روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه
۶ مهر
۱۳۹۸

Sat. 28 Sep 2019
۲۸ محرم ۱۴۴۱ - سال ششم
شماره ۱۴۰۰ - ۱۶ صفحه - ۵۰۰۰۰ ریال

www.forsatnet.ir

سود چشمگیر بورس‌بازان در هفته اول مهرماه

روزهای طلایی تالار سرمایه

در شرایطی که بازار مسکن، خودرو، طلا و سکه در رکود به سر می‌برند و قیمت ارزهای خارجی هم روندی رو به کاهش را طی می‌کنند؛ بازار سرمایه و بورس به...

۵

یادداشت

استارت‌آپ‌های بزرگ ایرانی چه‌می‌کنند؟

علیرضا کلاهی صمدی
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

در تحلیل وضعیت اکوسیستم استارت‌آپی کشور در سال ۹۸ باید استارت‌آپ‌های کوچک و بزرگ را از هم جدا کرد. در سال گذشته تبلیغات استارت‌آپ‌های کوچک و جدید شدت گرفته بود، درحالی که در مورد این استارت‌آپ‌ها، یک شوخی در اکوسیستم رایج شده بود و می‌گفتند «هر ایرانی یک استارت‌آپ». ما گاهی از این ور بوم می‌افتیم و گاهی از سوی دیگر، درحالی که نمی‌توان در اکوسیستم استارت‌آپی اینطور کار کرد. اما در مورد استارت‌آپ‌های بزرگ قرار نبود استارت‌آپ‌های بزرگ ایرانی از آغاز کار به سوددهی برسند. استارت‌آپ‌های بزرگ باید مسیر رشد را طی کنند، توسعه پیدا کنند و در این مسیر نه لزوما از سود عملیاتی بلکه از سرمایه سهامداران جدید در هر یک از مراحل رشد استفاده کنند. به دلیل مشکلات ناشی از خروج ایالات متحده آمریکا از برجام و عقب‌نشینی سرمایه‌گذاران خارجی و حتی داخلی، تزریق سرمایه‌های بزرگ به شرکت‌ها به راحتی ممکن نیست. همین مسئله فضای کار استارت‌آپ‌های بزرگ را متحول کرده و آنها را به فکر تغییر استراتژی انداخته است.

دیجی‌کالا اکنون...

۳

علت آرامش بازار ارز چیست؟

خبرهای جدید همتی درباره بازار ارز

۴

دهمین رویداد «فیناپ» با موضوع «بانکداری باز» برگزار شد

حرکت بانک‌ها به سمت بانکداری باز

فرصت امروز: «فیناپ» ترکیبی از دو واژه «فین‌تک» و «استارت‌آپ» رویدادی در حوزه فناوری‌های مالی است که با تمرکز بر آموزش فین‌تک در سراسر کشور و شبکه‌سازی در این حوزه فعالیت می‌کند. رویداد فیناپ از شهریورماه ۱۳۹۶ تاکنون ۱۰ رویداد برگزار کرده و آخرین رویداد آن نیز با موضوع «بانکداری باز» پنجشنبه ۴ مهرماه و همزمان با تولد دوسالگی آن در سالن آمفی‌تئاتر پژوهشکده فرهنگ، هنر و معماری برگزار شد. این سومین رویداد فیناپ در سال ۹۸ و دهمین رویداد آن در دو سال گذشته بود و در این نشست، چالش‌های حوزه بانکداری باز و فین‌تک‌ها با حضور مدیران و متخصصان صنعت بانکی بررسی شد. ازجمله بخش‌های دهمین رویداد فیناپ، پنل گفت‌وگوی بانکداری باز بود و فرهاد اینالوئی معاون فناوری اطلاعات بانک ایران زمین، امید...

۴

پیشنهادات شش‌گانه سازندگان برای خروج مسکن از رکود

طناب پیچ شدن سازندگان در رکود مسکن

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- فین‌تک چیست؟
- توصیه‌های مدیریتی برترین کارآفرین‌های جهان
- نکات مدیریتی سری فیلم‌های ماموریت غیرممکن
- پیشتازی گوگل در دنیای تبلیغات آنلاین
- روزنامه‌ها یکی بعد از دیگری می‌میرند
- شکار چُرت مردم پس از خوردن ساندویچ

بی‌ام‌و ۶ هزار نفر از کارکنانش را اخراج می‌کند

۸ تا ۱۶

روحانی پس از شرکت در اجلاس سران مجمع عمومی سازمان ملل

به شبهه‌افکنی‌ها درباره حادثه آرامکو پاسخ دادیم

رئیس‌جمهوری اسلامی ایران پس از شرکت و سخنرانی در هفتاد و چهارمین اجلاس سران مجمع عمومی سازمان ملل متحد، روز جمعه به تهران بازگشت. دکتر حسن روحانی در فرودگاه مهرآباد با اشاره به حضور گسترده هیأت‌های عالی‌رتبه کشورها در اجلاس امسال مجمع عمومی سازمان ملل گفت: امسال وقتی وارد نیویورک شدیم احساس کردیم دو فضای منفی چه در میان دیپلمات‌ها و بیشتر در میان رسانه‌ها نسبت به ایران به وجود آورده‌اند.

روحانی افزود: اولین فضای منفی بر محور این شایعه و اتهام بود که حوادث آرامکوی عربستان، از توان یمنی‌ها و ارتش یمن خارج بوده است و در واقع در سازمان ملل و رسانه‌ها یک شبهه‌افکنی را شروع کرده بودند که این حادثه از کجا رخ داده و دنبال این بودند که افکار عمومی و همچنین سیاسیون را دور این محور اتهامی جمع کنند. رئیس جمهور گفت: به نظر من در این زمینه هیأت ایرانی بیان روشن و کافی داشت. حتی از برخی از سران اروپا که بیانیه‌ای داده بودند و به نحوی گفته بودند ایران هم نوعی مسئولیت دارد، پرسیدم که به چه دلیل و چه مدرکی این را می‌گویید. به گزارش ایسنا، روحانی با بیان اینکه «به آنان صراحتا و محکم گفتم این مدرک را نیاز دارم و حتماً برای من بفرستید»، گفت: آنان پاسخ دادند با بررسی‌هایی که کارشناسان ما کرده‌اند گفته‌اند که توانمندی یمنی‌ها و به تعبیر آنها حوثی‌ها کمتر از این عملیات است. گفتم حالا فرض می‌گیریم کمتر است پس چه کسی این کار را کرده است؟ گفتند ما نمی‌دانیم اما جهتش، جهت شمال و غرب بوده است!

رئیس جمهور افزود: به آنان گفتم آیا این منطق و استدلال شد؟ اولاً اطلاعات شما نسبت به یمن و حوثی‌ها چقدر است. اطلاعات شما نسبت به دشمنان یمن زیاد است چون اسلحه آنها را شما می‌دهید اما از اینکه یمنی‌ها و حوثی‌ها چقدر توانمند هستند، خبر و اطلاع ندارید. ثانیاً شما وقتی اتهامی را متوجه جایی می‌کنید آیا معنایش را می‌فهمید؛ معنای آن، آشوب و شعله‌ور شدن فتنه و آتش در منطقه است. روحانی گفت: آنها پاسخی نداشتند و گفتم در تهران منتظرم شما مدارک‌تان را برای ما بفرستید. این موضوع را هم در نطق سازمان ملل، در مذاکرات دوجانبه، دو جلسه مهمی که با فرهیختگان و اندیشمندان آمریکا و مدیران مسئول رسانه‌های آن کشور داشتم و همچنین در دو مصاحبه اختصاصی و یک مصاحبه جمعی، باز کرده و مفصل توضیح دادم.

روحانی با اشاره به اهمیت دیدارها و مصاحبه‌های انجام‌شده در نیویورک، تصریح کرد: توطئه‌ای که توسط آمریکا و عربستان و برخی از کشورهای دیگر طراحی شده بود، بعد از توضیحاتی که داده شد، بسیار کمرنگ شده است. ضمن اینکه برخی از مقامات کشورهای مهم از جمله روسیه و ترکیه نیز به صراحت اعلام کردند که این اتهام نسبت به ایران اتهام نادرستی است.

رئیس جمهور خاطرنشان کرد: درخصوص این موضوع، ضرورت داشت که افکار عمومی و مجامع بین‌المللی آن را بدانند ضمن اینکه آن را برای دبیر کل سازمان ملل هم به تفصیل توضیح دادم.

فشارهای آمریکا باعث انسجام بیشتر در داخل ایران می‌شود

رئیس‌جمهوری اسلامی ایران اما در آخرین روزهای هفته‌ای که گذشت، ساعات شلوغی را در نیویورک پشت سر گذاشت و شامگاه چهارشنبه به وقت نیویورک ابتدا با حضور در جمع نمایندگان رسانه‌های بین‌المللی، به پرسش‌های آنان پاسخ داد و سپس با نخبگان سیاست خارجی آمریکا دیدار و گفت‌وگو کرد.

روحانی در دیدار با نخبگان و صاحبنظران سیاست خارجی آمریکا با بیان اینکه تحریم‌های غیرانسانی آمریکا به اهداف خود نخواهد رسید، گفت که در این زمینه انسجام کاملی در داخل ایران وجود دارد. برخلاف انتظار واشنگتن، فشارهای آمریکا سبب شده تمامی احزاب و گروه‌ها در ایران آمریکا را تنها مقصر مشکلات کنونی در زمینه‌های مختلف بدانند.

