی کاربران گوشی‌های همراه است. ویژگی اصلی علاق مندان به پلتفرم گوشی‌های همراه سرعت بالای پردازش اطلاعات و مشاهده مطالب است. به این ترتیب با نمایش تبلیغات کوتاه فرصت بهتری برای جلب نظر آنها وجود خواهد داشت. به گزارش موسسه تبلیغات تعاملی Bureau، سال گذشته حوزه تبلیغات مبتنی بر گوشی‌های هوشمند رشد ۶۵درصدی داشته است. این مقدار از رشد به معنای افزایش ۱۰٫۲ میلیارد دلاری سود تبلیغات موبایلی است. نکته مهم در این زمینه پیش‌بینی تداوم این مقدار از رشد است، بنابراین سرمایه‌گذاری در حوزه تبلیغات موبایلی برای هر برندی ضروری خواهد بود. در غیر این صورت شرایط کلی کسب و کار برای ما تغییر خواهد کرد.

منبع: digitalmediasolutions

چگونه شانس بازدید مجدد از سایت خود را افزایش دهیم

ترجمه: علی آل‌علی

یکی از مسائل همیشگی در زمینه مدیریت سایت این است که چگونه احتمال بازدید مجدد از سایت خود را افزایش دهیم. علت اهمیت این امر به این خاطر است که صرفا یک بازدید، شما را به نتیجه موردنیاز نخواهد رساند. در این رابطه رعایت برخی از نکات می تواند شانس موفقیت شما را افزایش دهد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۰مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-از نقل قول ها استفاده کنید

این امر که به دنبال تهیه آرشیوی از جملات برترین های جهان باشید، بدون شک یک بخش جذاب خواهد بود. این امر خود دلیل کافی را برای مراجعه مجدد افراد برای مطالعه موارد دیگر و یا جملات جدید ایجاد خواهد کرد. در این رابطه فراموش نکنید که در ابتدا لازم است تا از مطرح ترین افراد شروع کنید. این امر به علت شناخته‌شده بودن آنها برای تمامی افراد، تجربه اولیه جذاب تری را به همراه خواهد داشت. در نهایت فراموش نکنید که باید امکان به اشتراک‌گذاری آنها وجود داشته باشد تا افراد بتوانند در کمترین زمان، متن مورد علاقه خود را با سایرین به اشتراک بگذارند. به همین خاطر نباید از اضافه کردن بخش های فرعی به سایت اصلی، خودداری کنید.

۲-به سوالات پاسخی سریع را بدهید

این امر که افراد برای پاسخ سوالات خود مجبور باشند به شما ایمیل زده و منتظر بمانند، بدون شک مورد علاقه هیچ‌کس نخواهد بود. به همین خاطر باید امکان چت در سایت شما وجود داشته باشد. یک پشتیبان ۲۴ ساعته هوشمند، می‌تواند نیاز شما در این زمینه را برطرف کند. درواقع با تعیین یکسری پاسخ های از پیش تعیین شده، دیگر نیازی به حضور ۲۴ ساعته در سایت نخواهید داشت، با این حال همواره این احتمال وجود دارد که پرسش افراد، خارج از لیست تعیین‌شده باشد. به همین خاطر لازم است تا یک زنگ هشدار را تعیین کنید تا از این سوالات آگاهی یافته و خود اقدام به پاسخدهی به آنها کنید. در نهایت اطلاعات دادن به مشتری را به هیچ سطحی محدود نکرده از ارائه موارد آموزشی نظیر ویدئوهای آموزشی، غافل نشوید. درواقع این امر که افراد چیزی بیشتر از سطح توقع خود را دریافت کنند، بدون شک تاثیرگذار بوده و احتمال بازگشت مجدد آنها به سایت شما را افزایش خواهد داد.

۳-به آنها ایمیل بزنید

این امر که از افراد ایمیل آنها را بخواهید، باعث خواهد شد تا زمینه لازم برای ارسال مطالب مورد نظر، فراهم شود. درواقع شما می توانید لینک برخی از بهترین مطالب خود را برای آنها ارسال کنید. این امر شانس مراجعه مجدد آنها را افزایش خواهد داد. با این حال لازم است تا در پایان هر ایمیل خود، از مخاطب بخواهید تا موضوعات موردنظر را انتخاب کند و یا در صورتی که تمایلی در این زمینه ندارد، ارسال های شما را متوقف سازد. درواقع شما نباید خود را به عنوان یک برند مزاحم مطرح کنید.

۴-تنوع کافی را داشته باشید

به هر میزانی که مطالب متنوع تری را منتشر کنید، شانس موفقیت شما افزایش پیدا خواهد کرد. به همین خاطر از محدود بودن و یا بیش از حد تخصصی کار کردن خودداری کرده و بخش های متنوعی را داشته باشید. فراموش نکنید که شما باید به دنبال جذب حداکثری باشید.

۵-مطالب ارزشمند را به صورت مداوم منتشر کنید

اگر بخواهیم درجه اهمیت محتواها را دسته‌بندی کنیم. تولید آن در جایگاه نخست، ترجمه در جایگاه دوم و بازنشر در آخرین مرتبه قرار دارد. به همین خاطر نیز لازم است تا به ترتیب این امر توجه داشته باشید، با این حال فراموش نکنید که بازنشر یک مطلب کاملا مفید و ارزشمند، همواره بهتر از تولید محتوایی ضعیف خواهد بود. به همین خاطر کیفیت کار را نیز باید مورد توجه قرار دهید. همچنین لازم است تا محتواهای مختلف را مورد توجه قرار دهید. برای مثال متن، فایل صوتی، عکس، اینفوگرافی و فایل تصویری، از جمله مهم ترین ها محسوب می شوند که باید تمامی آنها را مورد استفاده قرار دهید.

۶-یک پیشنهاد جذاب را به آنها ارائه دهید

برای مثال ارائه کد تخفیف و یا انواع قرعه‌کشی ها از جمله مواردی است که باعث تشویق افراد به بازدید مجدد از سایت خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا این باور را در آنها ایجاد کنید که بازگشت آنها با فوایدی همراه خواهد بود.

۷-با شبکه های اجتماعی تعامل داشته باشید

شبکه های اجتماعی امروزه مورد توجه بسیاری قرار گرفته است. به همین خاطر نیز نباید فعالیت خود را تنها به سایت محدود بدانید. اقدامات حرفه ای در این زمینه، خود به افزایش بازدید از سایت منجر خواهد شد، با این حال توجه داشته باشید که لینک سایت باید در تمامی آنها وجود داشته باشد. برای این امر لینکدین، فیس‌بوک و اینستاگرام، بهترین گزینه‌های موجود محسوب می شوند.

۸-مخاطب را با سایت خود درگیر کنید

شما می توانید از مخاطبان برای تولید محتوا استفاده کنید. درواقع بسیاری از افراد تمایل دارند تا در حوزه های مورد علاقه خود، مطالبی را تولید کنید، با این حال بستر لازم برای دیده شدن برای آنها وجود ندارد. درواقع برای این افراد تنها درج نام آنها کاملا رضایت‌بخش خواهد بود. مزیت دیگر این امر به این خاطر است که بخشی از نیاز شما به تولید محتوا، رفع خواهد شد. در نهایت لازم است تا زمینه رشد برای افراد فراهم باشد. در غیر این صورت آنها در درازمدت کاملا ناامید خواهند شد. برای مثال در صورتی که در ابتدا محدودیت ۳۰۰ کلمه ای را تعیین کرده اید، با گذشت زمان لازم است تا آن را افزایش داده و امکان فعالیت در سایر بخش ها نظیر ترجمه، ایجاد فایل صوتی و یا تصویری را نیز برای شان مهیا سازید.

۹-سئو سایت را امری الزامی تلقی کنید

سئو سایت باعث خواهد شد تا در نتایج جست وجوهای افراد، در رتبه بالاتری قرار گرفته و بهتر نمایش داده شوید. به همین خاطر بسیار مهم است که نکات موجود در رابطه با آن را رعایت کنید. در این رابطه برای عملکردی حرفه ای، استفاده از یک فرد توانا، کاملا سودمند خواهد بود. در نهایت تعامل با سایر سایت ها، زمینه رشد شما را فراهم خواهد کرد. درواقع به هر میزانی که شناخته‌شده تر باشید، احتمال بازگشت مجدد افراد نیز افزایش خواهد یافت.

۱۰-طراحی خیره‌کننده ای داشته باشید

درواقع تنها ارزشمند بودن مطالب مهم نبوده و لازم است تا به دنبال زیبایی کار نیز باشید. در این رابطه همه چیز باید زیبا و کاملا متفاوت باشد. در غیر این صورت، یکی از دلایل مهم برای بازگشت مجدد مخاطبان را از دست خواهید داد. در نهایت سرعت سایت نیز از دیگر مواردی است که در این رابطه تاثیرگذار است.

منبع: businesscollective

چگونه اخبار منفی را به اطلاع مشتریان خود برسانیم

ترجمه: علی آل‌علی

بدون شک شما همواره حامل خبرهای خوب برای مشتریان خود نخواهید بود. اگرچه این امر اجتناب‌ناپذیر است، با این حال نحوه بیان آن عامل تعیین‌کننده محسوب می-شود. به همین خاطر آگاهی نسبت به روش های موثر در این رابطه، کاملا سودمند خواهد بود. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش مورد منتخب، خواهیم پرداخت.

۱-پیشنهاداتی مثبت را داشته باشید

بدون شک اخبار منفی، مشتریان شما را ناراحت خواهد کرد. تفاوتی ندارد که این موضوع چه می باشد، شما باید به دنبال بهبود سریع آنها باشید. در این رابطه ارائه یک پیشنهاد جدید و جذاب، به خوبی می تواند ذهن فرد را از اتفاق رخ داده منحرف کند، با این حال توجه داشته باشید که هیچ‌گاه نباید به دنبال مخفی‌کردن اخبار از مخاطبان خود باشید. این امر بدون شک اوضاع را بیش از حد سخت خواهد کرد.

۲-اعتبار زیادی داشته باشید و شرایط طرف مقابل خود را درک کنید

به هر میزانی که اعتبار شما بیشتر باشد، بدون شک اخبار منفی چندان مورد توجه قرار نخواهد گرفت. به همین خاطر ضروری است تا به دنبال تمامی راهکارها برای افزایش اعتبار برند خود باشید. این امر تاثیر اخبار بد را به شدت کاهش خواهد داد. در نهایت این امر که به خوبی شرایط فرد مقابل را درک کنید، به رفتار بهتر شما منجر خواهد شد. درواقع یک الگوی یکسان برای تمامی مشتریان، اقدامی هوشمندانه نخواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا قبل از هرگونه ارتباط، خود رابه جای مشتری قرار داده و تمامی رفتارهای احتمالی آنها را بسنجید.

۳-ناراحتی خود از اوضاع پیش‌آمده را مطرح کنید

این امر که مشتری بداند که شما از شرایط پیش‌آمده کاملا ناراحت و در تلاش برای جبران آن هستید، بدون شک از حجم ناراحتی آنها خواهد کاست. به همین خاطر کمک گرفتن از احساسات خود را جدی بگیرید. درواقع این امر که خود را در شرایط و احساس مخاطب شریک کنید، بدون شک تاثیرگذار خواهد بود.

۴-صداقت داشته باشید

شما باید کامل ترین اطلاعات موجود را در اختیار مشتریان خود قرار دهید. در این رابطه حتی از اعتراف به اشتباهات خود واهمه ای نداشته و صداقت کامل خود را به نمایش بگذارید. بدون شک این امر بر روی مخاطب تاثیرگذار خواهد بود. این امر حتی باعث خواهد شد تا آنها از این رفتار شما، تشکر کنند. همچنین فراموش نکنید که مشتری حتی اگر صدای خود را نیز بلند کرد، شما باید در تلاش برای آرام کردن آنها باشید. به همین خاطر آگاهی از دانش روان‌شناسی، می تواند در این زمینه کاملا سودمند باشد.

۵-راه حل هایی برای خروج از این اوضاع داشته باشید

درواقع حتی بهترین عذرخواهی ها نیز برای مشتریان فایده ای را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر شما باید راهکارهایی را پیشنهاد دهید. اگرچه ممکن است برخی تصور کنند که باید به دنبال بهترین راه حل موجود باشند، با این حال واقعیت این است که محکوم بودن به یک انتخاب، خود ممکن است به ناراحتی افراد بیفزاید. به همین خاطر دست آنها را در انتخاب باید باز نگه دارید. در نهایت در طول مکالمه خود، از کلمات منفی کمترین استفاده را داشته باشید تا افراد به اطمینان لازم دست پیدا کنند که مشکل موجود، برای شما غیرقابل حل نخواهد بود.

۶-در این زمینه تمرین داشته باشید

بدون تمرین ممکن است رفتاری را از خود نشان دهید که کاملا اوضاع را بدتر خواهد کرد. به همین خاطر نیز ضروری است تا به دنبال کسب مهارت در این زمینه باشید. با نگاهی به اطراف خود، همواره افرادی را می توان یافت که بهتر از سایرین می توانند اخبار بد را منتشر کنند. درواقع این امر ممکن است به خاطر مهارتی است که در اثر انجام چندباره این اقدام به دست آمده است. به همین خاطر لازم است تا برای رفتاری حرفه ای، از اهمیت تمرین غافل نشوید.

منبع: businesscollective

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی اینترنتی موفق از نگاه ۱۰۰ تن از برترین های این حرفه(۱۰)

مترجم: امیر آل علی

در ادامه مطالب پیش‌گفته شده در مورد بازاریابی اینترنتی به ادامه آن می‌پردازیم.

۷۳-شمر شاه(www.businessbanter.com)

حوزه کاری: کسب وکارهای کوچک

از اهمیت بازاریابی شبکه ای غافل نشوید. درواقع شما از افراد و حتی مشتریان خود برای فروش و یا تبلیغ محصولات می توانید استفاده کنید. درواقع به هر میزانی که از روش های متنوع تری کمک بگیرید، شانس جذب مشتریان بیشتر نیز افزایش پیدا خواهد کرد. در نهایت اگر تنها به یک روش محدود باشید، با به مشکل خوردن آن عملا نابود خواهید شد.

۷۴-ایرنه لن(http://greenloons.com)

حوزه کاری: متخصص بازاریابی

سناریوسازی کنید. درواقع افراد همواره واکنش خوبی را نسبت به یک داستان خواهند داشت. به همین خاطر نیز ضروری است تا برای هر اقدام خود، یک داستان طراحی کنید. در نهایت ایجاد اپلیکیشن موبایلی برای سایت خود، از دیگر مواردی است که منجر به افزایش بازدید ها خواهد شد. علت این امر به این خاطر است که امروزه افراد از تلفن های همراه خود بیشتر از هر چیزی استفاده می کنند.

۷۵-آماندا لیتل جان(www.amandamillerlittlejohn.com)

حوزه کاری: کارآفرینی

نزدیک شدن به برندهای مشابه را فراموش کنید. درواقع شما برای موفقیت به یک بازاریابی اینترنتی منحصر به فرد نیاز خواهید داشت. به همین خاطر تمامی قوانین رایج در این زمینه را باید کنار گذاشته و به دنبال ایده‌پردازی در حوزه کاری خود باشید. در رابطه با استخدام ها نیز این امر که به دنبال افرادی باشید که در زمینه کاری خود ایده های جدیدی را دارند، بهترین ملاک انتخاب خواهد بود.

۷۶-الینور استوتز(www.smoothsale.net)

حوزه کاری: فروشندگی

به صدای درونی خود گوش دهید. درواقع با نگاهی به زندگی افراد موفق و بازاریاب های بزرگ، پی به مشکلات و نادیده‌گرفتن های بسیاری خواهید شد، با این حال در صورتی که نظر دیگران بیش از ندای درونی برای تان مهم باشد، بدون شک بازاریاب بزرگی نخواهید شد. در نهایت فراموش نکنید که به دست آوردن هر چیز ارزشمندی، بسیار سخت خواهد بود.

۷۷-کاندرا لی(www.klagroup.com)

حوزه کاری: فروشندگی

فراموش نکنید که افراد دلیل فعالیت شما را خریداری می‌کنند. این امر نکته ای است که سایمون سینک در کتاب دایره طلایی خود عنوان کرده است. به همین خاطر برای فروش محصول، ابتدا آرمان خود را مطرح کرده و کیفیت محصول خود را با آن پیوند دهید. برای درک بهتر این موضوع، مطالعه این کتاب و یا گوش دادن به سخنرانی وی در برنامه تد، کاملا مفید خواهد بود.