رئیس جمهور با اشاره به اینکه برجام بهترین توافقی بود که امکان رسیدن به آن وجود داشت، ادامه داد: گزارشات متعدد آژانس در تایید پایبندی جمهوری اسلامی به تعهدات خود، علی‌رغم خروج آمریکا از برجام نشان می‌دهد که ایران به دنبال انحراف از قوانین هسته‌ای نیست. ایران آمادگی دارد در مقابل تصویب برجام و رفع دائمی تمام تحریم‌ها توسط کنگره آمریکا، طرح تصویب فوری پروتکل الحاقی در مجلس ایران به عنوان قانونی دائمی را پیگیری کند.

او با اشاره به وضعیت نابسامان کنونی در منطقه گفت: مردم یمن تحت بمباران شدیدی قرار دارند که توسط آمریکا و برخی کشورهای اروپایی فراهم می‌شود. کشورهایی که در حادثه اخیر آرامکو قضاوت کردند و به ایران اتهام زدند، در جنگ یمن بی‌طرف نیستند و حق قضاوت ندارند. این سیاست‌ها نیاز به بازنگری دارند و ادامه این روند می‌تواند موجب یک فاجعه شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، روحانی در پایان سخنان خود گفت: دو نکته درباره ایران را باید دانست. اول اینکه ایران به دنبال سلاح هسته‌ای نیست و نخواهد بود و دوم اینکه همان‌گونه که در نطق خود در مجمع عمومی سازمان ملل طرح ائتلاف صلح هرمز یا امید تشریح نمودم، جمهوری اسلامی ایران به دنبال صلح و ثبات در کل منطقه بوده و خواهد بود و از پیوستن سایر کشورها به این ائتلاف استقبال می‌کند. رئیس‌جمهور سپس در بخش پرسش و پاسخ، با اشاره به خطرناک بودن روند فعلی در منطقه، پرهیز از درگیری را وظیفه همه کشورها دانست و در پاسخ به اتهامات مقامات آمریکا علیه ایران در حادثه اخیر حمله به تاسیسات نفتی عربستان، اظهار داشت: کسانی که عکس یک حادثه جزئی در ایران را منتشر می‌کنند، چرا به جای اتهام زدن، دلیل و مدرک خود و عکس‌های ماهواره‌ای دقیق درباره منشأ شلیک این موشک‌ها را ارائه نمی‌دهند؟

روحانی در بخش دیگری از صحبت‌هایش موضوع زندانیان را یک مساله انسانی دانست که گفت‌وگوی درباره وضعیت آنان در دو طرف مثبت خواهد بود و همچنین گفت: اگرچه ایران با صهیونیسم هیچ‌گونه موافقتی ندارد، اما با یهودی‌ها رابطه خوبی دارد. آنها در ایران آزادانه زندگی می‌کنند. یهودیت به عنوان دین الهی مورد احترام است و در قرآن کریم از پیامبران یهود و همچنین حضرت عیسی و حضرت مریم به نیکی یاد شده است. ما به دنبال جنگ و کشتار دیگران نیستیم، اما این رژیم صهیونیستی است که مکررا حاکمیت همسایگانش را نقض کرده و به گفته نخست‌وزیر این رژیم، بیش از ۲۰۰ بار به سوریه تجاوز کرده است. این اقدامات و تجاوزات بسیار خطرناک است و طبق منشور ملل متحد مردم منطقه حق دفاع مشروع از خود را دارند. رئیس‌جمهور در پایان سخنانش تاکید کرد که سیاست فشار درخصوص ایران جواب نمی‌دهد و این آمریکاست که با خروج یکجانبه از برجام مذاکره را ترک کرده و خود او نیز باید فضا را برای مذاکره فراهم کند.

اگر دولت آمریکا منطق را انتخاب کند، امکان مذاکره وجود دارد

رئیس‌جمهور همچنین پیش از این نشست در جمع نمایندگان رسانه‌های بین‌المللی حضور یافت و به پرسش‌های خبرنگاران پاسخ داد. روحانی در این نشست خبری با اشاره به برنامه‌های خود در این سفر، گفت: امسال برنامه‌های بسیار فشرده‌ای داشتیم و عمدتاً بحث‌ها، ملاقات‌ها و گفت‌وگوهای ما پیرامون مسأله برجام و نحوه اجرای توافقات هسته‌ای و نیز موضوع ثبات و حساسیت و ضرورت صلح و امنیت در منطقه و پایان جنگ خونین بی‌ثمر یمن بود.

رئیس جمهور ادامه داد: در هفتاد و چهارمین اجلاس سازمان ملل متحد، طرح ابتکار صلح هرمز را ارائه کردیم و نظر ما بر این بود که در مسأله خلیج فارس، تنگه هرمز و دریای عمان، تنها راهی که وجود دارد گفت‌وگوی سازنده بین کشورهای منطقه، تفاهم بین آنها و همکاری برای امنیت و پایان یافتن جنگ یمن است که می‌تواند امنیت منطقه را تضمین کند.

روحانی خاطرنشان کرد: در برخی موارد در مذاکرات‌مان موفقیت‌هایی داشتیم و در برخی از موارد همچنان باید موضوع را دنبال کنیم تا به ثمر برسد؛ یعنی برخی از تلاش‌های ما به نتیجه نهایی نرسید و برخی از تلاش‌های ما تلاش‌های موفقی بود؛ ضمن اینکه با کشورهایی که مذاکره می‌کردیم به طور طبیعی مسائل دوجانبه و مسائلی که در روابط اقتصادی و سیاسی بین دو کشور بود هم بحث و بررسی شد.

رئیس جمهور در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه برخی اطلاعات نشان می‌دهند صدمه‌ای که به تأسیسات نفتی سعودی وارد شده، از شمال عربستان بوده تا اینکه اینها از یمن آمده است؛ آیا ایران مدرکی دارد که این را نقض کند، گفت: در مورد یمن و حمله‌ای که به تأسیسات نفتی آرامکو شده چرا ما توضیح دهیم؟ به عبارتی ما در فارسی می‌گوییم نه سر پیازیم و نه ته پیاز.

روحانی ادامه داد: امروز یک جنگ خونینی در منطقه وجود دارد؛ جنگ بی‌ثمر و غلطی به نام تجاوز به یمن و مردم یمن هم حق دفاع مشروع داشته و باید از خودشان دفاع کنند و همه دنیا می‌دانند که نیروهای یمنی و ارتش یمن دارای هم موشک‌های برد بلند و هم دارای پهپاد است و اینها بارها به مناطقی از عربستان و امارات حمله کردند. رئیس جمهور تاکید کرد: آنهایی که به دیگران اتهام می‌زنند، باید سند و مدرک خودشان را ارائه بکنند؛ اگر این تهاجم از سمت جنوب نبوده و از شمال، شرق و یا غرب بوده آن کسی که ادعایی دارد باید مدارک ادعای خودش را روشن کند.

روحانی تصریح کرد: از برخی رهبران اروپا که در این باره اظهارنظر نادرستی کرده بودند پرسیدم که مدرک شما چیست و آنها گفتند که ما مدرکی نداریم؛ منتها فکر کردیم که نیروهای یمنی توانمندی‌شان کمتر از آن چیزی است که در این حمله واقع شده است و در پاسخ آنها گفتم آیا عدم اطلاع شما از توانمندی‌های جدید یمن باعث می‌شود که شما به دیگران تهمت بزنید؟! و آنها پاسخی نداشتند.

رئیس جمهور افزود: حتی به آنها گفتم اگر مدارکی دارید حتماً برای شخص من بفرستید و مایلم که مدارک شما را ببینم که چه است، بنابراین باید به جای اتهام‌پراکنی به این یا آن همه بیایید دست به دست هم بدهیم و شعله آتش را در منطقه خاموش کنیم. روحانی افزود: به آمریکا، فرانسه، انگلیس و آلمان که مداوم اسلحه می‌دهند به عربستان و امارات برای کشتار مردم یمن، توصیه می‌کنم که ارسال اسلحه را متوقف کنند و به عربستان و امارات برای صلح فشار بیاورند.

رئیس جمهور اظهار داشت: مردم و ارتش یمن چند روز پیش اعلام کردند آمادگی برای آتش‌بس کامل دارد و همه فعالیت‌های خود را متوقف می‌کنند به شرط اینکه عربستان و امارات هم حملات‌شان را متوقف کنند. متأسفانه بعد از این اعلام همچنان شاهد حملات هواپیماها به مردم بی‌گناه یمن هستیم.

خبرنگار الجزیره انگلیسی در این نشست خبری از رئیس جمهور پرسید آیا امید شما این است که ترامپ در آمریکا استیضاح شود یا اینکه در انتخابات دوره بعدی پیروز نشود؟ روحانی در پاسخ گفت: بهترین آرزوی ما این است که رئیس دولت آمریکا هر کسی که هست، سیاست‌های درست را انتخاب کند.

رئیس جمهور تاکید کرد: چه آقای ترامپ و چه یک فرد دیگر، چه جمهوری‌خواه، چه دموکرات اگر آمریکا سیاست‌هایی به نفع مردم آمریکا و منطقه و صلح انتخاب کند، این به نفع همه است.

روحانی تصریح کرد: اگر آمریکا بخواهد امروز مذاکره کند و بعد از دو سال مذاکره به یک توافق برسد و آن توافق را امضا و اجرا کند و بعد از چند ماه پشیمان شود و بگوید آن توافق خوب نبود و چیز دیگری می‌خواهم ما در زبان فارسی می‌گوییم بعضی‌ها هر روز «دبه» در می‌آورند و هر روز که با مشکلی مواجه می‌شوند، تقصیر را به گردن طرف مقابل می‌اندازند.

رئیس جمهور افزود: ما هفت کشور بودیم که دو سال مذاکره کردیم و به نتیجه رسیدیم و علاوه بر ما سازمان ملل متحد و شورای امنیت نیز در قطعنامه ۲۲۳۱، این توافق را تأیید کرده است، بنابراین، چنین حرکتی نقض قطعنامه سازمان ملل است.