۷۸-جودی رابینت(www.judyrobinett.com)

حوزه کاری: استارت‌آپ

هر ماه یک جمعه سیاه داشته باشید. طبق این اصل افراد در روز شکرگزاری، تخفیف-های زیادی را بر روی محصولات خود قرار می دهند. این امر اگرچه در نگاه اول منجر به ضرر آنها می شود، با این حال واقعیت این است که با توجه به هجوم مشتری، سودهای بسیار بالایی به دست خواهد آمد. به همین خاطر نیز توصیه می شود که هر ماه برای خود یک جمعه سایه را ترتیب داده و از این طریق به افزایش شهرت و تعداد مشتریان خود کمک کنید.

۷۹-راشل مک درموت(www.hooktowin.com)

حوزه کاری: بازاریابی

به چیزی فراتر از یک برند برای مخاطبان خود تبدیل شوید. برای مثال از طریق یک اقدام شایسته در زمینه کاری خود، می توانید به جایگاه به مراتب بالاتری در نگاه مخاطبان قرار گیرید. برای مثال یک فروشگاه آنلاین وسایل کوهنوردی، با ایجاد کمپین های جمع‌آوری زباله های رهاشده در طبیعت، به خوبی می تواند سطح تاثیرگذاری خود در جامعه را افزایش دهد. در این رابطه فراموش نکنید که حتی خود شما نیز باید در این کمپین ها حضور داشته و در تلاش برای پوشش خبری مناسب آن باشید.

۸۰-لورل دلانی(www.globalsmallbusinessblog.com)

حوزه کاری: کسب وکارهای کوچک

بسیاری از افراد تصور می کنند که بازاریابی اینترنتی به معنای تماس مستقیم با مخاطبان و تلاش برای راضی کردن آنها برای خرید است. این امر از جمله روش های قدیمی است که برای یک روش جدید مانند بازاریابی اینترنتی، بی فایده خواهد بود. درواقع شما تنها باید کنجکاوی اولیه را در ذهن مخاطب ایجاد کنید تا آنها به شما مراجعه کرده و خواهان خرید از شما باشند.

۸۱-کیت کاستا(www.catecosta.com)

حوزه کاری: کسب وکارهای کوچک

حداقل یک سال قبل از شروع فعالیت خود را صرف تحقیقات در حوزه بازاریابی خود کنید. فراموش نکنید که واقعیت‌های موجود ممکن است تفاوت هایی را با تصورات اولیه شما داشته باشد. بدون شک یک انتخاب حرفه ای و اطلاعات بالا در رابطه با بازار، سکوی پرتاب شما برای موفقیت خواهد بود.

۸۲-جان الیسون(http://writings.john-ellison.com)

حوزه کاری: بازاریابی

نیازهای واقعی افراد را مورد توجه قرار دهید. در این رابطه هنری فورد عنوان کرده است که با تامین حتی یک نیاز جامعه، شما به موفقیتی فراتر از حد تصور دست پیدا خواهید کرد. به همین خاطر می توان در راستای متفاوت بودن و ایجاد یک مزیت رقابتی، به دنبال نیازهای موجود در زمینه بازاریابی آنلاین باشید.

ادامه دارد ...

منبع: bizhumm

رهبری

از مفهوم مدیریت مبتنی بر دلسوزی چه می‌دانیم؟

دلسوزی، کلید مدیریت بهینه و جلب اعتماد کارمندان

به‌قلم: مارسل شوانتز موسس و مسئول بخش نیروی انسانی موسسه Leadership From The Core
ترجمه: علی آل‌علی

امروزه در حوزه مدیریت کتاب، پادکست، سخنرانی تد و مقاله به صورت انبوه در دسترس قرار دارد. نقطه اشتراک همه آنها ادعای‌شان در زمینه ایجاد تحول اساسی در کسب و کار و شیوه کارآفرینی ماست. در زمینه مدیریت استفاده از تکنیک‌های رقابتی اهمیت بسیار بالایی دارد. افراد فعال در عرصه نگارش کتاب، پادکست و مقاله نیز به خوبی این امر را درک می‌کنند. مشکل اصلی اغلب مردم در مواجهه با محتوای مربوط به حوزه مدیریت ناتوانی در زمینه انتخاب یک شیوه مناسب است. به این ترتیب آنها با انبوهی از گزینه‌ها مواجه می‌شوند. به راستی مدیریت برتر کسب و کار چه ویژگی‌هایی دارد؟ به نظر من مدیریت درست در حالت ایده‌آل نحوه رفتار و ایجاد ارتباط به صورت طبیعی با دیگران است. به این ترتیب ارزیابی وضعیت مدیریتی خودمان به معنای مواجهه روراست با خودمان است. متاسفانه بسیاری از مدیران در تلاش برای ارزیابی وضعیت خود براساس معیارهای بیش از اندازه سخت و دشوار هستند. من به هیچ‌کدام از این شیوه‌های دشوار اعتقاد ندارم. بهبود وضعیت مدیریتی بدون استفاده از معیارهای پیچیده نیز امکان‌پذیر است.

تام پیترز یکی از متفکران مشهور در زمینه مدیریت است. وی در آخرین کتابش تحت عنوان «سود عالی» اظهارنظر جالبی در مورد فهم دشوار و سخت اغلب کارآفرینان از حوزه مدیریت دارد. از نظر تام افراد به طور معمول آمارهای کمی را سخت و دشوار تصور می‌کنند، با این حال در حقیقت روابط انسانی دشوار و پیچیده است. استفاده از تحلیل‌های آماری و اطلاعات برای بهبود وضعیت مدیریتی یکی از ساده‌ترین شیوه‌های کاری محسوب می‌شود.

نکته جالب در مورد باورهای غلط در حوزه مدیریت رواج آنها میان هر دو نسل مدیران تحصیلکرده و باتجربه است. به این ترتیب حوزه آموزشی عالی کارآفرینی و مدیریت در رفع ابهام و باورهای غلط کارآمدی چندانی از خود نشان نداده‌اند. از نظر تام برخی از مهارت‌های اساسی در حوزه مدیریت به نام «مهارت‌های نرم» برای موفقیت هر شرکتی ضروری است. مهارت‌هایی نظیر احترام، مهربانی، تمرکز، رفتار حرفه‌ای و حمایت از کارمندان در این بخش جای می‌گیرد. نکته جالب در این میان تاکید بسیار زیادی تام و اغلب کارشناس‌های حوزه مدیریت بر روی یک ویژگی منحصر به فرد است. به عقیده تام این ویژگی تفاوت میان مدیران موفق و شکست‌خورده را رقم می‌زند. از این قاعده تحت عنوان «قانون مدیریت» نام برده می‌شود. تقویت چنین مهارتی موجب افزایش توانمندی مدیران در هدایت شرکت‌شان به سوی موفقیت خواهد شد.

قانون دلسوزی

ساختار اداری شرکت‌ها دارای سلسله‌مراتب سفت و سختی است. اغلب مدیران در این سلسله‌مراتب‌ها به صورت کاملا با انضباط و سختگیرانه عمل می‌کنند. درست به همین خاطر اغلب اوقات حوزه کسب و کار حالتی مانند روابط ماشینی پیدا می‌کند. در این میان توجه به عنصر دلسوزی و تلاش برای درک دیگران معجزه خواهد کرد. جف وینر، مدیرعامل لینکدین، شاید اجتماعی‌ترین کارآفرین و مدیر موفق در سراسر دنیا باشد. وی در یکی از توییت‌های مشهور خود در سال ۲۰۱۷ پیرامون مفهوم «مدیریت براساس دلسوزی» اینگونه به بیان مهم‌ترین عامل موفقیت مدیریتی می‌پردازد: «یکی از مهم‌ترین اشتباه‌ها در زمینه مدیریت با اتکا بر دلسوزی تلقی آن به عنوان یک مهارت نرم است. با این حال اغلب مدیران مهربانی که من می‌شناسم، از نظر شخصیتی و نوع رفتار بسیار جدی و قوی‌اند.»

به منظور تایید دیدگاه جف وینر باید به مطالعه موردی دانشگاه آکسفورد درخصوص عملکرد بهتر سازمان‌ها و ادارات در پی مدیریت براساس اصل دلسوزی اشاره کرد. البته این امر به معنای بی‌خیالی مدیران نیست. در اینجا درک متقابل اهمیت بالایی دارد. به این ترتیب کارمندان از فعالیت در شرکت ما احساس نارضایتی نخواهند کرد.

راهی به سوی مدیریت همراه با دلسوزی

به راستی مدیریت مبتنی بر دلسوزی در عمل چگونه خواهد بود؟ خوشبختانه مثال‌های بسیار زیادی در این مورد وجود دارد، با این حال به دلیل محدودیت این مقاله امکان بیان همه آنها نیست. در عوض من به بیان مهم‌ترین ویژگی چنین الگوی مدیریتی خواهم پرداخت. به نظر من در مدیریت مبتنی بر مهربانی و دلسوزی هدف نخست ارزیابی مشکلات کارمندان و تلاش برای کاهش آنهاست. به این ترتیب کارمندان حرف‌شنوی و وفاداری بیشتری نسبت به ما خواهند داشت.

بهترین مثال در زمینه این شیوه مدیریتی فیل لینچ، رئیس سابق خبرگزاری رویترز آمریکا، است. ماجرای مدیریتی فیل از سال ۲۰۰۱ و همزمان با حمله تروریستی به برج‌های دوقلو شروع شد. در آن حمله برخی از خبرنگارها و کارمندان رویترز جان خود را از دست دادند. به علاوه، یکی از دفاتر اصلی رویترز نیز با انفجار این برج‌ها نابود شد. نحوه مدیریت بحران لینچ در این زمان بسیار جالب بود. او هرگز به فکر خبرگزاری رویتر و جایگاه مدیریتی‌اش نبود. شعار وی درخصوص رسیدگی به وضعیت قربانیان و خانواده آنها به این شرح اعلام شد: «ابتدا مردم، سپس مشتریان و در نهایت کسب و کار». این شیوه مدیریتی رسیدگی به وضعیت کارمندان و مردم را در اولویت فعالیت‌های شرکت قرار داد. به این ترتیب مدیران رویترز فقط پس از رسیدگی به وضعیت آنها به سراغ سایر بخش‌های کسب و کار رفتند.

بسیاری از مدیران همیشه در تلاش برای حفظ جایگاه خود و شرکت‌شان هستند. الگوی رفتاری فیل لینچ مثال بسیار جالبی درخصوص وفاداری و تعهد کاری است. به این ترتیب لینچ هیچ ترسی از افول قدرت رسانه‌ای رویترز و ریسک‌های جانبی نداشت. اولویت وی رسیدگی به وضعیت وخیم کارمندانش بود. درست به همین خاطر وی در تاریخ خبرگزاری رویترز به عنوان یک قهرمان شناخته می‌شود.

بدون تردید همه کسب و کارها با بحران‌هایی به بزرگی رویترز مواجه نیستند، با این حال تمرین برای الگوبرداری از شیوه مدیریتی رویترز و فیل لینچ ضروری به نظر می‌رسد. برخی از مهم‌ترین کارها و وظایف ما به عنوان یک مدیر دلسوز به شرح ذیل است:

- تلاش برای رفع مشکلات و قواعد دست و پاگیر سر راه کارمندان.
- گوش دادن به حرف‌ها و ایده‌های آنها برای مدیریت بهتر کسب و کار.
- ارزیابی دقیق وضعیت کاری کارمندان و تلاش برای فهم دغدغه‌های اصلی‌شان. در این زمینه توجه به مشکلات خارج از محیط کار ضروری است. عملکرد نامناسب بسیاری از کارمندان ریشه در مشکلات خارج از شرکت دارد.
- پذیرش مسئولیت اشتباهات و تلاش برای جبران آنها نقش مهمی در افزایش اعتماد کارمندان به ما دارد. وقتی مدیران یک شرکت اشتباهات‌شان را بپذیرند، تاثیرگذاری سخنان‌شان بر روی کارمندان افزایش چشمگیری خواهد یافت.

منبع: inc

بررسی ۳ راهکار کاربردی برای حفظ کارمندان شرکت

حفظ کارمندان، اولویت نخست کسب و کارهای کوچک

ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت به عنوان یک کسب و کار کوچک نیازمند توانایی تحمل سطح بالایی از رقبا با دیگر برندهاست. علاوه بر غول‌های بزرگ و جهانی حوزه کسب و کار، باید به فکر رقبای کوچک نیز بود. امروزه با توسعه حوزه کسب و کار و افزایش روافزون تعداد برندهای فعال دستیابی به موفقیت دشوارتر شده است. یکی از عناصر اصلی کسب موفقیت برای هر کسب و کار حضور کارمندان ماهر و باتجربه است. وقتی یک کارمند را استخدام می‌کنیم، در طول زمان مهارت و تجربه وی افزایش چشمگیری پیدا می‌کند. به این ترتیب در عمل پس از گذشت چند سال بدل به کارمندی ماهرتر نسبت به روز نخست خواهد شد. چالش اساسی کسب و کارهای کوچک تلاش برای حفظ کارمندان‌شان است. بسیای از کارمندان پس از کسب تجربه مناسب اقدام به همکاری با شرکت‌های بزرگ‌تر می‌کنند. به این ترتیب ما شمار قابل توجهی از کارمندان باسابقه خود را از دست خواهیم داد.

بسیاری از صاحبان کسب و کارهای کوچک مقاومت در برابر پیشنهاد همکاری برندهای بزرگ به کارمندان‌شان را رقابت‌ناپذیر تلقی می‌کنند. به این ترتیب برندهای بزرگ با پیشنهاد دستمزد بیشتر به راحتی کارمندان ماهر کسب و کارهای کوچک را جذب خواهند کرد. هدف اصلی در این مقاله بررسی شیوه‌های حفظ کارمندان در شرکت‌های کوچک است. شاید در نگاه نخست این امر غیرممکن به نظر برسد، اما راهکارهای مناسبی برای کسب و کارهای کوچک در برابر برندهای بزرگ وجود دارد. نکته جالب اینکه در بسیاری از مواقع برندهای کوچک امکان استفاده از خلاقیت و ارائه پیشنهادهای جذابی به کارمندان‌شان دارند. ماهیت چنین پیشنهادی امکان ارائه‌شان از سوی برندهای بزرگ را منتفی می‌سازد. بدون تردید کنجکاوی شما برای آگاهی از ماهیت این راهکارها بسیار زیاد است. در ادامه سه شیوه برتر در این زمینه مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱. ارائه برنامه کاری انعطاف‌پذیر

به عنوان یک کسب و کار کوچک نیازی به زندانی ساختن کارمندان در زمان‌بندی سفت و سخت کاری وجود ندارد. امروزه دیگر امکان تعیین ساعت کاری یکسان برای تمام کارمندان به سادگی فراهم نیست. بسیاری از برندهای بزرگ علی رغم آگاهی از این امر امکان ایجاد تنوع بیش از حد در برنامه زمانی کارمندان را ندارند. در اینجا کسب و کارهای کوچک امکان استفاده از مزیت موجود را خواهند داشت. بر این اساس ارائه برنامه کاری انعطاف‌پذیر باید در دستور کار ما قرار گیرد. شاید برخی از کارمندان علاقه‌مند به حضور در شرکت رأس ساعت مقرر و ترک دفتر پس از ساعت استاندارد کاری داشته باشند. این امر بسیار مطلوب خواهد بود، اما همه کارمندن این‌طور فکر نخواهند کرد. برخی از کارمندان علاقه‌مند به اضافه‌کاری برای بهره‌مندی از یک روز تعطیلی بیشتر یا حضور در دفتر کار به هنگام ظهر و ترک شرکت به هنگام شب هستند. در این صورت تلاش برای ایجاد هماهنگی میان تمام کارمندان امری نامناسب خواهد بود. به ویژه اینکه برندهای کوچک نیاز چندانی به تعیین ساعت‌های دقیق برای حضور کارمندان ندارند، با این حساب ارائه زمان کاری انعطاف‌پذیر مزیت اصلی شرکت ما در زمینه حفظ کارمندان خواهد بود.