روحانی ادامه داد: اینکه در داخل آمریکا چه خبر است، ما هم خبرها را می‌شنویم اما برای ما مهم نیست، چون این موضوع، موضوع داخلی خود آمریکا است و این مردم آمریکا و کنگره است که باید تصمیم بگیرند و هر تصمیمی بگیرند در مقررات داخلی خودشان است و برای ما اهمیت ندارد.

رئیس جمهور تاکید کرد: برای ما این مهم است که دولت آمریکا اعتمادی را که خدشه‌دار کرده به جهان برگرداند و بگوید اگر من در آب و هوا و در یونسکو تعهد کردم پای تعهدم می‌ایستم و قطعنامه‌ها در مورد فلسطین را نقض نمی‌کنم و اگر توافقی با شش کشور دیگر انجام دادم آنها را نقض نمی‌کنم.

رئیس جمهور در پاسخ به سوال خبرنگار ایتارتاس مبنی بر اینکه آقای ترامپ تصمیم گرفته که جلوی ورود به آمریکا را برای تمام سران دولت ایران و خانواده آنها بگیرد و در رابطه با ویزا برای شرکت در مجمع عمومی سازمان ملل هم محدودیت اعمال کرده است، آیا فکر می‌کنید مرکز سازمان ملل باید از نیویورک به جای دیگر انتقال داده شود؟ اظهار داشت: البته با این مشکل از قبل هم مواجه بودیم و ایرانیانی که قصد ورود به آمریکا داشتند با مشکل مواجه می‌شدند و حتی اخیراً در یک مسابقه علمی در زمینه هوانوردی و فضا، بنا بود دانشجویان دانشگاه شریف شرکت کنند اما آمریکا به اینها ویزا نداد و آنها ناچار شدند از طریق ویدئو کنفرانس در این مسابقه علمی شرکت کنند و اتفاقاً برنده این مسابقه هم شدند.

روحانی تصریح کرد: در اینکه دولتی به این جایی برسد که با علم، مسائل بهداشتی و حتی بیماران و مردم عادی که می‌خواهند رفت و آمد کنند، بجنگد، به نظرم این به معنای استیصال این دولت است و الا مقامات ایرانی علاقه‌ای برای سفر به آمریکا ندارند البته این بدان معنا نیست که ما با کشور آمریکا یا با مردم بزرگ آمریکا مشکلی داریم بلکه با سیاست‌های ظالمانه دولت آمریکا مخالفیم.

رئیس جمهور خاطرنشان کرد: سفر ما به آمریکا و نیویورک به خاطر حضور در مجمع سازمان ملل است و آمریکا حق ندارد رفت و آمد مقامات کشورها را در سازمان ملل محدود کند به دلیل اینکه سازمان ملل به عنوان خانه همه دولت‌ها و ملت‌های جهان است. اینجا خانه صلح و ارتباط با یکدیگر است. آمریکا نباید از میزبانی‌اش سوءاستفاده کند و به کسی که علاقه دارد ویزا دهد.

روحانی اضافه کرد: البته ممکن است آمریکا برای کسی که می‌خواهد به کشور آمریکا سفر کند، ویزا بدهد یا ندهد، این مهم نیست اما سازمان ملل کاملاً مستثنی است و بسیاری از کشورها به ویژه مسلمان‌ها، به ویژه کشورهای جهان سوم و حتی همسایگان آمریکا از قبیل مکزیک، اینها هم با مشکل ورود به آمریکا مواجه هستند و فکر می‌کنم این مسیر و راهی که آمریکا انتخاب کرده به نفع کسی نیست.

رئیس جمهور تاکید کرد: اینکه محل سازمان ملل عوض شود، تصمیم مهمی است و در این خصوص هر وقت از ما بپرسند ما رأی موافق می‌دهیم که سازمان ملل از آمریکا به یک جای امن‌تر و بهتر و کشوری که دارای سعه صدر است و تنگ‌نظری ندارد، منتقل شود.

روحانی در پاسخ به اینکه شما چندین بار شرط مذاکره با آمریکا را لغو تحریم‌ها و بازگشت به برجام و سپس مذاکره در داخل برجام اعلام کرده‌اید، چند درصد احتمال مذاکره را محتمل می‌دانید؟ گفت: آنچه اعلام می‌کنیم، سیاست ما است. اینکه احتمالش چند درصد است، هر زمانی ممکن است یک کشوری احساس کند که سیاست‌های قبلی‌اش غلط بوده و به راه درست برگردد بنابراین آنچه ما می‌گوییم این است که آمریکا پیش‌شرطش را بردارد.

رئیس جمهور خاطرنشان کرد: آمریکا شرط کرده که تحریم‌های شدید و فشار حداکثری بر ملت ایران وارد کند و بعد مذاکره کند و ما می‌گوییم این پیش‌شرط، پیش‌شرط غلطی است و باید پیش‌شرط و تحریم‌ها را بردارد و دست از سیاست فشار حداکثری بردارد.

روحانی تصریح کرد: آمریکا باید سیاست مذاکره و سیاست منطق و سیاستی که به نفع ملت آمریکا و جهان است را انتخاب کند و در شرایطی که آن پیش‌شرط‌های غلط را بردارد، امکان مذاکره با آمریکا وجود دارد.

نگاه

مرکز پژوهش‌های مجلس گزارش داد

جغرافیای استانی امنیت سرمایه‌گذاری

مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به پایش امنیت سرمایه‌گذاری در زمستان گذشته پرداخت و جغرافیای امنیت سرمایه‌گذاری در این مقطع زمانی را بررسی کرد. این گزارش، پنجمین سنجش فصلی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در ایران است و نشان می‌دهد که از نگاه فعالان اقتصادی، امنیت سرمایه‌گذاری اندکی در زمستان ۱۳۹۷ بهتر شده است.

بازوی کارشناسی مجلس در این گزارش با استفاده از آمارهای رسمی در دسترس و همچنین مشارکت فعالان اقتصادی از سراسر کشور، وضعیت مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری در زمستان سال ۱۳۹۷ را استخراج کرده و به تفکیک استان‌ها، مؤلفه‌ها و حوزه‌های کسب‌وکار منتشر کرده است.

به گفته مرکز پژوهش‌های مجلس، امنیت سرمایه‌گذاری در شرایطی به‌طور کامل برقرار می‌شود که متغیرهای اقتصاد کلان شامل نرخ تورم، نرخ ارز و... باثبات یا قابل پیش‌بینی باشد، قوانین و مقررات و رویه‌ها و تصمیمات اجرایی باثبات، برای همه شفاف و قابل‌درک باشد و به‌طور سهل و مؤثری اجرا شوند و در صورت ضرورت تغییر، تغییرات‌شان در زمان معقولی پیش از اجرا به اطلاع ذی‌نفعان برسد، همچنین سلامت اداری برقرار باشد و اطلاعات مؤثر بر فعالیت‌های اقتصادی به‌طور شفاف و برابر در دسترس همه شهروندان باشد، جان و مال همه شهروندان از تعرض مصون باشد، حقوق مالکیت برای همه دقیق تعریف و تضمین‌شده باشد، نهادهای قضایی و انتظامی چنان مجهز و سالم و کارآمد باشند که هرگونه استفاده خودسرانه و بدون اجازه از دارایی‌های فیزیکی یا فکری دیگران، برای هیچ‌کس مقرون‌به‌صرفه نباشد و شهروندان مالباخته بتوانند با مراجعه به نهادهای قضایی و انتظامی با کمترین هزینه و در کوتاه‌ترین زمان، مال ازدست‌رفته خود را به همراه خسارت مربوط، دریافت کنند و در آخر اینکه فرهنگ وفای به عهد و صداقت در مراکز اقتصادی رایج باشد.

براساس این گزارش، شاخص کل امنیت سرمایه‌گذاری در زمستان ۱۳۹۷ کمیت ۶،۱۸ از ۱۰ ارزیابی شده است. نمره ۱۰ بدترین حالت در این پایش است. مقدار عددی این شاخص در مطالعه پاییز گذشته ۶،۴۳ محاسبه شده بود که نشان می‌دهد کمیت امنیت سرمایه‌گذاری در زمستان ۱۳۹۷ نسبت به فصل قبل از آن مناسب‌تر ارزیابی‌شده است. به عبارت دقیق‌تر، وضعیت کلی امنیت سرمایه‌گذاری در زمستان ۱۳۹۷ نسبت به فصل قبل از آن از منظر فعالان کسب‌وکار مشارکت‌کننده در این مطالعه، بهتر ارزیابی شده است.

براساس ارزیابی فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش، در زمستان ۱۳۹۷ سه مؤلفه «عمل مسئولان ملی به وعده‌های داده شده»، «اِعمال نفوذ و تبانی در معاملات ادارات حکومتی» و «عمل مسئولان اَستانی و محلی به وعده‌های اقتصادی داده شده» به عنوان نامناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری ارزیابی شده‌اند.

از سوی دیگر، مناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری نیز نسبت به سایر مؤلفه‌ها در زمستان ۱۳۹۷ عبارتند از «رواج توزیع کالای قاچاق»، «استفاده غیرمجاز از نام و علائم تجاری یا مالکیت معنوی» و «میزان اختلال ایجادشده در اثر تحریم‌های خارجی».

این درحالی است که براساس ارزیابی فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در پیمایش پاییز ۱۳۹۷، مناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر مؤلفه‌ها عبارت بودند از «سرقت مالی شامل پول نقد، کالا، تجهیزات و ماشین‌آلات»، «استفاده غیرمجاز از نام و علائم تجاری یا مالکیت معنوی» و «رواج توزیع کالای قاچاق».