نکته مهم در زمینه طراحی ساعت کاری انعطاف‌پذیر تلاش برای ایجاد رابطه‌ای نزدیک به کارمندان است. فقط در این صورت امکان یافتن برنامه منسجم و یکپارچه‌ای فراهم خواهد شد. اغلب کارمندان نسبت به بیان ساعت دلخواه حضورشان در شرکت بدون ایجاد رابطه‌ای نزدیک احساس خوشایندی نخواهند داشت. به عنوان مدیر یک کسب و کار کوچک وظیفه اصلی ما تلاش برای ایجاد شرایطی مناسب در شرکت است. به این ترتیب فضای شرکت برای اظهارنظر و تعیین برنامه اصلی زمانی مساعدتر خواهد شد.

۲. مزیت بهره‌مندی از سود شرکت

شاید شما به عنوان یک کسب و کار کوچک توانایی ارائه سطح دستمزد برابر با شرکت‌های بزرگ را نداشته باشید. بدون تردید یکی از معیارهای مهم افراد در زمینه فعالیت در شرکت‌ها دستمزدشان است. به این ترتیب با مشاهده امکان همکاری با شرکتی دیگر همراه با دستمزد بیشتر وسوسه ترک شغل فعلی شروع می‌شود. به راستی چرا نباید شغلی با حقوق بیشتر آن هم در شرکتی بزرگ را انتخاب نکرد؟ بدون شک تلاش برای حفظ کارمندان در چنین شرایطی بسیار دشوار خواهد بود. یکی از راهکارهای مناسب در این میان اجرای طرح بهره‌مندی کارمندان از سود شرکت است. به این ترتیب کارمندان به نوعی بدل به سهامداران شرکت می‌شوند. این استراتژی در بسیاری از مواقع تاثیر مناسبی بر روی کارمندان دارد. به این ترتیب آنها حتی قید فعالیت در شرکت‌های بزرگ را نیز خواهند زد. جالب اینکه در اینجا امکان فعالیت مشابه از سوی برندهای بزرگ وجود ندارد. هیچ برند بزرگی امکان تلقی کارمندانش به عنوان سهامداران را نخواهد داشت. پیش‌نیاز سرمایه‌گذاری در شرکت‌های بزرگ داشتن مبالغ هنگفت است. سودهای ناشی از سرمایه‌گذاری نیز بسیار کلان است، بنابراین چنین پروژه‌ای به طور کلی خارج از دسترسی غول‌های بزرگ کسب و کار خواهد بود.

۳. پیشنهاد بسته شراکت در مالکیت کسب و کار

بدون تردید مهم‌ترین مزیت فعالیت به عنوان مدیر یا رئیس یک کسب و کار کوچک بی‌نیازی از فعالیت در کنار مدیر رده‌بالاتر از خودمان است. در جایگاه مدیرعامل یا رئیس شرکت ما آزادی عمل بسیار زیادی خواهیم داشت. بسیاری از کارآفرینان موفق با هدف ایجاد آزادی عمل بیشتر برای خود از موقعیت‌های شغلی بسیار عالی در شرکت‌های بزرگ صرف نظر کرده‌اند. بی‌شک به عنوان صاحب یک کارمند ایده شراکت در مالکیت کسب و کاری که برای آن کار می‌کنیم، جذاب خواهد بود. به این ترتیب در نهایت ما امکان بهره‌مندی از مزیت‌های کارآفرینی به صورت مستقل را خواهیم داشت. بسیاری از کارمندان رویای شروع کسب و کار مستقل خود را دارند، با این حال دغدغه‌های مختلف زندگی مانع آنها می‌شود. پیشنهاد بسته شراکت در مالکیت کسب و کار از سوی ما تا حد زیادی بر روی فرآیند تصمیم‌گیری آنها تاثیر خواهد گذاشت. به این ترتیب ما امکان حفظ کارمندان‌مان در رقابت با شرکت‌های بزرگ را خواهیم داشت.

بدون تردید تامل بر روی افزودن کارمندان شرکت به فهرست مالکان و مدیران کسب و کار امر بسیار بزرگی خواهد بود، بنابراین پیش از طرح موضوع باید با دقت به آن فکر کنیم. نکته مهم در این میان پیوند میان آینده کسب و کارمان با توانایی حفظ کارمندان است. درست به همین خاطر باید به ارائه پیشنهاد شراکت در مالکیت کسب و کار به طور حدی فکر کنیم.

ضرورت رفتار هوشمندانه

مدیرعامل یک شرکت بزرگ امکان ایجاد رابطه نزدیک با تمام کارمندان و طراحی استراتژی مشخص براساس سطح نیاز تک تک آنها را ندارد، با این حال در کسب و کارهای کوچک امکان بهره‌مندی از این فرصت وجود خواهد داشت. این امر مزیت رقابتی اصلی کسب و کارهای کوچک در راستای حفظ کارمندان‌شان از برندهای بزرگ محسوب می‌شود. رفتار هوشمندانه در این زمینه به ما کمک فراوانی برای حفظ کارمندان خواهد کرد.

منبع: foxbusiness

اخبار

برگزاری همایش هم اندیشی ، نمایندگی ها، دفاتر پیشخوان دولت وict ها وفروشگاه های مجوز دار به میزبانی همراه اول مخابرات منطقه گلستان

گرگان –خبرنگار فرصت امروز: همایش هم اندیشـــی نمایندگی ها، دفاتر پیشخوان دولت وict ها وفروشگاه های مجوز دار به میزبانی همراه اول مخابرات منطقه گلستان با حضور مهندس غلامعلی شهمرادی مدیر مخابرات منطقه گلستان ومدیران دفاتر پیشخوان دولت و ict روستایی و... صبح امروز در سالن هلال احمر شهرستان گنبد برگزار شد . دراین همایش مهندس غلامعلی شهمرادی مدیر مخابرات منطقه گلستان ضمن خیر مقدم به حضار خدماتی که توسط درگاههای مختلف ارتباطی به مردم ارائه میشود را بسیار ارزنده و دفاتر پیشخوان دولت و ict های روستایی و... از خانواده مخابرات دانست .وی در ادامه احترام به مشتریان وتکریم ارباب رجوع را از وظایف اصلی در شرکت مخابرات خواند و گفت :خوشخویی و رفتار خوش یکی از رمز های موفقیت یک سازمان با ارباب رجوع می باشد چنانکه اخلاق نیکو، برخورد مناسب، کلام نرم، رفتار شایسته، گفتار مؤدبانه،چهره گشاده با مشتریان و ارباب رجوع یکی از اصول عمده اخلاق اداری میباشد باید توجه داشت شخص مقابل شما از برخورد با شما آزرده نشود. مهندس شهمرادی برنامه ریزی مناسب جهت اطلاع رسانی وآگاه نمودن مردم درخصوص خدماتی که بصورت الکترونیکی ارائه میشود را یکی از راهکارهای آشنایی مشتریان با نحوه ارائه خدمات بهتر دانست .مدیرمخابرات منطقه گلستان گفت : تامین کنندگان تجهیزات ، تامین کنندگان زیرساختهای ارتباطی و تامین کنندگان خدمات و سرویسها سه دسته از بخشهای مهم صنعت ict هستند که از این بین تامین کنندگان خدمات و سرویسها را میتوان به عنوان مهم ترین بخش در تحقق درآمدهای کلان این صنعت برشمردوی در ادامه الزام به رعایت آئین نامه ومقررات وجلوگیری از تخلفات اداری –بالا بردن سطح آگاهی مدیران وکارکنان دفاتر به منظور رونق دادن به کسب وکار – استفاده از تکنولوژی های نوین در دفاتر – جذب فعالیت های بیشتر در دفاتر از سازمان های خدمت دهنده در استان را خواستار شد .

معاون مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران در زادگاه نفت عنوان کرد :

مسجدسلیمان می تواند به قطب بزرگ گردشگری صنعتی در کشور مبدل شود

اهواز – شبنم قجاوند: معاون مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران در امور تولید با سفر به زادگاه نفت و حضور در شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان از نزدیک در جریان فعالیت های این شرکت قرار گرفت . مهندس فرخ علیخانی طی دیدار با اعضای هیأت مدیره این شرکت در جریان فعالیت های تولید نفت و گاز - پروژه های اجرایی و همچنین اقدامات این شرکت در حوزه مسئولیت های اجتماعی قرار گرفت . وی با مطلوب توصیف نمودن فعالیت های شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان گفت : با توجه به قدمت تولید نفت از مخازن این شرکت ، خوشبختانه در زمینه تولید ، مطابق برنامه ابلاغی حرکت می کنید و عزمی راسخ برای چرخش چرخ اقتصاد کشور دارید . وی پس از آن طی بازدید از تأسیسات قدیمی صنعت نفت در این شهر اظهار داشت : مسجدسلیمان با بهره گیری از موهبت داشتن اماکن و تأسیسات نفتی با قدمت فراتر از یک قرن می تواند جاذبه و قطب گردشگری صنعتی کشور شود و برای این کار ضرورت دارد پروژه پارک موزه صنعت نفت هرچه سریع تر به سرانجام برســد . مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان نیز ضمن ارائه گزارشی از تولید نفت و گاز در این شرکت بر سختی و مشقات تولید ناشی از گستردگی حوزه ی جغرافیایی و پراکندگی و قدمت مخازن اشاره داشت و با اشاره به وضعیت ۲ پروژه حیاتی احداث تأسیسات تزریق گاز در میادین لب سفید و هفتکل و نقش آنها در افزایش ضریب بازیافت مخزن و ظرفیت تولید اظهار داشت : این دو پروژه که از پیشرفت فیزیکی بالای ۹۰ درصد برخوردار می باشند برای اتمام کار منتظر تأمین اعتبار باقیمانده هستند . مهندس قباد ناصری با تأکید برحفظ تولید ایمن و پایدار احداث خطوط لوله جایگزین را مصداق این امر عنوان کرد و گفت : خط لوله ۱۲ اینچ انتقال نفت واحد بهره برداری لب سفید که در ابتدا با حفظ فاصله و حریم ایمن احداث شد ولی به علت توسعه شهری و عدم رعایت حریم ،اکنون در محدوده ی مسکونی شهر قرار گرفته و ضمن ایجاد مانع در بررسی و پایش وضعیت خط لوله به علت ساخت و سازهای شهری ، ایمنی خط لوله و محدوده ی مسکونی حریم خط در طول مسیر را متأثر نموده که لازم است در جهت احداث خط لوله جایگزین خارج از محدوده ی شهری اقدام شود . مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در ادامه به نبود امکانات رفاهی مناسب در سطح شهر مسجدسلیمان اشاره کرد و گفت : نبود امکانات رفاهی - بهداشتی و درمانی - آموزشی موجب گردیده تا امکان جذب و نگهداشت نیروی انسانی به پایین سطح خود برسد . وی خاطرنشان کرد : هم اینک با انبوهی از درخواست پرسنل برای انتقال و جابه جایی از این شهر مواجه ایم که قطعاً در آینده ای نزدیک موجب برهم خوردن وضعیت تولید و ناپایداری آن خواهد شد از این رو ضرورت دارد با اختصاص بودجه های مناسب نسبت به اجرای پروژه های تعریف شده حوزه های مذکور اقدام تا چالش بی انگیزگی پرسنل و درخواست انتقال ها روند منطقی تری پیدا کند .

مقام اول صدور مجوز کتب دینی به استان قم تعلق دارد

قم -خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم: با توجه به ظرفیت‌های بزرگ حوزه علمیه و مراکز دینی، مقام اول صدور مجوز کتب دینی به استان قم تعلق دارد. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، سیدموسی حسینی کاشانی در مراسم رونمایی کتاب رســالات سبحان که در سرای ناشران مجتمع ناشران برگزار شد، گفت: افتخار بزرگیست که در آیین رونمایی از کتاب آیت‌الله سبحانی هستیم و تشکر ویژه از گردآورندگان این کتاب وزین دارم. وی افزود: کتاب «رسالات سبحان» شامل مجموعه دروس اخلاقی، مباحث تفسیری و کلامی حضرت آیت‌الله العظمی جعفر سبحانی است که توسط انتشارات نسیم کوثر به چاپ رسیده است.مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی با بیان اینکه قم در زمینه صدور مجوز کتب دینی دارای رتبه اول در کل کشور است، اضافه کرد: استان قم در زمینه حوزه نشر کتاب جایگاه ویژه ای دارد و مقام اول مجوز کتب دینی به استان قم تعلق دارد. وی در توضیح صدور مجوز کتب در سال ۹۷ ابراز کرد: بیش از ۱۰۰۰۰ مجوز کتاب در سال ۹۷ صادر کردیم که ۵۰۰۰ مجوز آن متعلق به آثار دینی بوده است و این به همت مراکز دینی و روحانیت صورت پذیرفته است. آیین رونمایی از کتاب «رسالات سبحان» به همت اتحادیه ناشران و کتابفروشان قم، شرکت تعاونی ناشران، اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی قم، مجتمع ناشران، موسسه آموزشی و پژوهشی شمس و موسسه امام صادق(علیه السلام) حوزه علمیه قم و با حضور آیت‌الله جعفر سبحانی از مراجع تقلید، در مجتمع ناشران قم صورت پذیرفت.

تقدیر استاندار سمنان از شهردار تلاشگر شاهرود

اختصاص ۵۰۰ میلیون تومان برای تکمیل پروژه باغ ایرانی

شاهرود – حسین بابامحمدی: استاندار سمنان که در آئین افتتاح باغ ایرانی شاهرود شرکت کرده بود از فعالیت ها و تلاش شهردار شاهرود تقدیر و تشکر و به ادامه این روند تاکید کرد.استاندار سمنان در آئین افتتاح باغ ایرانی شاهرود گفت: به صورت ویژه از تلاش و کوشش جناب آقای احمدی شهردار محترم شاهرود تشکر می کنم و این تقدیر و تشکر را بصورت مکتوب نیز ارسال خواهم کرد. دکتر آشناگر درادامه افزود: همچنین به منظور تکمیل پروژه باغ ایرانی مبلغ ۵۰۰میلیون تومان مساعدت خواهیم نمود. شایان ذکراست پروژه های مدیریت شهری شاهرود در هفته دولت(شهریور۹۸) به شرح زیر افتتاح شد: افتتاح ۱۵ پروژه عمرانی با اعتباری بالغ بر صد و بیست و سه میلیارد ریال ،فاز اول باغ ایرانی در مساحتی بالغ بر ۳۵۰۰متر مربع و اعتباری بالغ بر چهل و پنج میلیاردریال ،آسفالت معابر در مساحتی بالغ بر ۹۰۰۰۰هزار مربع با اعتباری بالغ بر ۱۸ میلیارد ریال، پارک عدالت در مساحتی بالغ بر ۴۳۰۰متر مربع و اعتباری بالغ بر ۴میلیارد ریال، پارک خطی خیابان فردوسی مقابل کلانتری ۱۱در مساحتی ۳۵۰۰متر مربع و اعتباری بالغ بر هشت میلیارد و پانصد میلیون ریال

تقدیر از ماموران برتر قرائت کنتور شرکت آب وفاضلاب ساوه

اراک –مینورســـتمی: طی مراسمی با حضور مسئولان شــرکت آب و فاضلاب ساوه از مامورین منتخب واحد قرائت کنتور ، صدور وتوزیع قبض این شرکت با اهداء لوح تقدیر و هدیه قدردانی شد. به گزارش روابط عمومی شــرکت آب وفاضلاب استان مرکزی مهندس خادمی معاون خدمات مشترکین ودرآمد شــرکت آبفا ساوه در این مراسم ضمن قدردانی و تشکر از زحمات همه نیروهای واحد قرائت کنتور وتوزیع قبوض اظهار داشت: رضایت مندی ارباب رجوع درخدمات رسانی وپاسخگویی از مهمترین اهداف سازمان می باشد که به حول وقوه الهی شما همکاران گرامی به نحواحسن موضوع را رعایت کرده ودرانجام آن کوشا هستید. خادمی با اشاره به موارد مورد نظر در ارزیابی عملکرد ماموران قرائت کنتور تصریح کرد: شناسایی انشعابات غیر مجاز،تعداد قرائت های درست و حضور به موقع در محل کار از جمله این موارد در بررسی عملکرد کارکنان این بخش بوده است. درپایان این مراسم پس از تقدیر از آقایان مصطفی میرجانی ، علی امینی نجات و علیرضا اله کرمی به عنوان نفرات برتر ارزیابی با اهداء لوح تقدیر و هدیه ؛ از همکاران این واحد خواسته شد تا نقطه نظرات ، پیشنهادات و انتقادات خود را برای بهبود امور بیان نمایند.