این گزارش با استفاده از دو مجموعه داده‌های پیمایشی و آماری و شاخص کلی (ترکیب دو مجموعه داده پیمایشی و آماری) تهیه شده است. براساس یافته‌های داده‌های پیمایشی این پژوهش در زمستان ۱۳۹۷، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش از کرمانشاه، زنجان، قزوین نامناسب‌ترین ارزیابی و از استان‌های خراسان جنوبی، سیستان و بلوچستان، یزد مناسب‌ترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری در استان‌های‌شان ارائه کرده‌اند. پس از تلفیق داده‌های آماری و یافته‌های پیمایشی در این پژوهش، استان‌های کهگیلویه و بویراحمد، تهران و قزوین نامناسب‌ترین و استان‌های خراسان جنوبی، سیستان و بلوچستان و همدان مناسب‌ترین وضعیت را از نظر شاخص امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر استان‌ها در زمستان ۱۳۹۷ کسب کرده‌اند. مقایسه شاخص امنیت سرمایه‌گذاری بین دو مطالعه پاییز ۱۳۹۷ تا زمستان ۱۳۹۷ نشان می‌دهد در مطالعه فصل پاییز ۱۳۹۷ به ترتیب سه استان مرکزی، سمنان و یزد جزو مناسب‌ترین‌ها ارزیابی شده بودند و سه استان ایلام، خوزستان و البرز به ترتیب جزو نامناسب‌ترین استان‌ها ارزیابی شده بودند.

این نتایج می‌تواند حاکی از فاصله میان ذهنیت فعالان اقتصادی (پیمایش) با داده‌های آماری اقتصاد ایران نیز باشد. انتظار می‌رود بخشی از این فاصله با افزایش تدریجی در حجم نمونه‌های قابل‌قبول پیمایش به حداقل قابل‌تعمیم (حدود ۱۱۴۷۰ مورد) کاهش یابد.

براساس نتایج این مطالعه، در زمستان ۱۳۹۷، از بین ۹ حوزه فعالیت اقتصادی، فعالان اقتصادی در حوزه‌های ارتباطات، توزیع و ... (حمل‌ونقل، انبارداری، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی)، بدترین ارزیابی و فعالان اقتصادی در حوزه‌های معدن به‌جز نفت و گاز بهترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری ارائه کرده‌اند. درحالی‌که در پاییز ۱۳۹۷(مطالعه فصل قبل)، از بین ۹ حوزه فعالیت اقتصادی، فعالان اقتصادی در حوزه‌های صنعت (شامل کلیه صنعت و موارد مرتبط با ساختمان)، بدترین ارزیابی و فعالان اقتصادی در حوزه‌های هتل، رستوران، تهیه و توزیع غذا و حوزه‌های نفت خام و گاز طبیعی، تأمین آب و برق و گاز مشترکاً بهترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری ارائه کرده‌اند.

مرکز پژوهش‌های مجلس در انتهای این گزارش می‌افزاید؛ انتظار می‌رود با تداوم تهیه و انتشار گزارش‌های فصلی امنیت سرمایه‌گذاری، توجه و حساسیت عموم مسئولان کشور به این عامل کلیدی سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی (اما مغفول مانده) در سیاست‌گذاری اقتصاد ایران جلب شود و این مجموعه گزارش‌های فصلی، به ترویج گفتمان امنیت سرمایه‌گذاری، قانونگذاری بهتر، رعایت قانون، احترام بیشتر به حقوق مالکیت و نیز بهبود عینی و واقعی امنیت اقتصادی و فضای سرمایه‌گذاری در ایران کمک کند. علاوه بر اینها، امید است با انجام مستمر این ارزیابی و انتشار نتایج آن، مسئولان اجرایی کشوری و استانی در قبال فعالان اقتصادی، متعهدتر و مسئولیت‌پذیرتر شده و قوای مقننه و قضاییه نیز در ایجاد بستر امن و رقابتی برای سرمایه‌گذاری و تولید در ایران بیشتر و مؤثرتر بکوشند.

۸ سال پس از آخرین ادغام، وزارت بازرگانی بار دیگر از وزارت صمت جدا شد

تفریق صنعت از تجارت

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

پس از هشت سال وزارت بازرگانی بار دیگر با هویتی مستقل به کابینه دولت بازمی‌گردد. نمایندگان مجلس در جلسه علنی چهارشنبه گذشته طرح تفکیک وزارت بازرگانی از وزارت صنعت، معدن و تجارت را برای چندمین بار به معرض رأی گذاشتند و این بار با اکثریت آرا تصویب کردند. این چندمین باری است که حوزه بازرگانی در چرخه‌ای از آزمون و خطای تفکیک و ادغام از مجموعه صنعت و معدن جدا شده و یا به دامن آن باز می‌گردد؛ چنانچه سیر تطور تفکیک و ادغام حوزه‌های «صنعت و معدن» با حوزه «بازرگانی» در اقتصاد ایران نشان می‌دهد از سال ۱۳۰۸ تا ۱۳۹۸ این مسئله بارها دستخوش تغییر و تحول شده و قدمتی ۹۰ ساله دارد.

در انتظار وزارتخانه بیستم در دولت دوازدهم

آخرین بار هشتم تیرماه سال ۱۳۹۰ بود که وزارت بازرگانی در آخرین تغییر و تحول در وزارت صنعت و معدن، ادغام و یا به تعبیر درست‌تر، الصاق و تجمیع شد. به موجب «قانون تشکیل دو وزارتخانه تعاون، کار و رفاه اجتماعی و صنعت، معدن و تجارت» وزارت صنایع و معادن و وزارت بازرگانی در این سال در یکدیگر ادغام شدند و حالا با گذشت هشت سال از تجربه ادغام و رفت‌وآمد چهار وزیر در قامت وزارت صنعت، معدن و تجارت، این اقدام گویا نتوانسته اقناع لازم برای تداوم مدل ادغام را در اقتصاد ایران فراهم بیاورد.

به همین دلیل، موضوع تفکیک حوزه بازرگانی از وزارت صمت بارها از سوی دولت در سه سال اخیر مطرح شد و هر بار هم با جواب «نه» نمایندگان مجلس مواجه شد، تا اینکه سوم مهرماه امسال با ۱۱۶ رأی موافق، ۴۶ رأی مخالف و ۳ رأی ممتنع از مجموع ۱۹۴ نماینده حاضر در جلسه علنی مجلس، جزییات طرح «تشکیل وزارت تجارت و خدمات بازرگانی» به تصویب رسید و حالا تنها به تایید شورای نگهبان احتیاج است تا بیستمین وزارتخانه دولت دوازدهم نیز به منصه ظهور برسد. در مصوبه جدید مجلس آمده است که از تاریخ تصویب این قانون، «وزارت بازرگانی» تشکیل می‌شود و «وزارت صنعت، معدن و تجارت» از این پس به عنوان سابق «وزارت صنایع و معادن» و «وزارت جهاد کشاورزی» نیز بدون تغییر با کلیه وظایف و اختیارات سابق به فعالیت خود ادامه می‌دهد.

تجربه تفکیک و ادغام در اقتصاد ایران نشان می‌دهد تغییرات ساختاری در دو حوزه «صنعت و معدن» و «بازرگانی» تا پیش از انقلاب ۱۳۵۷ بیشتر در قالب ادغام در وزارت اقتصاد و یا تفکیک از آن صورت می‌گرفت و این موضوع تا سال ۱۳۵۲ ادامه داشت، اما در سال‌های پس از پیروزی انقلاب، درحالی وزارت اقتصاد و وزارت بازرگانی مستقل بوده و دستخوش جرح و تعدیل ساختاری نشدند که عمده تحولات ادغام یا تفکیک به حوزه صنایع و معادن متمرکز بود؛ تا اینکه در تیرماه ۱۳۹۰ و پس از یک دوره ثبات ۴۰ ساله در شکل‌گیری وزارت بازرگانی مستقل مجددا حوزه‌های «صنایع و معادن» و «بازرگانی» به موجب «قانون تشکیل دو وزارتخانه تعاون، کار و رفاه اجتماعی و صنعت، معدن و تجارت» با هم ادغام شدند.

مقایسه تطبیقی ساختار وزارتخانه‌ها

سیاست‌های اصلاح ساختار در کشورهای مختلف جهان نشان می‌دهد کشورها معمولا براساس الگوی توزیع اولویت‌ها در حوزه‌های مختلف و تجانس عملکرد دستگاه‌های اجرایی حاضر در حوزه‌های مختلف، اقدام به ادغام یا تفکیک وزارتخانه‌های خود می‌کنند. براساس تجربه جهانی، مهمترین دلایل تفکیک یا ادغام وزارتخانه‌ها، اهداف توسعه‌ای و کارکردی کشورها تحت استراتژی و راهبردهای بلندمدت است. در کشورهای مختلف دنیا نسخه‌های مختلفی از ادغام یا تفکیک در حوزه‌های صنعتی و تجارت استفاده می‌شود، اما نکته مهم آن است که در عمده این کشورها، سیاست‌های تجاری و صنعتی با هم هماهنگ و سازگار هستند و این سیاست‌ها در یک نهاد مستقل یا چند نهاد به هم مرتبط، همساز شده و به اجرا درمی‌آیند.

تجربه جهانی نشان می‌دهد در حوزه تحولات ساختاری در سطوح وزارتخانه، هیچ نسخه واحدی در جهان وجود ندارد و شاید بتوان گفت تنها نسخه‌ای که از بررسی تجربیات جهانی به‌دست می‌آید شامل دو توصیه است؛ اول اینکه هر اقدامی در این زمینه باید برمبنای برنامه و راهبرد مشخص و با هدف کاهش هزینه و بهبود تخصیص منابع صورت پذیرد و دوم اینکه هر تصمیمی در رابطه با ادغام یا تفکیک در رأس هرم اجرایی دولت باید براساس شرایط اقتصادی و میزان توسعه‌یافتگی و توزیع اولویت‌های هر کشور در مسیر توسعه (Path Expansion) باشد.

اصولا تعداد وزارتخانه‌ها رابطه معکوسی با سطح توسعه و رابطه مستقیمی با وسعت کشورها و شکاف موجود بین وضع موجود و چشم‌انداز ترسیم‌شده در اسناد راهبردی دارد. کشورهای آلمان، آمریکا و ژاپن هر کدام ۱۵ وزارتخانه، فرانسه و انگلیس ۱۹وزارتخانه، ایتالیا ۲۰ و کانادا ۳۳ وزارتخانه دارند. این درحالی است که تعداد وزارتخانه‌های ایران درحال حاضر با احتساب وزارت جدید «میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری» به ۱۹ وزارتخانه می‌رسد و با تشکیل وزارت بازرگانی به ۲۰ وزارتخانه افزایش می‌یابد. هند نیز با ۵۰ وزارتخانه رکورددار بیشترین تعداد وزارتخانه است و کشورهای مصر و اندونزی هم به‌ترتیب با ۳۲ و ۳۱ وزارتخانه در زمره کشورهای دارای بیشترین تعداد وزارتخانه هستند. جالب اینجاست که کشور چین هم به‌عنوان پرجمعیت‌ترین کشور جهان، ۲۰ وزارتخانه دارد.

استراتژی چهارگانه ادغام در ایران و جهان

کشورها معمولا از چهار استراتژی مختلف برای ادغام وزارتخانه‌ها استفاده می‌کنند که شامل ادغام جهشی، ادغام تعدیلی، ادغام تدریجی و ادغام تلفیقی است. در ایران، عمده ادغام‌ها از نوع جهشی بوده و این نوع ادغام‌ها معمولا در غیاب پشتوانه فنی و چارچوب راهبردی بلندمدت انجام می‌شود. بررسی تجربه جهانی نشان می‌دهد ادغام و تفکیک جهشی بیش از اینکه ریشه در انگیزه‌های فنی داشته باشد، تحت تأثیر انگیزه‌های سیاسی صورت می‌گیرد. برای مثال، سیاست‌گذاران مالزی در سال ۲۰۱۳ در یک تصمیم آنی و لحظه‌ای، دو وزارتخانه علوم و آموزش و پرورش را با هم ادغام کردند و هدف‌شان تمرکز برنامه‌ریزی آموزشی در وزارتخانه جدید بود، اما به‌دلیل غیر فنی بودن تصمیم در کمتر از دو سال مجددا این دو وزارتخانه از هم جدا شدند.

در استراتژی ادغام تعدیلی، هر یک از سازمان‌ها بدون دخالت در امور یکدیگر به تعدیل مأموریت‌ها و شرح وظایف و فعالیت‌های خود می‌پردازند و در این استراتژی برای اجتناب از هزینه‌های ادغام، سازمان‌ها در یکدیگر ادغام نمی‌شوند. در واقع، هدف در استراتژی تعدیلی، کاهش موازی‌کاری و تحمیل کمترین هزینه در صورت تغییر است. در ادغام تدریجی اما سازمان‌ها با پذیرش ادغام به زمینه‌سازی تدریجی برای اجرای کامل آن می‌پردازند و به‌خاطر تدریجی بودن فرآیند ادغام، این استراتژی مخاطره بالای استراتژی جهشی را ندارد. در کشور ژاپن پس از تصویب قانون ادغام وزارتخانه‌ها در سال ۱۹۹۸ و گذشت دو سال از آن، درحالی که مقدمات اجرای این تصمیم فراهم شده بود، در اول ژانویه ۲۰۰۱ این قانون اجرایی شد. نوع چهارم استراتژی‌های ادغام نیز استراتژی تلفیقی است و مناسب سازمان‌هایی است که حوزه فعالیت آنها گسترده است. در این نوع ادغام، سازمان‌ها به‌صورت یکپارچه ادغام نمی‌شوند، ولی بخش‌های گوناگون بنا به ضرورت و به شیوه‌های متفاوت ادغام می‌شوند.

در نگاه شکلی و فرم وزارتخانه‌ها، بسیاری از کشورها به ویژه کشورهای جنوب شرق آسیا که رشد سریع صنعتی آنها به معجزه آسیایی مشهور است، از الگوی ادغام دو حوزه تجارت و صنعت و مدل میتی (MITI) ژاپن استفاده کردند و کشورهای کره جنوبی، هنگ‌کنگ، سنگاپور و مالزی ازجمله این کشورها هستند.

در کشورهای بزرگ صنعتی مثل آمریکا، آلمان، فرانسه و روسیه نیز حوزه‌های صنعت و تجارت ادغام هستند، اما عموما همانند ساختار وزارت اقتصاد ایران در سال ۱۳۴۱ اداره می‌شوند. در مقابل، کشورهای زیادی مانند کانادا، ترکیه، انگلستان، ایتالیا، چین، اندونزی و بلژیک دارای وزارت بازرگانی مستقل از وزارت صنعت هستند، اما در همه این کشورها، سیاست‌های تجاری و صنعتی به‌صورت متمرکز و هماهنگ تصمیم‌گیری و اجرا می‌شود.

دلایل منتقدان تفکیک وزارت صمت

در همین حال و همزمان با موافقت مجلس با تشکیل وزارت بازرگانی، نهاد پژوهشی مجلس در گزارشی به دلایل موافقان و منتقدان احیای وزارت بازرگانی پرداخته و در پایان با طرح این پرسش که چه باید کرد، دو راه حل را پیش پای مخاطب گذاشته است. مرکز پژوهش‌ها در این گزارش ابتدا به دیدگاه منتقدان تفکیک وزارت صنعت، معدن و تجارت پرداخته و از دلایلی سخن می‌گوید که به گواه این منتقدان، تفکیک وزارت صمت را تنها تغییر شکلی و نه محتوایی معرفی می‌کند.

* اتخاذ سیاست‌های تجاری و صنعتی واحد، ضرورت ادغام را ایجاب می‌کند. مخالفان تفکیک معتقدند سیاست‌های تجاری باید در خدمت تولید قرار گیرد و از این‌رو، سیاست‌های تجاری و صنعتی باید به‌صورت یکپارچه اتخاذ شود. منتقدان تفکیک می‌گویند بدون سیاست تجاری هماهنگ با صنعت نمی‌توان تولید قدرتمند داشت. همچنین زنجیره کامل از تولید به مصرف در اختیار یک وزارتخانه خواهد بود و می‌توان منفعت کل زنجیره را تأمین کرد.

* وظایف بازرگانی با صنعت تداخل دارد و همین تداخل موجب اختلاف می‌شود؛ چنانچه دو وزارتخانه سابق درخصوص سیاست‌های تجاری و تداخل آن با تولید با هم اختلاف داشتند که با ادغام، این مشکل برطرف شده است.

* تنظیم سیاست‌های تجاری با هدف تقویت تولید و جلوگیری از واردات بی‌رویه کالاهای مصرفی و نهایی توسط بخش بازرگانی مستقل لازم است.

* همگرایی صنعت و تجارت برای تسهیل فرآیند صادرات، واردات و حمایت از تولید و برقراری موافقتنامه و قطعنامه‌های تجارت آزاد منطقه‌ای، بین‌المللی و چندجانبه با کشورهای دیگر در قالب یک وزارتخانه قابل انجام است.

* از آنجا که فعالیت‌های تولیدی و صنعتی در ارتباط مستقیم با فعالیت‌های بازرگانی قرار می‌گیرد، سازماندهی آنها در قالب یک وزارتخانه و پیش‌بینی اختیارات کافی از جهت برنامه‌ریزی، نظارت، تخصیص منابع و سیاست‌گذاری و تنظیم بازار در عرصه‌های تولید و بازرگانی می‌تواند مسئولیت توسعه و رشد صنعتی کشور را پاسخگو باشد.

دلایل موافقان تفکیک وزارت صمت

بازوی کارشناسی مجلس در ادامه گزارش سپس به دلایل موافقان تفکیک وزارت صمت رجوع می‌کند و از استدلال‌هایی سخن به میان می‌آورد که این تفکیک را اقدامی ضروری و راهبردی در اقتصاد ایران می‌داند.

* سیاست‌گذاری و مدیریت، متمرکز می‌شود؛ از یک‌سو، بخش «صنعت و معدن» بیشتر دغدغه تولید و بهره‌برداری را دارد و از دیگر سو، بخش «بازرگانی» ماهیتی فرابخشی دارد و دغدغه‌اش تجارت و حضور در بازارهای جهانی و نیز حمایت از مصرف‌کنندگان است. همچنین ماهیت وظایف فرابخشی وزارت بازرگانی سبب شده تا با ادغام در وزارت صنعت، معدن و تجارت، نظام بازرگانی کشور بدون متولی کارآمد باقی بماند. ازسوی دیگر، با ادغام فعالیت‌های تجاری و بازرگانی، بخش‌های مؤثر در صنعت همانند صنایع پتروشیمی، صنایع مخابراتی، صنایع دارویی، صنایع نظامی و صنایع کشاورزی مورد غفلت قرار می‌گیرند و در انتها، دیپلماسی تجاری و موضوع پیوستن به سازمان تجارت جهانی فراموش می‌شود و مسکوت می‌ماند.