احداث پل تردد جدید بر روی رودخانه اجن‌یلی در مسیر خط ۱۲ اینچ مراوه‌تپه و ایمن سازی با اجرای گابیون در مسیر خط

ساری –دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، پل تردد ماشین‌آلات منطقه در تقاطع با رودخانه اجن‌یلی در مسیر خط ۱۲ اینچ مراوه‌تپه بر اثر آب‌بردگی تخریب شده بود که با همت همکاران خطوط لوله پل جدیدی بر روی این رودخانه احداث شد. بر اساس این گزارش پس از لایروبی رودخانه، پل جدید احداث و مسیر خط در تقاطع به رودخانه اجن‌یلی در مسیر این خط برای تردد و استفاده منطقه بازگشایی شد. همچنین خط لوله در مسیر خط ۱۲ اینچ مراوه‌تپه که بر اثر آب‌بردگی دچار تخریب شده بود، با اجرای گابیون توسط عملیات خطوط لوله ایمن‌سازی شد.

در اختتامیه جشنواره شهید رجایی عنوان شد؛

هشدار استاندار آذربایجان شرقی نسبت به تعلل در اجرای پروژه خط آهن میانه–بستان آباد

تبریز – اسد فلاح: استاندار آذربایجان شرقی نسبت به تعلل برخی عوامل دخیل در پروژه خط‌آهن میانه- بســتان‌آباد- تبریز، هشدار داد. دکتر محمدرضا پورمحمدی در آئین اختتامیه بیست و دومین جشنواره شهید رجایی استان، گفت: در سفر اخیر رئیس سازمان برنامه و بودجه به استان، کاستی‌ها را به استحضار ایشان رساندم و اعلام کردم که اگر تا دو ماه آینده این پروژه به بهره‌برداری نرسد، نسبت به پیمانکار و سایر افرادی که در این زمینه کوتاهی کرده باشند اعلام جرم خواهم کرد. وی همچنین بر عزم جدی مدیریت ارشــد استان برای مقابله و برخورد با فساد تأکید کرد و اظهار داشت: انتظار داریم مدیران با کارمندان خاطی برخورد کنند وگرنه با خود آنها برخورد خواهد شد. پورمحمدی با بیان اینکه اخذ هرگونه شهریه اجباری در مدارس دولتی ممنوع است، افزود: نسبت به این موضوع، حساسیت ویژه‌ای دارم و اگر شهروندی نسبت به این موضوع شــکایتی داشته باشد به شدت با شخص متخلف برخورد می کنیم. استاندار آذربایجان شرقی در بخش دیگری از سخنان خود با گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر و شهدای دولت، گفت: با وجود تحریم‌ها و تلاش آمریکا برای اعمال تحریم‌های همه‌جانبه علیه جمهوری اســلامی و جلوگیری از صادرات نفت ایران، دولت دوازدهم همچنان روند توسعه اقتصادی و تامین نیازهای مردم در داخل کشور را دنبــال می کند که اجرای پروژه‌های متعدد در حوزه‌های نفت، گاز، انرژی، آب و کشاورزی گواهی بر این مدعاست. پورمحمدی به اقدامات دولت تدبیر و امید برای رفع مشــکلات اقتصادی کشــور اشاره کرد و اظهار داشــت: با تلاش‌های دولــت یازدهم در عرصه بین‌المللی، تمام تحریم‌های هسته‌ای علیه جمهوری اسلامی ایران لغو و حق دسترسی ایران به انرژی هسته‌ای به رسمیت شناخته شد؛ هرچند دولت آمریکا همچون مقاطع گذشته در این مقطع نیز بدعهدی و بی‌اعتنایی خود را به توافق‌های بین‌المللی نشان داد. وی ادامه داد: دیپلماسی فعال دولت بعد از خروج آمریکا از برجام، برای اولین بار توانســت اجماع سیاسی جهانی علیه ایالات متحده را تشــکیل دهد و هم‌پیمانان همیشــگی آمریــکا در دفاع از حقانیت ایران در در مســاله برجام، در مقابل کاخ سفید موضع‌گیری کردند. استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به اعمال سنگین‌ترین تحریم‌های اقتصادی علیه جمهوری اسلامی ایران، گفت: سردمداران آمریکا مدعی شدند که می‌خواهند صادرات نفت ایران را به صفر برسانند؛ با این حال و با وجود خروج آمریکا از برجام، تحریم‌های گسترده و بی‌سابقه اقتصادی و فشار تندروهای داخلی و خارجی، دولت دوازدهم توانســت شوک‌های ناشی از این شرایط را با مدیریت کنترل کند. پورمحمدی خاطرنشان کرد: کنترل بازار ارز و سیر نزولی بهای ارز پس از شوک ناشی از تحریم‌های جدید از جمله اقدامات مدیریتی دولت دوازدهم در حوزه اقتصادی بود به نحوی که بازار ارز، دوره ثبات را تجربه می‌کند. وی، اجرای طرح تحول ســلامت را بزرگترین پروژه اجتماعی دولت یازدهم عنوان کرد و گفت: با اجرای این طرح، ۱۰ میلیون نفر از هموطنان فاقد بیمه، تحت پوشش بیمه سلامت قرار گرفتند که بخش عمده آنها را ســاکنان مناطق حاشیه‌نشین و طبقات نیازمند جامعه تشکیل می‌دهند. پورمحمدی افزود: تحویل ۷۱۰ هزار واحد مسکن مهر، افزایش نرخ رشد اقتصادی، افزایش استخراج منابع نفت و گاز و افزایش تولید و صادرات محصولات پتروشیمی تنها گوشه‌ای از خدمات دولت تدبیر و امید به مردم ایران اســت. استاندار آذربایجان شرقی در بخش دیگری از سخنان خود در تبیین چشم‌انداز ۲۴ ماهه دولت، گفت: زنده نگه داشتن امید در میان مردم، ادامه دیپلماسی و تعامل فعال با جهان بــه منظور رفع تحریم‌ها و کم کردن آثار آن به صورت همزمان، حفظ ثبات بازار ارز، کاهش تورم و تلاش برای افزایش نرخ رشــد اقتصادی، تمرکز بر افزایش صادرات غیرنفتی، ارتقای وضعیت تولید داخلی و تلاش برای بهبود وضعیت معیشت مردم بخصوص دهک‌های پایین جامعه از اصلی‌ترین اولویت‌های دولت اســت و در راستای تحقق این مهم از تمامی ظرفیت‌های کشور استفاده خواهیم کرد. لازم به ذکر است در این آیین، ۱۵ دستگاه اجرایی استان آذربایجان شرقی به عنوان برگزیدگان بیست و چهارمین جشنواره شهید رجایی در بعد شاخص‌های عمومی و اختصاصی مورد تجلیل قرار گرفتند.

معاون فروش و معاون خرید ذوب آهن اصفهان منصوب شدند

معاونین جدید خرید و فروش شرکت از برنامه هایشان گفتند

اصفهان – قاسم اسد: در جلســه ای با حضور مهندس منصور یزدی زاده مدیرعامل و جمعی از مسئولین ذوب آهن ، ضمن قدردانی از زحمات دکتر نعمت اله محســنی معاون ســابق بازرگانی شرکت، مهندس محمد جعفر صالحی به عنوان معاون خرید و مهندس بهزاد کرمی به عنوان معــاون بازاریابی و فروش ذوب آهن اصفهان منصوب شدند . همچنین دکتر نعمت الله محسنی به عنوان عضو موظف هیات مدیره پویش بازرگان منصوب شد . شایان ذکر است پیش از این معاونت بازرگانی ذوب آهن با تلفیق معاونت هــای خرید و بازاریابی و فروش شکل گرفت که با انتصابات مذکور ، این دو معاونت مجدداً ایجاد شدند .

در این جلسه تودیع و معارفه ، مهندس بهزاد کرمی معاون بازاریابی و فروش شرکت گفت : امیدوارم با همدلی و هم افزایی همکاران در حوزه بازاریابی و فروش بتوانیم عملکرد مناســبی داشته باشیم. وی افزود : با وجود اینکه قیمت های جهانی نزولی است ، انشاا... با راهکارها به ویژه در جهت کاهش قیمت تمام شده محصول ، بتوانیم سود آوری شرکت را افزایش دهیم. مهندس محمد جعفر صالحی نیز اظهار داشت : تامین مواد اولیه مورد نیاز شــرکت به ویژه در شرایط جنگ اقتصادی فعلی و تحریم های دشمن سخت است اما با وحدت و همکاری نهایت تلاش را به کار می گیریم. معاون خرید شرکت تصریح کرد : حوزه تامین و تدارک ذوب آهن در این شــرایط فعلی بسیار حساس است و از اینکه اعتماد کردند و این مسئولیت سنگین را به بنده سپردند تشکر و قدردانی می نمایم. از دکتر محسنی و زحمات ایشان در معاونت بازرگانی و کمیسیون معاملات نیز سپاسگزارم. وی بیان کرد : توسعه سیستم ERP و به کار گیری کامل آن ، در راستای کاهش مصرف کاغذ بسیار موثر است و در این حوزه به دلیل حجم کار ، بارگذاری کلیه اطلاعات در سیستم بسیار ضروری است . صالحی خاطر نشان کرد : اگر بتوانیم پروانه بهره برداری معدن را به عنــوان یک وثیقه در اختیار بگیریم امکان تامین از طریق معادن کوچک مقیاس فراهم می گردد. دکتر نعمت اله محسنی گفت : از همکاران در معاونت بازرگانی،سایر معاونت ها و مدیران شرکت به جهت همراهی و همکاری در این مدت تشکر و قدردانی می نمایم.وی افزود : بین معاونت های خرید و فروش با وجود فاصله مکانی، همدلی و همکاری بســیار خوبی فراهم بود . شایان ذکر است مهندس بهزاد کرمی معاون جدید فروش شــرکت دارای مدرک کارشناسی ارشد دررشته مدیریت بازرگانی است و از سال ۱۳۷۵ در ذوب آهن اصفهان مشغول به کار شد .

با احراز عنوان رتبه برتر؛

شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی دستگاه برگزیده جشنواره شهید رجایی معرفی شد

تبریز – ماهان فلاح: بر اســاس ارزیابی سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان، شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی عنوان "رتبه برتر و دستگاه برگزیده استانی در شاخص های عمومی و اختصاصی جشنواره شهید رجایی سال ۱۳۹۷" را کسب کرد.

این ارزیابی در دو بعد شاخص های اختصاصی و عمومی بوده که هر کدام ۱۰۰۰ امتیاز می باشد. شاخص های اختصاصی که عمدتا برگرفته از ماموریتها و فعالیتهای ذاتی شرکت است شامل: جمعیت تحت پوشش آب شهری، جمعیت تحت پوشش شبکه جمع آوری فاضلاب شهری، آب بدون درآمد، هوشمندسازی سامانه های آبرسانی شهری و برنامه ایمنی آب می باشد که خوشبختانه با توجه به تعامل مناسب در سطح ملی و استانی و در سایه تلاش و کوشش همکاران عملکرد شاخصها غالبا بیشــتر از مقدار پیش بینی شده بوده است. همچنین ارزیابی شاخص های عمومی در ۷ محور شامل اصلاح ساختار سازمانی، توسعه دولت الکترونیک ، مدیریت سرمایه انسانی، شفافیت و مدیریت مالی ، بهبود فضای کسب و کار، ارتقاء سلامت اداری و مسئولیت پذیری و استقرار نظام مدیریت عملکرد انجام شده است. شایان ذکر است مراسم تجلیل از برگزیدگان جشنواره شهید رجایی استان با حضور نماینده ولی فقیه در استان ، استاندار آذربایجان شرقی ، تعدادی از نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی و جمعی از مسئولین استان در مورخه ۹۸/۶/۰۹ در محل سالن اجتماعات سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان برگزار شد. در این مراســم مهندس علیرضا ایمانلو مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی لوح سپاس به همراه تندیس جشنواره را دریافت کرد. لازم به توضیح اســت شــرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی برای پنجمین سال پیاپی به عنوان دستگاه برگزیده استانی در جشنواره شهید رجایی سال ۱۳۹۷ انتخاب و معرفی شد.

در ششمین روز از هفته دولت با حضور استاندار گیلان و نماینده مردم رشت انجام شد:

کلنگ آغاز عملیات احداث خط انتقال آب از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان به شهر خشکبیجار به زمین خورد

رشت- مهناز نوبری: در ششمین روز از هفته دولت کلنگ آغاز طرح آبرسانی به مناطق مرکزی و شرق گیلان _احداث خط انتقال آب از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان به شهرخشــکبیجار با حضور ارسلان زارع استاندار گیلان، میرشمس مومنی زاده فرماندار رشت، محمد صادق حسنی نماینده مردم رشت و جمعی از مسئولین استان در شهر خشکبیجار به زمین خورد. در ابتدا سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان ضمن تبریک هفته دولت و خیر مقدم به مســئولین گفت: شــرکت آب و فاضلاب اســتان گیلان در سال ۱۳۷۱ بدو تاسیس، ۳۶شهر استان را تحت پوشش خدمات آبرسانی قرار داد، که منابع تأمین آب آنها از چاه های حفر شده و چشمه های موجود در همان مناطق بود.مدیر عامل آبفای گیلان با اشاره به روند روبه رشد آبرسانی در استان اظهار داشت: در حال حاضر طرح های آبرسانی بزرگی در سراسر گیلان پیش بینی شده است که از مهمترین و بزرگترین آنها می توان به طرح آبرسانی به ناحیه مرکزی شهر رشت و شرق نزدیک اشاره نمود که حدود ۶۵ درصد جمعیت گیلان را تحت پوشش قرار می دهدوی ادامه داد: با اجرای این طرح ۱۲ شهر تحت پوشش قرار گرفته و به مرور زمان شــهرهای خشکبیجار ،کوچصفهان،لشت نشاء و روستاهای اطراف نیز افزوده خواهند شد و در نهایت بیش از ۷۰ درصد جمعیت شهری را تحت پوشش قرار خواهد داد.حسینی با توضیحی در مورد طرح آبرسانی از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان به شهرخشکبیجار بیان داشت: این طرح به طول ۱۴ کیلومتر، بالوله ۱۵ میلیمتری چدن داکتل با اعتبار ۲۵۱ میلیارد ریال اعتبار اجرا خواهد شدوی همچنین اظهار داشت: در این طرح جمعیت روستایی هم مدنظر قرار گرفته و ۲۴ روستای حد فاصل خمام به خشکبیجار از این طرح بهره مند خواهند شد .مدیر عامل شرکت آبفای گیلان خاطرنشان کرد: در آینده نزدیک جمعیت شهری و روستایی از آب تصفیه شده تصفیه خانــه بزرگ آب گیلان که در آینده از ۳هزار لیتر در ثانیه به ۶هزار لیتر در ثانیه ارتقاء پیدا خواهد کرد استفاده میکنند. این طرح باعث افزایش کیفیت و کمیت آب خواهد شد و آب مورد نیاز این مناطق را تا سال ۱۴۲۵ تامین خواهد نمود.مدیر عامل شــرکت آب و فاضلاب شهری استان گیلان مدت اجرای این پروژه را ۲۴ ماه اعلام کرد و افزود: با توجه به رفع مشکلات پیش رو، انتظار می رود این پروژه با تلاش و همراهی سایر مدیران اجرایی استان در مدت زمان کوتاه تری افتتاح گردد.حسینی از مزایای این پروژه به استفاده از تولیدات داخل کشور و ایجاد اشتغال و نیز استفاده از لوله چدن داکتیل که از ضایعات آهن است اشاره کرد و در پایان گفت: اجرای این پروژه از هر دو مسیر شروع خواهد شد و در هر مقطع تست و به مرحله بهره برداری خواهد رسید.سپس میرشمس مومنی زاده با گرامیداشت یاد و خاطره شهید رجایی و باهنر و هفته دولت بیان کرد: هفته دولت فرصتی اســت برای تبلیغات و اطلاع رســانی دستگاه های اجرایی که در سال جاری به مناسبت این ایام، همزمان در سراســر کشور پروژه های متعددی افتتاح می نمایند که سهم رشــت ۶۱۵ پروژه با ۳۷۳ میلیارد تومان اعتبار بوده است.فرماندار رشت در ادامه آبرســانی و خط انتقال آب و بهسازی و تعریض راه اصلی را دو مطالبه مردم مناطق خمام و خشکبیجار ،لشت نشا و کوچصفهان عنوان کرد و افزود: پروژه احداث خط انتقال آب ازتاسیســات خمام به شهرخشکبیجار اهمیت زیادی به لحاظ کمی و کیفی در منطقه دارد، که با اعتباری بالغ بر ۲۵میلیارد تومان اجرا خواهد شد و علاوه بر شهر ها، ۲۴ روستا رانیز تحت پوشش قرار خواهد دادوی در خاتمه از مســئولین آب و فاضلاب گیلان خواســت تا با حمایت سایر مسئولین در اجرای این پروژه تلاش بیشتری نموده تا این پروژه در مدت زمان کوتاهتری به بهره برداری برسد تا مردم از ثمرات و برکات این طرح ها بهره مند شوند.در ادامه ارسلان زارع استاندار گیلان در این مراسم ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر اذعان داشت: از اینکه در اولین روز کاری بعنوان استاندار گیلان برای حل مشکلات به حق مردم این مناطق حضوردارم خوشحالم و از تمامی افرادی که این کار بزرگ و شایسته را پیگیری کرده اند قدردانی می کنم.