* با ادغام بازرگانی در صنایع و معادن، این وزارتخانه بسیار بزرگ شده و به‌عنوان یک سیستم دچار چنان پیچیدگی و سنگینی شده که مدیریت چابک و کارای آن امری تقریبا محال می‌نماید، بنابراین حتی یک وزیر توانمند هم قدرت اداره این ساختار را ندارد و برخی وظایف به‌صورت ضعیف و ناقص صورت می‌گیرد.

* در ساختار فعلی وزارتخانه بیشتر تجمیع یا چسبیدن دو وزارتخانه صورت گرفته است و نه ادغام و تغییر خاصی در رویکردها و پارادایم‌های وزارتخانه صورت نگرفته است. از این‌رو، بهتر است تفکیک نهایی شود. نبود بستر مناسب جهت ادغام به جهت عدم خروج کامل وزارتخانه از فعالیت‌های صنعتی، معدنی و تجاری و ادامه تصدیگری‌ها، مانع از تکمیل روند ادغام شده است.

* افزایش قاچاق، بخشی‌نگری در تعیین تعرفه‌ها و فروپاشی نظام حمایت از حقوق مصرف‌کننده، افزایش سهم کالاهای مصرفی از واردات، از بین رفتن نظام یکپارچه بازرگانی با تغییر متولیان ثبت‌سفارش و عدم حمایت‌های ساختاری از نظام صنفی کشور در دوره ادغام به وجود آمده است.

مشکل بوروکراسی ایرانی؛ از فرم تا محتوا

مشکل بوروکراسی ایرانی، فرم نیست بلکه محتوا است و بنابراین مصوبه اخیر مجلس برای تفکیک حوزه بازرگانی از وزارت صنعت، معدن و تجارت، دردی از دردهای اقتصاد ایران را دوا نمی‌کند. تجربه نشان داده است که تغییر و تحولات در شکل و فرم، تاثیری در محتوای یک اقتصاد دولتی، آن‌هم از نوع بوروکراسی پیر و خسته ایرانی باقی نمی‌گذارد.

دیدگاه مرکز پژوهش‌های مجلس نیز گواه آن است که استراتژی ادغام یا تفکیک وزارتخانه‌ها اگر به صورت جهشی، بدون پشتوانه فنی و بدون استراتژی اجرا شود نه‌تنها هدف چابک‌سازی، افزایش بهره‌وری، همگرایی بیشتر حوزه‌های تولید و تجارت و در نهایت رشد اقتصادی را مهیا نمی‌کند، بلکه به دلیل تشدید شکست در هماهنگی‌ها و نابسامانی بازار داخلی، به تضعیف حوزه‌های ادغام‌شده می‌انجامد.

روند متغیرهای تولید و تجارت کشور نشان‌دهنده ناموفق بودن استراتژی ادغام وزارت صنایع و معادن و وزارت بازرگانی در ایران بوده و موجب تحول‌آفرینی در هر دو بخش تولید و تجارت را فراهم نکرده است. حال باید به این سؤال پاسخ داد که چه باید کرد؟ آیا باید همین ساختار حجیم، غیرچابک و میراث ادغام جهشی ناکارآمد را حفظ و ادامه داد یا فرآیندهای ناقص ادغام را تکمیل کرد؟ در نهایت به نظر می‌رسد دو راه‌حل وجود دارد که تصمیم‌گیری درباره آن منوط به وزنی است که نمایندگان مجلس برای هر یک از ادله موافقان و مخالفان تفکیک وزارتخانه قائل هستند:

* تداوم ساختار فعلی و تقویت بخش‌های بازرگانی ذیل وزارتخانه‌های صمت و جهاد کشاورزی و امید به اصلاح فرآیندهای بهبوددهنده ادغام که این امر نیازمند راهبرد شفاف و هدفمند در سطح دستگاه‌های اجرایی و اصولا اعتقاد دولت به اجرای فرآیندهای بهبوددهنده ادغام است.

* برگشت به ساختار قبل از ادغام و بهره‌گیری مجدد از استراتژی ادغام تعدیلی و یا تدریجی تحت یک برنامه و راهبرد مشخص با هدف یکپارچگی حوزه تولید و تجارت در یک شرایط باثبات اقتصادی و سیاسی مشروط به اینکه در این دوره گذار، وزارت بازرگانی در قانون مکلف شود که برای اتخاذ هرگونه سیاست تجاری لازم است هماهنگی کامل با وزارتخانه‌های صنایع و معادن و جهاد کشاورزی و سیاست‌های حوزه تولید داشته باشد.

پیشنهادات شش‌گانه سازندگان برای خروج مسکن از رکود

طناب‌پیچ شدن سازندگان در رکود مسکن

بخش خصوصی به عنوان بدنه اصلی ساخت و ساز در حال حاضر به دلیل درگیری با چهار قانون مزاحم و اختلال در روند دریافت نقدینگی، توان لازم را برای ایجاد تعادل در بازار مسکن از دست داده است. بر این اساس، سازندگان شش پیشنهاد رونق‌بخش را به معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی ارائه کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، از اوایل سال ۱۳۹۶ با بروز اولین نشانه‌های مثبت در بخش مسکن، اصلاح قانون پیش‌فروش به عنوان مهمترین بازوی تامین نقدینگی بخش ساخت و ساز کلید خورد، اما با وجود رفت و برگشت‌های مکرر بین مجلس و دولت، هنوز لایحه اصلاحی تدوین نشده است. تسهیلات ۱۶۰میلیون تومانی خرید نیز با توجه به جهش قیمت مسکن، کمک چندانی به جریان تولید مسکن نمی‌کند؛ چراکه بخش تقاضا به دلیل عدم توازن بین قیمت مسکن با قدرت پوشش‌دهی تسهیلات بانکی توان ایجاد تحرک در بازار مسکن را به طور کامل از دست داده است.

تحمیل ۲۰ نوع هزینه در پروانه‌های ساختمانی

با وجود آنکه کشور ایران سالیانه به تولید حدود ۹۰۰ هزار واحد مسکونی نیاز دارد بخش عرضه مسکن با قوانین مزاحمی همچون بیمه کارگران و مالیات‌های مستقیم درگیر است. افزایش شدید هزینه پروانه ساختمانی نیز به رکود این بخش دامن زده است. سال ۱۳۹۷ کمیسیون تلفیق املاک در تهران اعداد و ارقامی برای ارزش معاملاتی املاک لحاظ کرده که به اعتقاد انبوه‌سازان در صورت اجرا تورم بسیار سنگینی را در قالب ۲۰ نوع عوارض، مالیات و سایر وجوه پرداختی به صنعت ساختمان تحمیل می‌کند.

البته زمستان سال گذشته ۱۱۴ هزار پروانه مسکونی با میانگین ۲.۵ واحد برای هر پروانه در کشور صادر شده، اما علت اصلی این تحرک نسبی ارائه تخفیفات صدور پروانه از سوی شهرداری عنوان می‌شود. این موضوع به خوبی نشان می‌دهد در صورتی که قوانین دست و پاگیر از سر راه سازندگان برداشته شود، تولید مسکن می‌تواند تکافوی تقاضا را بدهد و بخش مسکن از نوسانات ادواری مصون خواهد ماند، با این حال شواهد گویای آن است که بعد از فصل زمستان، تقاضا برای دریافت پروانه ساختمانی به طور محسوسی افت کرده و بخش تولید به نوعی مجددا وارد رکود شده است.

ضرورت اجرای قانون ساماندهی و حمایت از تولید مسکن

چالش‌های شش‌گانه در بخش عرضه مسکن، انبوه‌سازان را بر آن داشته تا مشکلات این حوزه را طی نامه‌ای با محمودزاده معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی که به تازگی این سمت را در اختیار گرفته مطرح کنند. در این نامه با اشاره به مواد ۲ و ۳ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، راهکارهایی برای برون‌رفت از وضعیت فعلی ارائه شده است.

ضرورت اجرای کامل قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن خصوصاً ماده یک آن به عنوان اولین ظرفیت قانونی است که به آن اشاره شده است. این قانون در سال ۱۳۸۷ به منظور تحقق اصل ۳۱ قانون اساسی که دولت را مکلف به تأمین مسکن مناسب برای آحاد جامعه با اولویت اقشار کم‌درآمد کرده به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده است. طبق ماده یک این قانون دولت مکلف به تأمین زمین مناسب با کاهش یا حذف بهای زمین از قیمت تمام‌شده مسکن است و به موجب ماده ۶ آن کلیه وزارتخانه‌ها و مؤسسات و شرکت‌های دولتی موظف به واگذاری زمین‌های در اختیار خود، به صورت رایگان به وزارت راه و شهرسازی شدند. همچنین دولت در ماده ۱ مکلف به تأمین تسهیلات بانکی ارزان‌قیمت و اعمال معافیت مالیاتی شده است. اجرای کامل ماده ۱ این قانون مغفول مانده و عزمی جدی می‌طلبد.

لزوم اصلاح قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان

تدوین آیین‌نامه، اصلاح یا حذف شیوه‌نامه‌های صادره از ناحیه وزارت راه و شهرسازی در خصوص قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان مصوب ۱۳۷۴ نیز از دیگر موارد اشاره شده در این نامه است. به استناد ماده ۲۹ قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان، وزارت مسکن و شهرسازی (راه و شهرسازی) موظف است حداکثر ظرف مدت شش ماه از تاریخ تصویب قانون (اسفند ۱۳۷۴) آیین‌نامه نظام صنفی کارهای ساختمانی موضوع قانون را تهیه و جهت تصویب به هیأت وزیران پیشنهاد کند، اما هنوز پس از گذشت ۲۴ سال وزارت راه و شهرسازی اقدام مؤثری در این خصوص به عمل نیاورده است.