افتتاح پروژه های بخش قلعه قاضی و تخت توسط فرماندار بندرعباس

فرماندار بندرعباس: خدمات رسانی در روستاها مد نظر قرار گیرد

بندر عباس – خبرنگار فرصت امروز : به گزارش روابط عمومی فرمانداری شهرستان بندرعباس ، در سومین روز از هفته دولت پروژه های بخش قلعه قاضی شامل فاز دو بهسازی معابر روستای دهنو با اعتبار ۵۰۰۰ میلیون ریال و مرکز خدمات جامع سلامت قلعه قاضی با اعتبار ۷۳۲۵ میلیون ریال و پروژه های بخش تخت شــامل آغاز عملیات پروژه میدان جاماش شهر تخت ، ۱۰ واحد منازل روستای مازغ مغیران با اعتبار ۲۲۰۰ میلیون ریال ، دبستان ۳ کلاسه سبحان مغیران با اعتبار ۳۱۷۸ میلیون ریال ، طرح هادی روستای کلذرت با اعتبار ۴۶۴۰ میلیون ریال ، بوستان روستایی سرسماد با اعتبار ۷۰۰ میلیون ریال، خانه بهداشت روستای سرخنگی با اعتبار ۱۱۵۰ میلیون ریال ، پروژه رفع کم آبی روستای شهبازان با اعتبار ۳۰۰۰میلیون ریال ، شبکه توزیع آب روستای حسین آباد با اعتبار ۵۰۰۰ میلیون ریال و زمین فوتسال روستای گاو مرده با اعتبار ۹۰۰ میلیون ریال توسط عزیزاله کناری فرماندار بندرعباس با همراهی مهندس رضایی معاون عمرانی فرماندار ، آقای شمس الدینی بخشدار تخت ، آقای زاجکانی سرپرست بخشداری قلعه قاضی ، مهندس رفیعی مسئول دفتر عمران فرمانداری و ادارات شهرســتان بندرعباس به بهره برداری رســید. فرماندار بندرعباس در این افتتاحیه ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر و تبریک روز کارمند اظهار داشت: شهیدان رجایــی و باهنر نمونه ایی بارز و الگوی خدمتگزاری بی مزد و منت به مردم بودند که در راســتای تحقق اهداف نظام مقدس جمهوری اســلامی با اخلاص ، ایمان ، سادگی و شجاعت تا آخرین لحظه در سنگر خدمتگزاری با روحیه‌ای جهادی ایستادگی نمودند .

وی در ادامه بیان داشت : خدمتگزاری فرصت مناسبی است که در اختیار مسئولان قرار گرفته و باید با برنامه ریزی صحیح و هدفمند سعی بر مرتفع نمودن مشکلات مردم داشته باشند .

نماینده عالی دولت در شهرستان گفت: خدمات رسانی در روستاها باید از دو جنبه عمرانی و توســعه مد نظر قرار گیرد و سعی شود ضمن ارایه خدمات مناسب پیشرفت همه جانبه در اولویت قرار گیرد.

عزیزاله کناری در پایان بیان کرد: لازم اســت مسئولان در جهت توسعه شهرستان بندرعباس با یکدیگر همکاری بیشتر از پیش داشته باشند تا با انسجامی بیشتر و بهتر بتوانیم همچنان شاهد افتتاح پروژه های دیگر در شهر و روستاها باشیم.

آینده از آن استارت‌آپ‌های اروپایی است

با اینکه سال‌ها است سیلیکون‌ولی، قطب اصلی استارت‌آپ‌های فناوری دنیا است، اما اروپا با سرعت چشمگیری فاصله خود را با آن کم می‌کند.

چشم‌انداز استارت‌آپی اروپا مدت‌ها است تحت عملکرد سیلیکون‌ولی قرار گرفته است که سال‌ها به‌عنوان اکوسیستم استارت‌آپی ثابت و بدون چالش دنیا شناخته می‌شود. البته توانایی سیلیکون‌ولی برای رسیدن به کوهستانی از سرمایه‌گذاری، جذب استعدادهایی در سطح جهانی و گسترش شرکت‌های برتر حسادت‌برانگیز است، اما با ظهور و افزایش قطب‌های فناوری جدید در سراسر اروپا، جهان در حال رسیدن به تعادل است و به‌مرور کسب‌وکارها به سمت اروپا گرایش پیدا می‌کنند.

در نیمه اول امسال، رکورد سرمایه‌گذاری فناوری در اروپا با سرمایه‌گذاری ۱۹.۲ میلیارد یورو در سه‌ماهه اول و دوم شکسته شد. تزریق سرمایه کلان به استارت‌آپ‌های اروپایی نتیجه خوبی را به‌دنبال داشته است و با سرمایه‌گذاری‌های بیش از ۱۰۰ میلیون یورو باعث رشد چشمگیری اقتصاد اروپا شده است (۲۶درصد در سه‌ماهه اول و ۴۵درصد در سه‌ماهه دوم). با اینکه آمار اروپا هنوز نسبت به آمار اقتصادی ایالات متحده پایین است اما با تزریق سرمایه انبوه این شکاف به‌سرعت در حال محو شدن است. از طرفی اروپا از نظر خروج شرکت‌های مبتنی بر سرمایه‌گذاری خطرپذیر در سال گذشته به اروپا نزدیک است (۱۰۷ میلیارد دلار در مقابل ۱۳۶ میلیارد دلار).

بزرگ‌ترین بازار جهان

تقریبا در همه جای دنیا، سیلیکون‌ولی را به‌عنوان پایتخت جهانی استارت‌آپ‌ها می‌شناسند، اما هیچ دلیل منطقی برای ادامه این روند وجود ندارد. استارت‌آپ‌های اروپایی از دسترسی مستقیم به بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا برخوردار هستند که شامل ۵۰۰ میلیون نفر جمعیت و تولید ناخالص داخلی ۲۵ هزار یورو به ازای هر شخص است. اروپا از بسیاری از ابعاد، پلتفرم بهتری برای رسیدن به بازارهای دیگر سراسر جهان از جمله بازارهای نوظهور آفریقا و آسیا است. اتحادیه اروپا شریک ارشد تجاری ۸۰ کشور قدرتمند است درحالی‌که این تعداد برای ایالات متحده تنها به ۲۰ کشور می‌رسد.

منبعی از استعدادها

منبع اغلب شرکت‌های جهانی، ترکیبی از استعداد و فناوری است. درنتیجه اروپا چه از نظر فناوری و چه از نظر ذهن رقیب قدرتمندتری برای آمریکا در مقیاس جهانی است. قاره اروپا منبعی غنی از فناوری‌ها و دانشگاه‌های مهندسی پیشروی دنیا از جمله آکسفورد، کمبریج و کالج سلطنتی لندن، مرکز تحقیقاتی زوریخ و دانشگاه فناوری دلف هلند است. همچنین تعداد توسعه‌دهندگان اروپا ۵.۷ میلیون نفر است درحالی‌که آمریکا از ۴.۴میلیون توسعه‌دهنده برخوردار است؛ در دو سال گذشته تنها ۲۰۰ هزار نفر افزایش یافته است.

کارآفرینی در اروپا به یکی از گزینه‌های معتبر در انتخاب شغل تبدیل شده است به‌طوری‌که متخصصان کسب‌وکار، راه‌اندازی کسب‌وکار را به بالارفتن از نردبان متداول سازمانی ترجیح می‌دهند. علاوه بر این، با توسعه اکوسیستم کسب‌وکار شاهد رشد کارآفرینان سریالی خواهیم بود که با تجربه و سرمایه به ساخت کسب‌وکارهای بزرگ‌تر و بهتری می‌پردازند. در شرایطی که دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا مهاجرت به ایالات متحده را مختل کرده است، اروپا می‌تواند از این محدودیت به سود خود استفاده کند و استعدادهای بیشتری را جذب کند. کشورهای اتحادیه اروپا نه‌تنها از مزیت آزادی مهاجرت در کل قاره برخوردار هستند بلکه می‌توانند از قوانین تسهیل‌شده درباره استخدام استعدادهای ماهر هم بهره‌مند شوند. هر چقدر رقابت کمتر باشد، حقوق کارمندان به‌ویژه در قطب‌های نوظهور نسبت به ایالات متحده کمتر خواهد بود علاوه بر این کارمندان اروپایی غالبا وفادارتر هستند و تشکیل تیم و فرهنگ سازمانی برای آنها ساده‌تر است.

قطب‌های نوظهور

حل چالش‌های دیجیتال‌سازی انبوه که بر کل صنایع و انواع شرکت‌های سراسر جهان تأثیر می‌گذارند، در انحصار سیلیکون‌ولی نیست. درنتیجه، ابداع راه‌حل و نوآوری در تعداد فزاینده‌ای از کشورهای اروپایی، گسترش ایده‌ها و اطلاعات را آسان می‌سازد و هزینه توسعه شرکت‌ها را کاهش می‌دهند.

در گذشته، لندن، پاریس، برلین و استکهلم، تنها قطب‌های استارت‌آپی اروپا بودند اما امروزه قطب‌های استارت‌آپی متعددی در سراسر اروپا توزیع شده‌اند و اکوسیستمی مرتبط را تشکیل داده‌اند. قطب‌های نوظهور فناوری از جمله کپنهاگ، بارسلونا، دوبلین، لیزبون، اسلو و تالین رشد چشمگیری داشته‌اند و با فضای قابل رشد به جذب سرمایه‌گذاری پرداخته‌اند. به‌طورکلی از سال ۲۰۱۳، پانزده شهر اروپایی با جمعیت متخصص ۵۰ هزار نفر و سرمایه اولیه کمتر از یک‌میلیون دلار به محلی برای فرصت‌های جدید تبدیل شده‌اند.

از بین بردن شکاف‌ها

بنابراین با تمام این پتانسیل‌ها، استارت‌آپ‌های اروپایی نباید از سیلیکون‌ولی عقب بمانند؛ اما اروپا برای رسیدن به این هدف به تعداد بیشتری از بنیان‌گذاران نیاز دارد، افرادی که بتوانند طرح‌های بلندپروازانه خود را تا آن سوی اقیانوس اطلس توسعه دهند. همه‌چیز در حال تغییر است و بلندپروازی نسل جدید کارآفرینان نسبت به سال‌های گذشته بیشتر است، بنابراین با ساخت قهرمان‌های جهانی و توسعه آنها باید این هدف را به یک هنجار تبدیل کرد.

سرمایه‌گذاری مشکل بزرگی است، زیرا باوجود افزایش آمار، بخش سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر (VC) اروپا هنوز مانند ایالات متحده موفق به جذب سازمان‌های بزرگ مثل صندوق‌های بازنشستگی، خیریه‌ها و تعاونی‌ها نشده است. در اتحادیه اروپا، بخش زیادی از سرمایه‌گذاری‌های استارت‌آپی هنوز از طریق مشارکت‌های دولتی، واگذاری‌ها، وام‌های نرم و سرمایه‌گذاری مشارکتی تأمین می‌شود. این سرمایه‌گذاری‌ها سودمند هستند، اما نیاز به مشارکت خصوصی به‌ویژه در مراحل Seed+ تا Series B احساس می‌شود.(Series Bسرمایه‌گذاری مرحله دوم کسب‌وکار است و زمانی رخ می‌دهد که شرکت به مراحل مشخصی رسیده باشد و از مراحل اولیه راه‌اندازی کسب‌وکار عبور کرده باشد)

در مقابل، سرمایه‌گذارهای ایالات متحده تمایل بیشتری به پذیرش ریسک دارند و نسبت به پیشنهاد VCها انعطاف بیشتری دارند. آنها با رسیدن به درک بهتری از این نوع سرمایه‌گذاری، سرمایه صبور (سرمایه بلندمدت) بیشتری را به فعالیت‌های اقتصادی اختصاص می‌دهند و حتی تا ۱۰ سال برای بازگشت سود صبر کنند. به همین دلیل هنوز شکاف سرمایه‌گذاری و ارزش بین اروپا و آمریکا عمیق است. براساس پژوهش GP Bullhound ارزش شرکت‌های بزرگ اروپایی ۱۸ برابر درآمد آنها است درحالی‌که این آمار برای شرکت‌های بزرگ آمریکایی، ۴۶ برابر است.

سرمایه‌گذارهای آمریکایی، اروپا را زیر نظر دارند

شکاف عظیم سرمایه‌گذاری با برخورداری از دو مزیت پتانسیل بالای رشد و کاهش هزینه‌ها، باعث تشویق و جذب سرمایه‌گذارهای آمریکایی به اروپا شده است. در سال۲۰۱۸، از میان ۷درصد از سرمایه‌گذاری‌ها در استارت‌آپ‌های اروپایی حداقل نام یک سازمان سرمایه‌گذاری سیلیکون‌ولی دیده می‌شد؛ این آمار در سال ۲۰۱۳، سه درصد بود. بسته به محل سرمایه‌گذاری، مقدار سرمایه‌گذاری‌های کلان افزایش پیدا می‌کند. برای مثال ۲۲درصد از کل سرمایه‌های اقتصادی در سال ۲۰۱۸ از معامله‌هایی سرچشمه می‌گرفت که حداقل یک شرکت سیلیکون‌ولی در آن حضور داشت؛ این آمار در سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۰۸ به ترتیب ۱۲ و ۸ درصد بود.

VCهای آمریکایی به این درک رسیده‌اند که با سرمایه‌گذاری در اروپا نه‌تنها می‌توانند تنوع مجموعه خود را افزایش دهند بلکه فرصت برد در اروپا را هم از دست نمی‌دهند. برای مثال شرکت بریتانیایی Checkout.com، ارائه‌دهنده خدمات پرداخت جهانی، موفق به جذب بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری به مبلغ ۲۳۰ میلیون دلار شد که شرکت‌هایی مثل Insight Venture Capital و Endeavor Catalyst در آن مشارکت داشتند. Insight Venture Partner هم اخیرا در بانک N۲۶ آلمان به مبلغ ۳۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری کرده است.

نقدینگی تنها مزیت معامله‌های استارت‌آپی نیست. این معامله‌ها منبعی غنی از تخصص و دانش را برای تسلط بر کل بازار ایالات‌متحده فراهم می‌کنند، اما این کار برای رقبای اروپایی دشوارتر است. از طرفیVCها از اطلاعات بی‌رقیبی مثل چگونگی تبدیل شدن به ابرقدرت اقتصادی و جذبIPOهای موفق (عرضه اولیه عمومی سهام) برخوردار هستند. چنین تجربه‌ای در اروپا وجود ندارد از طرفی رسیدن به آن در قطب‌های کمترتوسعه‌یافته دشوار است. جذب نقدینگی بیشتر از ایالات متحده به‌معنای گردش پول بیشتر در میان کارآفرینان اروپایی است.

از طرفی، جذب سرمایه‌گذاری ایالات متحده برای استارت‌آپ‌ها گاهی می‌تواند به‌معنای انتقال کسب‌وکار به آن سوی آب‌ها یا پیشرفت در سرمایه‌گذاری‌های بعدی باشد. در هر صورت اروپایی‌ها از مالکیت سرمایه برخوردار نیستند و مهم‌تر از هر چیز در حال حاضر، سرمایه‌گذاری ایالات متحده در حال حاضر محدود به سرمایه‌گذاری‌های اندک و کم‌خطر است به همین دلیل هنوز هم شکاف سرمایه‌گذاری بین رده‌های مختلف زیاد است. درنهایت توانایی اروپا برای رسیدن به ایده‌ها در مراحل اولیه کاهش پیدا می‌کند.