از دیگر معضلات اساسی در مورد اجرای قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان، شیوه‌نامه ابلاغی وزارتخانه در اجرای آیین‌نامه اجرایی ماده ۳۳ قانون فوق‌الذکر است. به باور سازندگان، صرف نظر از آنکه آیین‌نامه مغایرت‌های قانونی دارد و فراتر از مفاد ماده ۳۳ قانون است. از آن مهمتر شیوه‌نامه ابلاغی نیز دارای ایرادات قانونی متعدد است که حتی برخی از مواد آن توسط دیوان عدالت اداری ابطال شده است. احترام به آرای صادره از دیوان عدالت اداری و اجرای آن توسط مقامات دولتی مورد انتظار است.

اخیراً دو فراخوان جهت مشارکت در ساخت از طرف سازمان ملی زمین و مسکن و شرکت بازآفرینی شهری ایران داده شده که انبوه‌سازان می‌گویند به دلیل یکطرفه بودن قرارداد و اینکه «شریک» در قالب «پیمانکار» دیده شده و نه «سرمایه‌گذار» مورد استقبال قرار نگرفته است. به قرارداد تنظیم‌شده از ناحیه سازمان ملی زمین و مسکن ۴۲ ایراد اساسی و به قرارداد تنظیمی شرکت بازآفرینی شهری ایران هفت ایراد وارد بود که شرکت بازآفرینی شهری به نظرات این کانون توجه و اعلام کرد که ایرادات مذکور مرتفع خواهد شد اما در فرم قرارداد منتشرشده از ناحیه سازمان زمین و مسکن هیچ اصلاحی رؤیت نشد

تسریع در اصلاح قانون پیش‌فروش ساختمان

همچنین سرعت بخشیدن به اصلاح قانون پیش‌فروش از دیگر موارد تاکیدشده در این قانون است. انبوه‌سازان معتقدند قانون پیش‌فروش که در سال ۱۳۸۹ به تصویب رسید قانونی کاملا یکطرفه است و هیچ‌یک از مواد منافع مشروع تولیدکننده در آن نشده است. بسیاری از نمایندگان مجلس، مقامات قوه قضائیه و مجریه اذعان دارند که قانون مزبور باید اصلاح شود و هم‌اکنون نیز در کمیسیون قضایی مجلس پیشنهاد اصلاحی آن در دست بررسی است ولی روند بررسی بسیار کند پیش می‌رود و نیاز است از طرف وزارت راه و شهرسازی از طرق قانونی و مذاکره با نمایندگان محترم ضرورت تسریع موضوع تأکید شود.

اصلاح ماده ۵ قانون بیمه‌های اجتماعی کارگران ساختمانی نیز یکی دیگر از خواسته‌های سازندگان عنوان شده است. تا قبل از سال ۱۳۸۶ حق بیمه کارگران پرداختی به سازمان تأمین اجتماعی ۴درصد حداقل دستمزد روزانه بود در سال ۱۳۸۹ حق بیمه به ۴درصد حداقل دستمزد ماهانه افزایش یافت(یعنی ۳۰ برابر) و هدف از تصویب این قانون برخورداری کلیه کارگران ساختمانی از تمامی خدمات سازمان بود ولی با سهمیه‌بندی و تعیین محدودیت از طرف سازمان تامین اجتماعی این هدف قانون‌گذار تحقق نیافت و مجددا ماده ۵ اصلاح و مقرر شد این هدف با اخذ ۱۵درصد از مجموع عوارض صدور پروانه ساختمان محقق شود. لکن کماکان کارگران شاغل در پروژه‌های انبوه‌سازان محروم از این خدمات هستند. مگر آنکه انبوه‌ساز یک بار ابتدای درخواست پروانه ساختمان بیمه کارگران را به سازمان پرداخت کند و یک بار هم آخر هر ماه فهرست کارگران و کارکنان کارگاه خود را برای تامین اجتماعی ارسال کند. به هرحال انبوه‌سازان مجبور هستند بیمه کارگران را دوبار پرداخت کند.

از سوی دیگر ماده ۶۴ نحوه قیمت‌گذاری کمیسیون ماده ۶۴ براساس بلوک‌بندی و نه تعیین قیمت برای هر معبر متناسب باشد ارزش و مرغوبیت آن است و پهنه این بلوک‌بندی آنقدر وسیع است که هیچ مناسبتی بین املاک واقع در هر بلوک دیده نمی‌شود. ضمنا برخلاف سال‌های گذشته که قیمت‌گذاری کمیسیون ماده ۶۴ مبنای تعیین عوارض صدور پروانه ساختمانی بود شهرداری رأساً به تدوین دفترچه ارزش معاملاتی جهت تعیین عوارض اقدام کرده است. عبارت «سایر وجوه» مندرج در تبصره ۳ ماده ۶۴ هنوز تعیین نشده و بعد از چهار سال همچنان بلاتکلیف است.

پیشنهاد افزایش وام خرید تا ۳۰۰ میلیون تومان

افزایش تسهیلات بانکی برای خرید مسکن به عنوان آخرین راهکار برای رونق‌دهی به تولید و عرضه مسکن پیشنهاد شده است. با توجه به افزایش قابل توجه قیمت تمام شده ساخت و در نتیجه افزایش قیمت واحدها، مبلغ تسهیلات فعلی برای خرید مسکن انفرادی با سپرده‌گذاری قبلی به میزان ۶۰ میلیون تومان به اضافه ۲۰ میلیون تومان به عنوان جعاله، سهم ناچیزی در قیمت واحدهای مسکونی دارد و برای خانه‌دار شدن گروه هدف جامعه به هیچ عنوان کافی و مؤثر نیست. در این خصوص افزایش سقف تسهیلات خرید و افزایش مبلغ قابل تقسیط همراه با افزایش مدت بازپرداخت می‌تواند موجب تسهیل و تقویت قدرت خرید متقاضیان و خانه‌دار شدن فاقدین مسکن، علی‌الخصوص گروه هدف جامعه گردد. انبوه‌سازان پیشنهاد داده‌اند سقف تسهیلات خرید به صورت انفرادی و با سپرده‌گذاری حداقل تا مبلغ ۱۵۰ میلیون تومان افزایش یافته و مدت بازپرداخت آن نیز متناسباً افزایش داده شود. همچنین برای متقاضیان خرید بدون سپرده‌گذاری، تسهیلات خرید تا سقف ۲۵۰ میلیون تومان و با سود تسهیلات حداکثر ۱۲درصد پیش‌بینی شود.

شمارش معکوس سرمایه‌گذاران برای خروج از بازار ملک

چرا در بازار مسکن همه فروشنده شده‌اند؟

هرچند بازار مسکن در رکودی سخت و سنگین به سر می‌برد، اما خبرهای رسیده از افزایش تعداد فایل‌ها برای فروش واحدهای مسکونی در تهران حکایت دارد.

به گزارش خبرآنلاین، آخرین بررسی‌ها نشان می‌دهد در دو هفته اخیر شمار فروشندگان در بازار مسکن افزایش محسوسی را تجربه کرده است، به طوری که بسیاری از فعالان بازار مسکن انتظار دارند در نیمه دوم سال، خرید و فروش مسکن شرایط تازه‌ای را نسبت به نیمه اول سال تجربه کند.

دست‌اندرکاران بازار مسکن معتقدند مهمترین دلیل افزایش مراجعه فروشندگان برای تبدیل ملک، پیش‌بینی ریزش آتی قیمت در بازار مسکن است، چراکه به نظر می‌رسد قیمت‌ها در بازار روند نزولی خود را طی می‌کند و در نتیجه وقت خروج سرمایه‌گذاران از بازار مسکن فرا رسیده است.

یکی از فعالان بازار مسکن در تهران در این خصوص گفت: «کسانی که تنها به قصد سرمایه‌گذاری وارد این بازار شده‌اند، حالا می‌دانند ماه‌های آتی باید واحدهای مسکونی خود را به قیمت کمتری از امروز به فروش برسانند چراکه افزایش قیمت‌ها سبب شده ابزار وام کارآمدی خود را از دست بدهد. در نتیجه جمعیت قابل توجهی که با استفاده از تسهیلات قصد خرید مسکن را داشتند از بازار خارج شده‌اند، اما به نظر می‌رسد با تعدیل قیمت مسکن، بازگشت خریداران خصوصا خرید اولی‌ها به بازار از هفته‌های آتی آغاز شود.»

او که در منطقه گلبرگ تهران فعالیت می‌کند، ادامه داد: «واحدهایی که تا چهار ماه قبل با نرخ ۱۴ میلیون تومان در هر متر مربع به فروش می‌رسیدند، امروز با قیمت‌هایی بین ۱۱ تا ۱۲ میلیون تومان فایل شده‌اند و پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد تعدیل قیمت‌ها ادامه دارد چراکه نرخ این منطقه در سال گذشته بین ۶ تا ۸ میلیون تومان بود و ناگهان از مرز ۱۵ میلیون تومان در برخی محلات این مناطق فراتر رفت.»

به گفته وی، «وضعیت بازار نشان می‌دهد امکان تعدیل بیشتر قیمت وجود دارد و غالبا خانه اولی‌ها نیز طرفدار واحدهای ۴۰ تا ۵۰ متری هستند تا وام‌های ۱۶۰ میلیون تومانی به کارشان بیاید.»

بازار مسکن آماده ریزش است

از سوی دیگر، مهدی سطان‌محمدی کارشناس مسکن درخصوص ریزش بازار مسکن گفت: «باید به این موضوع توجه کرد که کندی شدن نرخ تورم و آرامش بازار ارز زمینه را برای عقب‌نشینی قیمت‌ها در سایر بازارها فراهم کرده است، اما بهتر است سیاست‌گذاران به این نکته بسنده نکنند و با تدوین برنامه‌های دقیق و افزایش سطح ساخت و ساز بتوانند به تقاضای رو به رشد در سال‌های آینده پاسخ دهند، در غیر این صورت انفجارهای دوباره در بازار مسکن در سال‌های آتی دور از ذهن نیست.»