فعالیت اقتصادی به مثابه نیروی محرکه

اروپا فرصت بی‌سابقه‌ای برای تأثیرگذاری بر چشم‌انداز فناوری جهان و به چالش گرفتن فرادستی ایالات متحده و چین دارد. اروپا از استعداد، بازار، بلندپروازی و از همه مهم‌تر سرمایه‌گذاری برخوردار است. سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز کلید موفقیت است زیرا با تشویق سرمایه‌گذارهای بیشتر، وجود حامی برای تشویق، راهنمایی، پشتیبانی و راه‌اندازی کارآفرینان فناوری اروپایی را تضمین می‌کند.

منبع: FORBES/zoomit

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرائی کلاسه ۹۴۰۲۴۷۵

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی به شماره ۸۵۳۸ فرعی از ۳۷۴۱ قطعه ۷ تفکیکی مفروز و مجزا شده از شماره ۱۰۰۹ فرعی بخش ۳ تهران به مساحت ۷۴/۰۴ متر مربع واقع در سمت غربی طبقه سوم که ۴/۱۱ مترمربع آن پیشرفتگی و ۲/۰۷ مترمربع آن بالکن است با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمانها و آیین نامه اجرایی آن محدود به حدود آپارتمان: شمالا دیوار و پنجره قسمت پیشرفتگی ساختمان به طول ۳/۹۱ متر بفضای خیابان ۴۰ متری شرقا در ۱۱ قسمت که قسمتهای پنجم و ششم و دهم آن شمالی قسمتهای سوم و هشتم آن جنوبی است اول دیواریست پیشرفتگی بطول ۱/۰۵ متر به راه پله و آسانسور مشاعی دوم دیواریست بطول ۳/۸۱ متر براه پله و آسانسور مشاعی سوم دیواریست بطول ۰/۳۲ متر براه پله و آسانسور مشاعی چهارم درب و دیواریست بطول ۲/۹۴ متر براه پله و آسانسور مشاعی پنجم دیواریست بطول ۱/۲۰ متر براه پله و آسانسور مشاعی ششم دیواریست مشترک بطول ۰/۱۱ سانتی متر به آپارتمان مسکونی قطعه هفتم دیواریست مشترک بطول ۲/۵۸ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۸ هشتم دیوار و پنجره است به طول ۱/۵۰ متر بفضای نورگیر مشاعی نهم دیواریست بطول ۲ متر بفضای نورگیرمشاعی دهم دیواریست بطول ۱/۵۰ متر بفضای نورگیر مشاعی یازدهم دیواریست مشترک بطول ۵/۲۲ به آپارتمان مسکونی قطعه ۸ جنوبا در دو قسمت اول دیوار و پنجره است بطول ۲/۸۳ بفضای حیاط مشاعی دوم نرده ایست بطول ۲/۰۷ متر بفضای حیاط مشاعی غربا در شش قسمت که قسمت دوم آن شمالی قسمت چهارم آن جنوبی است اول دیواریست بطول ۶/۸۵ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماوراء آن قطعه ۷ تفکیکی قرار دارد دوم دیواریست به طول ۰/۶۰ به داکت سوم دیواریست بطول ۰/۹۰ به داکت چهارم دیواریست بطول ۰/۶۰ به داکت پنجم دیواریست بطول ۸/۸۰ به درز انقطاع مورد تفکیک که ماوراء آن قطعه ۷ تفکیکی قرار دارد ششم دیواریست پیشرفتگی بطول ۱/۰۵ بفضای خیابان ۴۰ متری سقف با کف طبقه ۴ اشتراکی است. کف با سقف طبقه دوم اشتراکی است. که ذیل ثبت ۲۰۱۰۹۶ صفحه ۲۰۴ دفتر املاک جلد ۱۳۴۷ به نام خانم الینا حجه زاده ثبت و صادر و تسلیم شده است و به موجب سند رهنی ۶۹۷۸۶- ۹۲/۹/۲۵ دفتر ۳۴۵ تهران در رهن بانک سامان قرار گرفته که بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۹۴۰۲۴۷۵ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۷/۱۱/۹ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از: ملک فوق واقع است در تهران میدان فاطمی میدان گلها بلوار گلها پلاک ۸ طبقه سوم روی همکف واحد ۸ و مورد ارزیابی یک واحد آپارتمان می باشد که دارای ۲ اتاق خواب،یک سالن، آشپزخانه، حمام و توالت است. کف آپارتمان سرامیک شده و بدنه دیوار با کاغذ دیواری تزیین شده است. سیستم گرمایش آن پکیج و سرمایش آن کولر ابی است در حال حاضر ملک فوق به صورت اداری استفاده میشود. نمای ساختمان شیشه و سنگ و دارای آسانسور می باشد. به مبلغ ۷/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (هفت میلیارد و پانصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق الذکر در روز شنبه مورخ ۹۸/۶/۳۰ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروش میرسد و مزایده از مبلغ ۷/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (هفت میلیارد و پانصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه یک فقره چک تضمینی بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده به نشانی فوق شرکت نمایند ضمنا بدهی های مربوط به آب، برق گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده بعهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حسابهای دارایی و شهرداری و... خواهد بود مورد مزایده طبق اعلام بستانکار بیمه می باشد.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۶/۱۱
۱۴۹۰۷ م الف
شناسه آگهی ۵۷۸۴۱۴

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

چرا همکاری مشترک میان برندها اهمیت دارد؟

همکاری مشترک تارگت و دیسنی در زمینه کسب و کار

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

شـــرکت تارگت و دیسنی نقاط اشتراک بســـیار زیادی دارند. هر دو این برندها از طریق هدف‌گذاری بر روی خانواده‌ها به عنوان مشـــتریان اصلی‌شـــان به موفقیت‌های بزرگی دســـت یافته‌اند. بـــه علاوه، آنها در زمینه ارائه خدمات مشـــتریان باکیفیت نیز شهرت بالایی دارند. با این حســـاب اقدام خرده‌فروشـــی تارگت برای ایجاد بخش ویژه محصولات برند دیسنی در ۲۵ شـــعبه از فروشگاه‌های خود چندان عجیب به نظر نمی‌رســـد. براســـاس گزارش مدیران تارگت تا اکتبر سال ۲۰۲۰ بیش از ۴۰ شـــعبه از خرده‌فروشی‌های شـــرکت به بخش ویژه برند دیسنی مجهز خواهد شد.

براســـاس همکاری میان تارگت و دیســـنی بـــه زودی بیش از ۴۵۰ محصول مختلف برند دیسنی در فروشگاه‌های تارگت به فروش خواهد رســـید. اغلب این محصولات تا پیش از این فقط از طریق سایت رسمی شـــرکت قابل خریداری بودند. به این ترتیب تارگت در حال ساماندهی اقدامی بسیار جذاب برای جلب توجه مخاطب هدف است. طرح تارگت برای فروش محصولات دیســـنی شـــامل طراحی بخش ویژه‌ای است. به این ترتیب مشـــتریان خرده‌فروشـــی تارگت به سادگی امکان خرید محصولات دیسنی را خواهند داشت.

توافق میان تارگت و دیســـنی شامل تعهد به ایجاد یکی از شعبه‌های تارگت در مرکز تفریحی والت دیسنی در فلوریدا تا سال ۲۰۲۱ است. به این ترتیب توافق میان دو برند حالت دوجانبه خواهد یافت.

شعبده + هیجان

بدون تردیـــد همکاری میان تارگ و دیســـنی بســـیار هیجان‌انگیز خواهد بود. این اســـتراتژی برای تارگت با هدف غلبه بر آمازون طراحی شـــده اســـت. به این ترتیب مدیران تارگت در تلاش برای بازپس‌گیری سهم‌شان از بازار خرده‌فروشی هستند.

نکته جالب در مورد همکاری دیســـنی و تارگت مهارت بالای هر دو آنها در زمینه خلق تجربیات جذاب برای مشـــتریان است. همه ما برند دیسنی را به خاطر شـــهرت بالا در زمینه شعبده‌بازی می‌شناسیم. این شـــعبه‌بازی علاوه بر دنیای واقعی در انیمیشـــن‌های این شرکت نیز به خوبی مشاهده می‌شود. از سوی دیگر برند تارگت همیشه عنصر هیجان را در دستور کارش قرار داده است. همکاری میان این دو برند به معنای ترکیب عنصر شعبده و هیجان خواهد بود.

یکی از اهـــداف برند تارگت از همکاری با دیســـنی تلاش برای ارائه خدمات مشتریان باکیفیت‌تر است. در کنار این ارائه محصولات دیسنی به صورت انحصاری هر مشتری بالقوه‌ای را به خرده‌فروشی‌های تارگت خواهند کشـــاند. نکته مهم در اینجا ناتوانی آمازون در رقابت با تارگت برای فروش محصولات برند دیسنی اســـت. به این ترتیب تارگت امید زیادی به جلب نظر مشـــتریان از طریق همکاری با دیسنی دارد. جرقه اصلی همکاری با دیسنی پس از رونمایی آمازون از کمپین خرید رایگان یک روزه شـــروع شد. در این کمپین به مشـــتریان آمازون که حساب کاربری ویژه داشته باشـــند، به قید قرعه فرصت یک روز خرید رایگان داده می‌شـــود. اگرچه تارگت نیز کمپین مشابهی با فروش محصولاتش همـــراه با ۲۰درصد تخفیف ویـــژه دارد، اما همکاری با یکی از برندهای بزرگ حوزه سرگرمی آن هم به صورت انحصاری برگ برنده اصلی آنها خواهد بود.

یکـــی از نقاط قوت تارگت در رقابت بـــا آمازون تکیه بر نمایش لذت خرید حضوری اســـت. همکاری با دیســـنی نیز در همین راستا صورت گرفته اســـت. بدون تردید هیچ مشتری امکان تجربه خرید حضوری از آمازون را ندارد. این امر تا مدت‌ها مزیت اصلی آمازون محسوب می‌شد، بـــا این حال اکنون تارگـــت در تلاش برای تبدیـــل آن به نقطه ضعف آمازون و سایر فروشگاه‌های آنلاین است.

در ســـوی دیگر ماجرای همکاری میان دو غول بزرگ عرصه کسب و کار باید به اهداف دیســـنی نیز توجه داشت. این شرکت اکنون بیش از ۳۰۰ فروشگاه اختصاصی در سراســـر دنیا دارد. هدف اصلی دیسنی از همکاری با تارگت با توجه به نرخ آهسته رشد شعبه‌های این برند قابل فهم اســـت. دیسنی به منظور کاهش هزینه‌های خود در زمینه تاسیس شـــعبه‌های تازه در تلاش برای اســـتفاده از فروشگاه‌های تارگت است. به این ترتیب همکاری با تارگت موجب کاهش هزینه‌های سرســـام‌آور بخش توسعه شعبه‌های فروش خواهد شد.

اهمیت مشتریان مشترک

براساس گزارش باب چاپک، رئیس پارک‌های دیسنی، میان مشتریان این شـــرکت و تارگت ۹۰درصد همپوشـــانی وجود دارد. به این ترتیب بسیاری از مشـــتریان دیسنی در عین حال مشتری تارگت نیز هستند. همیـــن نکته همکاری تجاری میان این دو غول عرصه کســـب و کار را سودآورتر از همیشه می‌کند.

من به عنوان کارشناس کسب و کار از افزایش آگاهی برندها در زمینه شناخت مشتریان مشترک‌شان بسیار خوشحال هستم. این امر فرصت ایجاد تجربه بهتر برای مشـــتریان را فراهم می‌سازد. همچنین این امر یک اقدام اساســـی در زمینه برندسازی مشترک نیز خواهد بود. امروزه برندها با همکاری در زمینه برندسازی فرصت دستیابی به موفقیت‌های بسیار بیشتری را در حوزه کسب و کار دارند.

همکاری خلاقانه

بدون تردید درخصوص همکاری میان برند تارگت و دیســـنی درس‌های زیادی برای کسب و کارها وجود دارد. امروزه همکاری با برندهای دارای ارزش‌ها و مشتریان همانند با ما اهمیت بالایی دارد. چنین امری موجب افزایش ســـرعت رشـــد و توسعه هر دو برند خواهد شد.

به نظر مـــن فهم اهمیت همکاری با دیگر برندها از ســـوی تارگت و دیســـنی بسیار دیر اتفاق افتاده اســـت. اهمیت این امر از مدت‌ها پیش مشخص بود. اگرچه این همکاری دیر صورت گرفته است، اما هنوز هم تاثیر فوق‌العاده‌ای بر روی آینده هر دو برند خواهد داشت.

اغلب اوقـــات برندها بهانه‌های زیادی برای امتناع از همکاری با دیگر برندهـــا دارند. تلاش برای صرف نظر از این بهانه‌ها و شـــروع همکاری خلاقانه یکـــی از ضرورت‌های مهم در زمینه فعالیت در بازارهای مدرن است. بدون شک بررســـی و ارزیابی بهانه‌های شرکت‌تان در این زمینه مناســـب خواهد بود. به این ترتیب شما برای ورود به عرصه همکاری با دیگر برندها آماده می‌شوید.

منبع: inc

ابلاغ دادنامه – رای قاضی شورا

شماره پرونده ۱۰۲۰/۱۲/۹۷ در خصوص دعوی امیر امینی پریخانی بطرفیت ابوالفضل دولتی به خواسته مطالبه ۱۲ میلیون تومان بابت دو فقره چک به شماره ۵۴۶۴۸۵ – ۹۶/۲/۲۸ و ۵۴۶۴۸۶ – ۹۶/۳/۱۷ در عهده بانک مسکن به انضمام خسارت وارده با توجه به عرضحال تسلیمی و مستندات پرونده و ملاحظه مشورتی اعضای شورای حل اختلاف و اقدامات بعمل آمده از سوی آن شورا نظر به اینکه وجو اصل چک در ید خواهان وصدور گواهی عدم پرداخت از بانک محال علیه حکایت از استقرار دین به میزان خواسته و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه دارد و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب در خواست خواهان وبه تجویز ازماده۷۳قانون آیین دادرسی مدنی مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر آگهی در رزونامه کثیر الانتشار ابلاغ گردیده لکن دلیلی مدلول بر ابراء ذمه یا اداء دین ارائه و اقامه ننموده لهذا قاضی شورا با استصحاب بقای دین و صمون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه ایراد و خدشه دعوی مطروحه را محمول صحت تلقی وبا اختیار حاصله از ماده ۹ قانون شرا های حل اختلاف مصوب ۹۴/۸/۱۰ مستندا به مواد ۳۱۰ – ۳۱۳ قانون تجارت و مواد ۱۹۸ – ۵۱۹ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک حکم به محکومیت خوانده خواندگان به پرداخت ۱۲ میلیون بابت اصل خواسته و ۱۶۶۵۰۰ تومان بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت وصول ان در حق خواهان صادر واعلام می دارد را صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز قابل واخواهی در همین حوزه و سپس ظرف۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم دادگستری شهریار می باشد.

سید عمار تاجیک – قاضی شورای حل اختلاف شهریار {۶۷۱۰۰}

اگهی تحدید حدود اختصاصی

در اجرای ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی ششدانگ یک قطعه مفروز از پلاک فرعی ۱۰۵ سنگ اصلی ۲۱ واقع درقریه مرکیه بخش ۲۶ گیلان بعنوان ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر یکباب خانه طی رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۱۹۹۵ مورخ ۱۳۹۸/۰۴/۱۰ بنام مهدی عبدالله زاده لنگ فرزند عین اله به مساحت ۲۸۳ مترمربع از کمیسیون ماده مذکور رای صادر و پلاک فرعی۲۶۷ مجزی شده برای آن تعیین شده چون اصل ملک تحدید حدود نشده در اجرای تصمیم هیئت مذکور تعیین حدود پلاک اخیرالذکر ساعت ۱۱ صبح مورخ ۱۳۹۸/۰۷/۰۳ در محل شروع و به عمل خواهد آمد و مراتب جهت اطلاع مالکین مشاع و مجاورین آگهی می شود چنانچه اعتراضی به حدود و حقوق ارتفاقی ملک داشته باشند از تاریخ تعیین حدود لغایت ۳۰ روزاعتراض خود را کتبا با قید نشانی کامل به اداره ثبت اسناد و املاک ماسال تسلیم و رسید اخذ نمایند . ضمنا طبق ماده۸۶ اصلاحی قانون ثبت اعتراض باید کتبی و مستقیما به اداره ثبت محل تسلیم و معترض باید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست به مرجع ذیصلاح قضایی تسلیم نماید و گواهی طرح دعوا را به این اداره اعلام نماید در غیر اینصورت متقاضی ثبت می تواند به دادگاه مراجعه و گواهی عدم تقدیم دادخواست دریافت و به این اداره تسلیم نماید و اداره بدون توجه به اعتراض و برابر مقررات عملیات ثبتی را ادامه خواهد داد.

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۶/۱۱

ارمان کاظمی – رئیس ثبت اسناد و املاک ماسال

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای علی حسینی ازدری مالک ششدانگ پلاک ۴۴/۴۰۲ اصلی با ارائه دو برگ استشهادیه اعلام نموده اند که سند مالکیت ششدانگ یک باب خانه واقع در بخش ۱۷ خورشرستم خلخال که بنام متقاضی ثبت و سند مالکیت به شماره چاپی ۸۷۳۷۰۶ صادر و تسلیم، که در اثر سهل انگاری مفقود گردیده لذا مراتب در اجرای تبصره یک اصلاحی 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.

رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خلخال - عیسی بدیهی

۵۴۲

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقـــای کمـــال پیـــش بیـــن دارای شناســـنامه شـــماره ۳۷۳۰۸۸۰۰۰۴/۱۰۲۳ بـــه شـــرح دادخواســـت بـــه کلاســـه ۹۸۰۷۱۷ از ایـــن دادگاه درخواســـت گواهـــی حصـــر وراثـــت نمـــوده وچنیـــن توضیـــح داده کـــه شـــادروان بابـــا مـــراد پیـــش بیـــن بـــه شناســـنامه ۳۱۶ / ۳۷۳۰۸۷۴۹۸۵ در تاریـــخ ۹۸/۴/۲۲ در اقامتگـــاه دائمـــی خـــود بـــدرود زندگـــی گفتـــه ورثـــه حیـــن الفـــوت آن مرحـــوم منحصـــر اســـت بـــه شـــرح زیـــر ۱- جبـــار پیـــش بیـــن ش ش ۱۱۱۳ ت ت ۱۳۵۴/۱/۲۰ بـــه کـــد ملـــی ۳۷۳۰۸۸۰۹۱۸ پســـر متوفـــی ۲- کمـــال پیـــش بیـــن ش ش ۱۰۲۳ ت ت ۱۳۴۴/۷/۱ کـــد ملـــی ۳۷۳۰۸۸۰۰۰۴ پســـر متوفـــی ۳- غفـــار پیـــش بیـــن ش ش ۱۱۶۰ ت ت ۱۳۵۶/۶/۱ کـــد ملـــی ۳۷۳۰۸۸۱۳۸۸ پســـر متوفـــی ۴- خیـــات پیـــش بیـــن ش ش ۹ ت ت ۱۳۶۲/۵/۳۱ کـــد ملـــی ۳۷۳۲۷۵۳۴۷۶ پســـر متوفـــی ۵- شـــورش پیـــش بیـــن ش ش ۸ ت ت ۱۳۶۲/۵/۳۱ کـــد ملـــی ۳۷۳۲۷۵۳۴۶۸ پســـر متوفـــی ۶- شـــرعیه پیش بیـــن ش ش ۱۰۲۲ ت ت ۱۳۴۳/۶/۳ کـــد ملـــی ۳۷۳۰۸۷۹۹۹۵ دختـــر متوفـــی ۷- فتحیـــه پیـــش بیـــن ش ش ۱۱۱۲ ت ت ۱۳۴۸/۱۱/۵ کـــد ملـــی ۳۷۳۰۸۸۹۰۱ دختـــر متوفـــی ۸- شـــکریه پیـــش بیـــن ش ش ۱۱۹۸ ت ت ۱۳۵۸/۷/۱ کـــد ملـــی ۳۷۳۰۸۸۱۷۶۰ دختـــر متوفـــی ۹- عابـــد پیـــش بیـــن ش ش ۱۲۲۶ ت ت ۱۳۵۹/۱۲/۱ کـــد ملـــی ۳۷۳۰۸۸۲۰۴۱ پســـر متوفـــی اینک بـــا انجـــام تشـــریفات مقدماتـــی درخواســـت مزبـــور را در یـــک نوبـــت آگهـــی مـــی نمایـــد تـــا هـــر کســـی اعتراضـــی دارد ویـــا وصیتنامـــه از متوفـــی نـــزد او باشـــد از تاریـــخ نشـــر نخســـتین آگهـــی ظـــرف یـــک مـــاه بـــه شـــورا تقدیـــم دارد والا گواهـــی صـــادر خواهـــد شـــد.

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف سنندج م الف ۱۰۲۰۴

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

برابـــر رای شـــماره۱۳۹۸۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۲۵۷۹ مـــورخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۸و هیـــات اول موضـــوع قانـــون تعییـــن تکلیـــف وضعیـــت ثبتـــی اراضـــی و ســـاختمانهای فاقـــد ســـند رســـمی مســـتقر در واحـــد ثبتـــی حـــوزه ثبـــت ملـــک ماســـال تصرفـــات مالکانـــه بلامعـــارض متقاضـــی خانـــم اکـــرم بخشـــی خـــواه جوبـــری فرزنـــد جانعلـــی بشـــماره شناســـنامه ۸۲۳۴ صـــادره از تهـــران در ششـــدانگ یـــک قطعـــه زمیـــن بـــه مســـاحت ۷۴۱ متـــر مربـــع مشـــتمل بـــر بنـــای احداثـــی فاقـــد مجـــوز بـــه مســـاحت ۲۰ مترمربـــع پـــلاک ۴۰۳ فرعـــی از ۵ اصلـــی مفـــروز و مجـــزی شـــده از پـــلاک ۲۰ فرعـــی از ۵ اصلـــی واقـــع در قریـــه وردوم بخـــش ۲۶ گیـــلان خریـــداری از مالـــک رســـمی اقـــای نورالـــه غریـــب زاده محـــرز گردیـــده اســـت. لـــذا بـــه منظـــور اطـــلاع عمـــوم مراتـــب در دو نوبـــت بـــه فاصلـــه ۱۵ روز آگهـــی مـــی شـــود در صورتـــی کـــه اشـــخاص نســـبت بـــه صـــدور ســـند مالکیـــت متقاضـــی اعتراضـــی داشـــته باشـــند مـــی تواننـــد از تاریـــخ انتشـــار اولیـــن آگهـــی بـــه مـــدت دو مـــاه اعتـــراض خـــود را بـــه ایـــن اداره تســـلیم و پـــس از اخـــذ رســـید ظـــرف مـــدت یـــک مـــاه از تاریـــخ تســـلیم اعتـــراض، دادخواســـت خـــود را بـــه مراجـــع قضایـــی تقدیـــم نماینـــد. بدیهـــی اســـت در صـــورت انقضـــای مـــدت مذکـــور و عـــدم وصـــول اعتـــراض طبـــق مقـــررات ســـند مالکیـــت صـــادر خواهـــد شـــد.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۸/۰۵/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۸/۰۶/۱۱

ارمان کاظمی – رئیس ثبت اسناد و املاک

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

برابرای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۰۳۲ مورخ ۱۳۹۸/۰۴/۲۶ پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۱۷۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض لذا مالکیت آقای داود آقاجانی به شناسنامه شماره ۶۰۵۱ کد ملی ۴۳۹۰۷۰۸۹۱۰ صادره از ترجه فرزند قربانعلی در ششدانگ یک باب ساختمان مسکونی به مساحت ۱۸۸.۲۶ مترمربع پلاک شماره ۱۴و۱۵ فرعی از ۳۶ اصلی واقع در قزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین خریداری مع الواسطه از عیسی مرادخانی تائید ومحرزگردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۳۹۸/۰۵/۲۷ تاریخ انتشاردوم : ۱۳۹۸/۰۶/۱۱

علی شهسواری–رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین -۵۱۹ /م الف

آگهی مزایده نوبت اول فروش اموال غیرمنقول

نوبت مزایده: نوبت اول

محل برگزاری مزایده: شورای حل اختلاف تاکستان - اجرای احکام شورا برابر پرونده کلاسه ۹۸۰۶۹۲ شعبه اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهرستان تاکستان به موجب اجرائیه صادره از این دادگاه محکوم علیه آقای یاور حیدرعلی فرزند رجبعلی محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۱۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی و خسارت تاخیر در حق محکوم له آقای معین آذری یان فرزند حسن، نظر باینکه محکوم به توسط محکوم علیه در حق محکوم له کارسازی نگردیده است با استناد به توقیف مازاد پلاک ثبتی شماره ۵۶۴۴ فرعی از یک اصلی بخش ۸ قزوین به نشانی تاکستان بالاتر از عوارضی اتوبان - پشت کارخانه چرم که مساحت ملک برابر با ۵۹۲/۹۶۶ متر مربع متعلق به (شخص ثالث) آقای نورالدین رحمانی فرزند ابراهیم می باشد که توسط کارشناس رسمی قوه قضائیه به قیمت پایه معادل ۲۹۰/۵۵۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده است. (ملک مذکور دارای یک فقره بازداشت به مبلغ ۱۴۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد) که در راستای استیفاء محکوم به از طریق مزایده در تاریخ مزایده ۱۳۹۸/۰۶/۲۳ ساعت ۱۱ الی ۱۲ و از ماخذ ارزیابی کارشناس بفروش می رسد و هر کس بالاترین قیمت را از ماخذ کارشناسی اعلام نماید برنده مزایده شناخته شده و باید فی المجلس ۱۰ ٪ (ده درصد) قیمت پیشنهادی خود را نزد صندوق سپرده دادگستری تودیع و الباقی را ظرف مهلت دو هفته از تاریخ مزایده به صندوق سپرده دادگستری واریز نموده تا نسبت به انتقال سند به نام خریدار (برنده مزایده) اقدام شود لازم به ذکر است در صورت انصراف خریدار ۱۰ ٪ مذکور به نفع دولت ضبط خواهد شد طرفین نیز می توانند در مراسم و محل مزایده واقع در دفتر اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف تاکستان شرکت نمایند.

دفتر اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهرستان تاکستان - روح اله علیرضایی

۵۴۴

اینجانب امجد صوفی مالک خودرو سواری پژو ۴۰۵GLXI مدل ۱۳۸۶ به رنگ نقره ای – متالیک به شماره انتظامی ایران ۵۱ ۹۸۶ج ۹۲ به شماره شاسی ۴۰۴۵۳۶۳۶ وشماره موتور ۱۲۴۸۶۲۱۹۳۴۱ بعلت فقدان اسناد فروش تقاضای رونوشت المثنی اسناد مذکور را نموده لذا چنانچه هر کس ادعایی در مورد خودرو ی مذکور دارد ظرف ده روز به دفتر حقوقی سازمان فروش شرکت ایران خودرو واقع در پیکان شهر ساختمان سمند مراجعه نماید بدیهی است پس از انقضا ی مهلت مزبور طبق ضوابط مقرر اقدام خواهد شد

بررسی ۴ نکته طلایی مدیریت سئو

مزیت‌های مدیریت سئو سایت برای استارت‌آپ‌ها

به قلم: گِسِل ولیتسکی کارشناس ارشد فناوری دیجیتال
ترجمه: علی آل‌علی

اینترنت شیوه فعالیت شرکت‌ها در راستای دستیابی به مشتریان را دگرگون کرده است. امروزه دیگر تبلیغات تلویزیونی و بیلبوردهای خیابانی در نگاه مردم جذابیت خاصی ندارد. با این حساب کسب و کارها برای جلب توجه مشتریان باید تلاش راهکارهای متنوعی پیدا کنند. مردم در طول زمان هوشمندی زیادی در زمینه تبلیغات برندها کسب کرده‌اند. به همین دلیل دیگر به سادگی جذب کمپین‌های بازاریابی و تبلیغات مختلف نمی‌شوند. چالش اساسی در این میان برای استارت‌آپ‌ها روی می‌دهد. آنها مسیر دشوارتری برای جلب نظر مشتریان در بازارهای مختلف پیش رو دارند، با این حال خبر خوش برای صاحبان استارت‌آپ‌ها افزایش تمایل مردم به یافتن محصولات و برندها به صورت شخصی است. این امر به معنای کاهش تاثیرگذاری تبلیغات پولی در عرصه کسب و کار است. براساس مطالعه موسسه GroupM و آژانس نیلسن اکنون اعتماد کاربران به نتایج جست‌وجوی‌های طبیعی (در برابر نتایج تبلیغاتی) ۹۴درصد ارزیابی می‌شود. نکته مهم درخصوص فرآیند جست‌وجوی مطالب از سوی کاربران در موتورهای جست‌وجو توجه اصلی آنها به صفحه نخست است. براساس آمار موسسه Search Engine Watch نزدیک به ۹۲درصد از کاربران فقط به صفحه نخست جست‌وجوی خود توجه می‌کنند. درست به همین دلیل نیز کسب رتبه نخست در نتایج موتورهای جست‌وجو اهمیت بسیار بالایی برای برندها دارد. فرآیند ارتقای جایگاه سایت شرکت در موتورهای جست‌وجو تحت عنوان مدیریت سئو یا تلاش برای ایجاد سازگاری میان مطالب سایت‌مان و موتورهای جست‌وجو شناخته می‌شود. در ادامه این مقاله چهار نکته اساسی در زمینه بهبود عملکرد سایت برندمان در زمینه مدیریت سئو مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱. مدیریت سئو: یک بازی طولانی

نخستین نکته‌ای که در زمینه مدیریت سئو باید دانست، نیاز به شکیبایی فراوان برای دستیابی به موفقیت است. مدیریت سئو یک فرآیند بلندمدت محسوب می‌شود. به همین دلیل هرگونه عجله کار را خراب خواهد کرد. به طور معمول مدت زمان موردنیاز بین شش ماه تا یک سال است. در این مدت استراتژی ما تاثیر مناسب بر روی مخاطب و الگوریتم موتورهای جست‌وجو خواهد گذاشت. امروزه اغلب مردم از گوگل برای جست‌وجوی محتوای مدنظرشان استفاده می‌کنند. به همین دلیل به نظرم تمرکز صرف بر روی گوگل کار ما را راه خواهد انداخت. مهم‌ترین اقدام در راستای مدیریت سئو بهینه سایت‌مان تلاش برای یافتن کلمات کلیدی و پرسش‌های مدنظر کاربران است. به این ترتیب امکان استفاده از آنها در متن پست‌های سایت‌مان فراهم خواهد شد. به طور معمول کلیدواژه‌های رایجی در هر کسب و کاری وجود دارد. استفاده از آنها نیز باید در دستور کار قرار گیرد. نکته مهم در این میان فعالیت در فضای مدیریت سئو بدون عجله است. ما باید به شرکت‌مان فرصت کافی برای سازگاری با شرایط تازه را بدهیم. در غیر این صورت حاصل کار از هم گسیخته خواهد بود. نکته مهم در زمینه یافتن کلمات کلیدی مدنظر کاربران در جست‌وجوهای‌شان عدم اتکای صرف به فرآیند بازاریابی است. متاسفانه بسیاری از برندها از طریق تیم بازاریابی در تلاش برای مدیریت بهینه موتورهای جست‌وجو هستند. این امر اگرچه ارتباط منطقی با بخش بازاریابی دارد، اما وظیفه اصلی بازاریاب‌ها کار دیگری است. اختصاص زمان کافی برای جست‌وجو پیرامون سلیقه و تحلیل داده‌های جست‌وجوی مردم در مناطق موردنظر برندمان کمک شایانی به ارتقای جایگاه برندمان خواهد کرد. توجه به یک امر در این میان ضروری است. مدیریت بهینه موتورهای جست‌وجو فقط از طریق تمرکز بر روی سایت اصلی شرکت صورت نمی‌گیرد. سایر کانال‌های ارتباطی، به ویژه شبکه‌های اجتماعی نیز باید مدنظر قرار گیرد.

۲. اهمیت شخصی‌سازی محتوا

فرض کنید کسب و کارتان در یک بازار بسیار شلوغ و رقابتی فعالیت دارد. بدون تردید در چنین شرایطی تلاش برای رقابت با سایر شرکت‌ها از طریق تولید مقاله و محتوای مناسب در زمینه کسب و کارمان کافی نخواهد بود. تقریبا تمام برندهای فعال در یک عرصه همین کار را در سایت‌شان انجام می‌دهند. کلید موفقیت در زمینه جلب نظر مشتریان تمرکز بر روی نیازهای واقعی‌شان است. امروزه اغلب برندها مطالب سایت‌شان را با توجه به ارزیابی خود از وضعیت بازار طراحی می‌کنند. نکته مهم در این میان توجه اختصاصی به مشتریان است. اشتباه بزرگ برندها فراموشی کامل مشتریان و نگارش مطالب برای خودشان است. مخاطب اصلی محتوای سایت و سایر کانال‌های ارتباطی یک برند فقط مشتری است. هرگونه استراتژی دیگری اتلاف زمان و هزینه برندمان خواهد بود. وقتی به تحلیل نیازهای واقعی مشتریان پرداختیم، باید کلیدواژه‌های اساسی در آن زمینه را پیدا کنیم. منظور من از کلیدواژه کلمات مورد استفاده کاربران به هنگام استفاده از موتورهای جست‌وجو برای رفع نیازشان است. به این ترتیب با استفاده از کلمات مناسب دسترسی کاربران به سایت ما بیشتر می‌شود. کار اصلی شرکت‌ها در حوزه مدیریت موتورهای جست‌وجو تلاش برای جلب ترافیک هرچه بیشتر است. البته ترافیک بیشتر الزاما به معنای افزایش فروش شرکت نیست. بنا بر این ما وارد مرحله بعدی مدیریت سئو یعنی ارائه پیشنهاد جذاب به مخاطب می‌شویم. در این مرحله پیشنهاد ما باید توانایی جلب نظر مشتریان براساس سطح واقعی نیازشان را داشته باشد.

۳. اهمیت اصطلاحات تخصصی

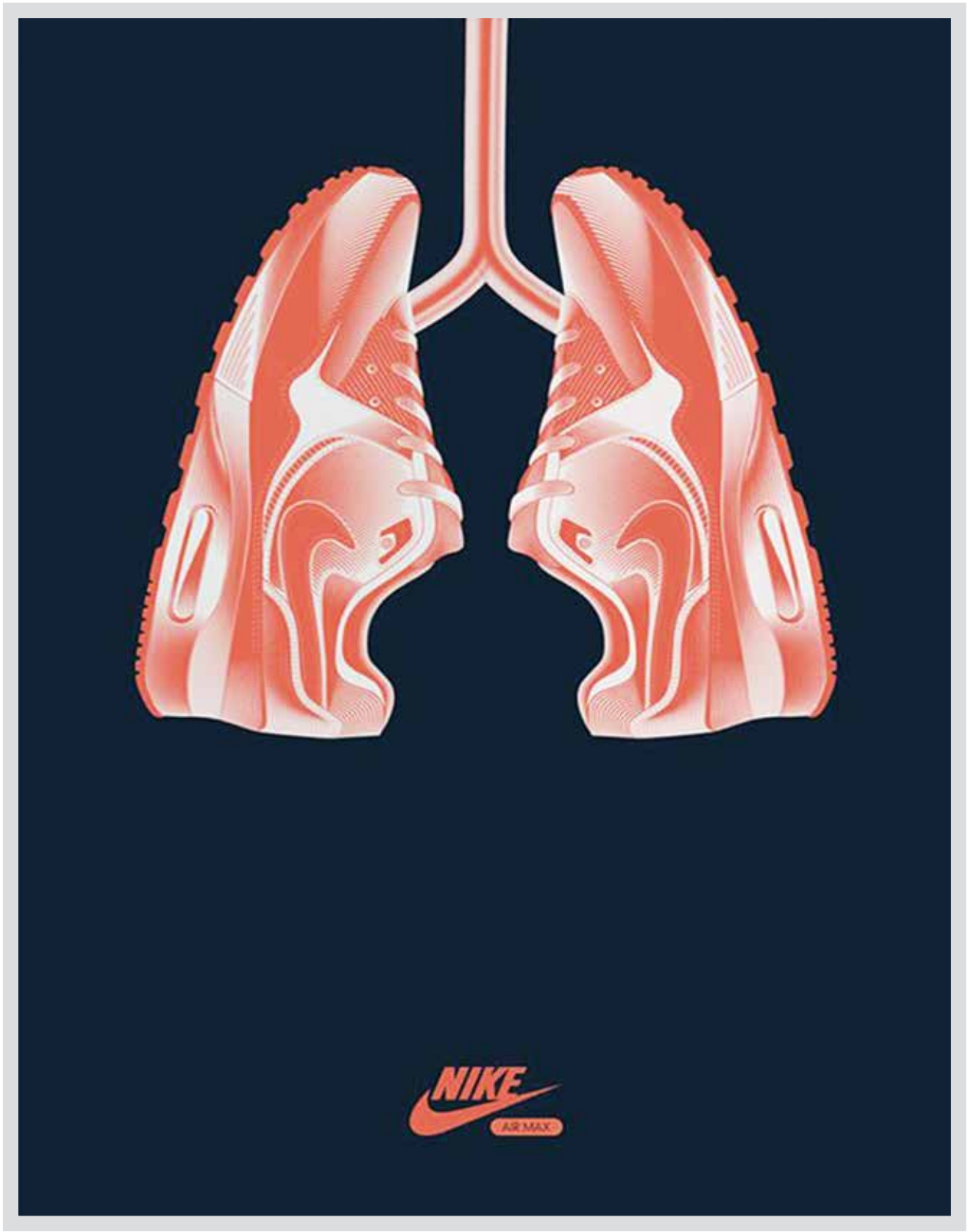
شاید این توصیه واضح به نظر برسد، با این حال بهترین راهکار برای توسعه فرآیند مدیریت سئو شرکت تلاش برای ایجاد اصطلاح‌های اختصاصی است. بدون شک در عرصه‌های کاری مختلف اصطلاح‌های متنوعی وجود دارد. بسیاری از مشتریان برای خرید محصولات مدنظرشان مجبور به یادگیری چنین اصطلاحاتی هستند. در بسیاری از موارد اصطلاح‌های موردنظر بیش از اندازه دشوار است. من در اینجا دو راهکار پیش روی شرکت‌ها می‌بینم. نخست اینکه به توضیح و ساده‌سازی اصطلاح‌های تخصصی بپردازند. از این طریق امکان ساماندهی مطلوب امور فراهم خواهد شد. به هر حال مشتریان برندی که کار خریدشان را ساده کند، بیشتر مدنظر قرار می‌دهند. راهکار دوم، تلاش برای ایجاد اصطلاح‌های ویژه برندمان است. به این ترتیب مشتریان با اصطلاحات ما آشنا خواهند شد. رعایت سادگی در طراحی اصطلاحات نقش مهمی در موفقیت استراتژی شرکت‌مان خواهد داشت. شاید در ابتدا استقبال چندانی از فرآیند تازه برندمان نشود. اندکی صبر در این مرحله ضروری خواهد بود. پس از گذشت مدت زمانی نزدیک به شش ماه اصطلاح شرکت ما در میان مشتریان جایگاه خود را پیدا خواهد کرد. به این ترتیب موقعیت شرکت‌مان از یک برند معمولی به کارشناس و نوآور در زمینه کسب و کار تحول پیدا می‌کند. امروزه بسیاری از برندها مانند یکدیگر عمل می‌کنند. به این ترتیب در عمل مشتریان با برندهایی مختلف اما بسیار شبیه به هم مواجه هستند. تصمیم‌گیری در زمینه خرید محصولات در چنین شرایطی بسیار دشوار خواهد بود. به همین دلیل ایجاد تغییر در فرآیند کسب و کارمان با دیگر رقبا المانی ضروری برای شرکت‌ها خواهد بود.

۴. مدیریت سئو و نمای کلی کسب و کار

همانطور که پیش از این اشاره کردم، مدیریت سئو برای استارت‌آپ‌های جویای موفقیت ضروری است. این امر جلوه آنلاین برندها را توسعه می‌دهد. نکته مهم در این میان توجه به حوزه مدیریت سئو به عنوان بخشی از فرآیند کسب و کار است. تمام مشکلات یک برند با فعالیت مناسب در این زمینه رفع نخواهد شد. چالش‌های مختلف نیازمند پاسخ‌های گوناگون است. به این ترتیب در کنار فعالیت مناسب در زمینه مدیریت سئو باید به سایر بخش‌های شرکت نیز توجه داشت. در غیر این صورت شرایط برای ادامه فعالیت ما پیچیده می‌شود. از نظر من مدیریت سئو فرآیندی چندبخشی شامل بازاریابی، تبلیغات و روابط عمومی مطلوب است. بدون نگاه به این حوزه در کنار سایر بخش‌های مذکور در شرکت‌مان تعادل برقرار نخواهد شد. این امر موجب تفاوت میان جلوه آنلاین و واقعی شرکت‌مان می‌شود. بدون شک هیچ چیز به اندازه تفاوت میان وضعیت آنلاین و واقعی شرکت‌ها برای یک کسب و کار بدتر نیست. امکان استفاده از مزیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش مدیریت سئو فقط با توجه یکپارچه به تمام بخش‌های شرکت امکان‌پذیر است. امیدوارم همیشه این نکته مهم را در خاطر داشته باشید.

منبع: business۲community

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
دوشنبه | ۱۱ شهریور ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۸۴ | 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



چگونه در هنگام کار در منزل متمرکز بمانیم؟

کار کردن در منزل نیازی به رفت و آمد، حضور در جلسات و پوشیدن لباس رسمی ندارد. این مزایا می‌تواند برای خیلی‌ها یک رویای دست‌نیافتنی باشد تا زمانی که کارهای شخصی به میدان می‌آیند. حواس‌پرتی‌هایی که معمولاً در منزل رخ می‌دهد را می‌توان در یک دفتر به راحتی از خود دور کرد. کار کردن در خانه جدا کردن زمان کار و زمان شخصی را بسیار سخت می‌کند.

تصور کنید که مشغول کار روی پروژه‌ای هستید و دوستتان به شما زنگ می‌زند. شما می‌دانید که باید کار روی پروژه را به اتمام برسانید، اما صحبت نکردن با او زمانی که می‌توانید عمل محترمانه‌ای نیست.

تصور کنید که در حال ایجاد فهرستی از کارهایی که باید انجام دهید هستید، در این صورت گذاشتن زمان برای انجام کارهای روزمره و شخصی را نباید فراموش کنید. گذاشتن لباس‌ها در ماشین لباسشویی در هنگام کار می‌تواند مانند امری جزئی و ناچیز به نظر برسد تا زمانی که شب را تا دیروقت برای جبران کارهای انجام‌نشده بیدار بمانید. در آخر هیچ‌وقت متوجه نخواهید شد که چه وقت زمان کار و چه وقت زمان استراحت و انجام کارهای شخصی‌تان است.

الیزابت گریس ساندرز، کسی که تجربه ۱۲ساله کار در منزل دارد و مربی مدیریت زمان برای کسانی که دورکاری می‌کنند است می‌گوید که خوب، بد و زشت این ماجرا را تجربه کرده و به این نتیجه رسیده است که بهترین و متمرکزترین دورکاران برای انجام مؤثر کارهای‌شان حد و مرز برای خود تعیین می‌کنند.

در ادامه به معرفی نکته‌هایی برای پربازده کردن دورکاری می‌پردازیم. این نکته‌ها هم برای کسانی که به صورت تمام وقت دورکاری می‌کنند و هم برای کسانی که هر از گاهی کارهای دفتر خود را به منزل می‌آورند کاربردی است.

ساعات مشخص برای کار تعیین کنید

ممکن است احمقانه به نظر برسد اما اگر می‌خواهید متمرکز بمانید تصور کنید که مشغول کار در یک دفتر هستید. الیزابت گریس ساندرز می‌گوید قبل از اینکه مربی مدیریت زمان بشود، برنامه زمانی درهم برهمی داشت. زمان مشخصی برای کار خود نداشت و معمولاً در طول روز کارهای شخصی را انجام می‌داد و به این دلیل که کارهای شخصی او هیچ حد و مرزی نداشت کارهای حرفه‌ای‌اش نیز زمان مشخصی نداشتند. او می‌گوید در هر زمانی از شبانه روز برای چک کردن ایمیل‌های کاری‌اش استرس داشت و هیچ وقت احساس استراحت و راحتی نمی‌کرد.

تغییر بزرگ در زندگی او زمانی رخ داد که ساعات کار برای خود در منزل تعیین کرد. این ساعات برای او از ۹ صبح تا ۶ بعدازظهر بود. او همچنین کارهای مجاز و غیرمجاز در این ساعات را برای خود مشخص کرد. برای انجام این کار او از خود می‌پرسید که اگر مشغول کار در یک دفتر بود می‌توانست آن کار را انجام دهد یا خیر؟ اگر پاسخ خیر بود می‌دانست که آن فعالیت را باید قبل و یا بعد از ساعات اداری خود انجام دهد. کارهای منزل و وقت گذراندن با دوستان همه باید بعد از زمان کار انجام می‌شدند. البته او در زمان ناهار می‌توانست تماس تلفنی با دوستانش برقرار کند و یا اگر اتفاقات اضطراری مانند خرابی ماشین می‌افتاد در طول روز می‌توانست به آنها رسیدگی کند، اما این کارها جزو استثناها محسوب می‌شدند نه قوانین. با تعیین کردن این مرزها بین ساعات اداری و شخصی او نه‌تنها زمان مشخصی برای انجام کارهای حرفه‌ای‌اش قرار داد بلکه می‌توانست بدون استرس و با راحتی زمان استراحت خود را سپری کند.

روز خود را برای موفقیت سازماندهی کنید

بازدهی کار خود در منزل را با برنامه‌ریزی متفاوت از یک روز کاری معمول به حداکثر برسانید. برای مثال اگر هفته‌ای یک بار در منزل کار می‌کنید، آن را به روز بدون جلسه تبدیل کنید. اگر نمی‌توانید به طور کامل این کارها را انجام دهید، حداکثر نصف روز را برای کار متمرکز ذخیره کنید. زمانی که مناسب‌تر برای شما است را انتخاب کنید.

سپس یک یا دو کار کلیدی که قصد انجام آن در این زمان را دارید تعیین کنید. این وظایف و کارها می‌توانند نیاز به یک و یا دو ساعت کار بی‌وقفه و یا تفکر خلاقانه و استراتژیک که در محیط دفتر می‌توانید به آنها دست یابید داشته باشند. نگاه نکردن به پیام‌ها و ایمیل‌ها نیز می‌تواند در این ساعات به شما کمک کند. این امر را به دوستان و همکاران خود اطلاع دهید تا از جواب دیر به هنگام شما نگران نشوند.

حد و مرز را با دیگران تعیین کنید

برای پایدارکردن تلاش‌های خود با اشخاصی که زمان کاری شما در منزل را به عنوان زمان بیکاری می‌دانند صحبت کنید. به خانواده، دوستان و آشنایان خود توضیح دهید که این ساعات زمان کار شما است و قادر به انجام مسائل غیرکاری در آن ساعات نیستید. اگر همسر شما در منزل است این امر را به او نیز توضیح دهید. به طور معمول اگر برنامه‌ای برای خود تعیین کنید و مطابق آن پیش بروید دیگران نیز محدودیت‌های شما را درک کرده و از برنامه شما پیروی خواهند کرد.

در بعضی از روزها ممکن است مهمان ناخوانده به منزل شما بیاید، در این صورت با احترام شرایط را توضیح دهید. اگر همسایه‌تان به منزل شما آمد، گفت و گوی چند دقیقه‌ای با او داشته باشید و با او همانند همکاری که سر میز شما آمده است رفتار کنید اما به آنها پیشنهاد داخل آمدن و صرف چایی و داشتن صحبت طولانی نکنید. می‌توانید زمان ملاقات بعد از کار با آنها تنظیم کنید.

اگر نیاز به انجام مسائل غیرکاری پیش آمد، براساس کارهای باقیمانده زمانی برای آن را تعیین کنید. برای مثال اگر خانواده‌تان از شما درخواست کار کرد، زمان انجام آن را در هنگام وقت ناهار خود بگذارید و براساس آن زمان عمل کنید و اگر وقت نداشتید این امر را برای آنها توضیح دهید.

در هنگام توضیح محدودیت‌های خود به دیگران نیاز به معذرت‌خواهی زیاد نیست. برای کار خود در منزل به اندازه کار در یک اداره احترام داشته باشید. اگر به برنامه خود پایدار باشید دیگران نیز انتظارات دیگری از شما نخواهند داشت و در این صورت زمان برای کار متمرکز بیشتری خواهید داشت.

منبع: Hbr/ucan