وی افزود: «در عین حال باید در نظر داشت که در سال‌های گذشته حجم ساخت مسکن متناسب با نیاز نبوده و در شرایط کنونی نیز با کاهش شدید خرید و فروش رکودی بر بازار مسکن حاکم شده است که ورود سرمایه‌گذاران جدید به بازار را دشوار می‌کند. از این رو باید برای توسعه ساخت و ساز تدبیر لازم را داشت.»

بازار یکپارچه فروشنده است

بررسی فایل‌های مسکن در مناطق مختلف تهران نشان می‌دهد در هفته‌های اخیر بازار مسکن به اصطلاح فعالان این حوزه یکپارچه فروشنده شده است، این در حالی است که در سال گذشته بازار مسکن در سیطره خریداران بود و روند رو به رشد قیمت‌ها سبب شده بود متقاضیان خرید بیش از متقاضیان فروش در بازار باشند.

پیشنهاداتی ویژه از سوی مالکان واحدهای متراژ بالا برای پرداخت بخشی از پول به صورت غیرنقدی نیز این روزها در بازار مسکن به وفور ارائه می‌شود به این صورت که برخی اعلام می‌کنند حاضرند بخشی از پول ملک را با خودرو تاخت بزنند یا دوره طولانی‌تری را تنظیم سند در نظر بگیرند.

فرهاد، یکی از فعالان بازار مسکن در میرداماد نیز درخصوص وضعیت بازار گفت: «این روزها خریدار صرف در بازار نایاب است و اغلب کسانی که به دنبال خانه هستند، در صدد تبدیل به احسن هستند، به این ترتیب خانه خودشان را برای فروش می‌گذارند و خرید خانه جدید را منوط به فروش خانه خودشان می‌کنند، در عین حال که این معاملات باید همزمان صورت گیرد و در نتیجه فرآیند مذکور کندی کار را موجب می‌شود.»

به گفته این فعال بازار مسکن، «وقتی بازار فروشنده می‌شود، بدان معنی است که احتمال ریزش قیمت بالا می‌رود. در میرداماد، برخی واحدهای مسکونی حتی تا ۵ میلیون تومان کاهش قیمت در هر متر مربع داشته‌اند، خصوصا واحدهای بزرگ که البته همچنان مشتری ندارند، در نتیجه برای پول‌لازم‌ها، مشتریان هستند که شرط و شروط تعیین می‌کنند، در حالی که بازار سال گذشته در سیطره خریداران بود.»

یادداشت

استارت‌آپ‌های بزرگ ایرانی چه می‌کنند؟

علیرضا کلاهی صمدی
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

در تحلیل وضعیت اکوسیستم استارت‌آپی کشور در سال ۹۸ باید استارت‌آپ‌های کوچک و بزرگ را از هم جدا کرد. در سال گذشته تبلیغات استارت‌آپ‌های کوچک و جدید شدت گرفته بود، درحالی که در مورد این استارت‌آپ‌ها، یک شوخی در اکوسیستم رایج شده بود و می‌گفتند «هر ایرانی یک استارت‌آپ». ما گاهی از این ور بوم می‌افتیم و گاهی از سوی دیگر، درحالی که نمی‌توان در اکوسیستم استارت‌آپی اینطور کار کرد. اما در مورد استارت‌آپ‌های بزرگ قرار نبود استارت‌آپ‌های بزرگ ایرانی از آغاز کار به سوددهی برسند. استارت‌آپ‌های بزرگ باید مسیر رشد را طی کنند، توسعه پیدا کنند و در این مسیر نه لزوما از سود عملیاتی بلکه از سرمایه سهامداران جدید در هر یک از مراحل رشد استفاده کنند. به دلیل مشکلات ناشی از خروج ایالات متحده آمریکا از برجام و عقب‌نشینی سرمایه‌گذاران خارجی و حتی داخلی، تزریق سرمایه‌های بزرگ به شرکت‌ها به راحتی ممکن نیست. همین مسئله فضای کار استارت‌آپ‌های بزرگ را متحول کرده و آنها را به فکر تغییر استراتژی انداخته است. دیجی‌کالا اکنون به سمتی حرکت می‌کند که دیگر زیانده نباشد با این حال علاوه بر دشواری‌های سرمایه‌گذاری با دو چالش عمده دیگر رو به روست که اولین مشکل در تامین کالا و دیگری کاهش قدرت خرید مصرف‌کننده است. اسنپ، دیگر استارت‌آپ بزرگ ایرانی است که متحمل دردهای ناشی از رشد شده است. کیفیت سرویس افت کرده و برخوردهای رانندگانی که کمترین آموزش را هم در زمینه ارائه خدمات مناسب ندیده‌اند مشکل آفریده و این مجموعه به آیینه‌ای برای انعکاس فرهنگ اجتماعی کشور تبدیل شده است. از سوی دیگر، دخالت سازمان‌هایی مثل شهرداری و ... مشکلات تازه‌ای را در مسیر این استارت‌آپ ایجاد کرده است. در سال‌های گذشته دیجی‌کالا از یک گروه مدیریتی اروپایی استفاده کرده و به همین دلیل مورد انتقاد بعضی قرار گرفته است. باور این افراد این است که هزینه استفاده از این گروه به زیان این استارت‌آپ ایرانی شده است درحالی‌که چنین نیست و مشخص نیست این انتقاد با چه زاویه و دیدگاهی مطرح می‌شود. آیا منتقدان از استراتژی شرکت خبر دارند؟ واقعیت این است که در ایران مدیرانی که فرهنگ مدیریت سازمان‌های بزرگ و جهانی را داشته باشند کم داریم. مدیرانی که بتوانند در مسیر ارتقای شرکت و براساس نمودار رشد و سقوط، پیش از سقوط شرکت حرکت بعدی را انجام داده و راه را ادامه دهند. سازمانی که در پنج سال از ۳۰ نفر به ۳هزار نفر در مجموعه خود رسیده دردهایی دارد و طبیعی است. جاری کردن فرآیندهای لازم برای بهبود ساختار سازمانی و مدیریت یک مجموعه ۳هزار نفره به دانش مدیریتی نیاز دارد که در بین مدیران ایرانی کم است. هرچند حضور این گروه اروپایی در دیجی‌کالا هزینه بالایی داشت، اما به ارتقای فرهنگ سازمانی آن منجر شد. این گروه نیروهای ایرانی سازمان را توانمند کردند و اکنون از همه کرسی‌های مدیریتی که اروپایی‌ها در دیجی‌کالا در اختیار داشتند، غیر از یک کرسی همه در اختیار مدیران ایرانی قرار گرفته است.

وزیر ارتباطات پاسخ داد

چرا آنتن‌دهی تلفن همراه ضعیف است؟

وزیر ارتباطات چهارشنبه‌شب گذشته در اینستاگرام به صورت زنده پاسخ سوالات مخاطبان خود را داد و کمبود پهنای باند و طرح‌های تشویقی را دلایل کندی شبکه تلفن همراه در ایران دانست. محمدجواد آذری‌جهرمی درخصوص دلایل ضعف آنتن‌دهی شبکه تلفن همراه در کشور گفت: شبکه تلفن همراه برای انتشار خودش از فرکانس استفاده می‌کند. میزان پهنای باند در اختیار اپراتورها پارامتر حائز اهمیتی در کیفیت سرویس است. در یک ماه گذشته با توجه به نیازهایی که هواپیمایی کشوری داشتند، مجبور شدیم در باند ۹۰۰ مگاهرتز میزانی از پهنای باند را به سیستم هواپیمایی کشور اختصاص دهیم. جهرمی یادآور شد: این میزان پهنای باند از پهنای باند فرکانسی که از اختیار همراه اول و مخصوص نسل سوم بوده، کاسته شد. خدمات وویس همراه اول هم روی همین فرکانس بود که به همین دلیل با اشباع جدی در کانال فرکانسی مواجه شده است. به گفته وی، این کیفیت بد ناشی از کمبود پهنای باند فرکانسی در دسترس اپراتورهاست. مسئله‌ای که مزید بر علت شده، طرح‌های تشویقی اپراتورهاست که به صورت رایگان به کاربران داده می‌شود و ظرفیت کانال فرکانسی را تکمیل می‌کند.

پیامک‌های کلاهبرداری همچنان ارسال می‌شوند

باز هم پیامک کلاهبرداری کارت سوخت

پس از اجرای طرح الزام استفاده از کارت سوخت شخصی، عده‌ای اقدام به سوءاستفاده از افراد کرده‌اند و با ارسال پیامک‌هایی درخصوص کارت سوخت، حساب شهروندان را صفر می‌کنند.

به گزارش ایسنا، از بیست و دوم مردادماه طرح الزام استفاده از کارت سوخت شخصی با هدف ساماندهی به وضعیت سوخت کشور اجرا شد که از همان زمان شاهد برخی کلاهبرداری‌ها در این حوزه هستیم. هرچند که پلیس فتا تاکنون اقدامات پیشگیرانه‌ای را انجام داده است اما بازهم پیامک‌هایی با موضوعات فریبنده مربوط به کارت سوخت برای برخی از شهروندان ارسال می‌شود. البته پس از ارسال اینگونه پیام‌ها، با گذشت مدت زمانی پیام دیگری برای آگاه‌سازی و اعلام هشدار برای افراد ارسال می‌شود. چندی پیش نیز شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران در اطلاعیه اعلام کرد که «با توجه به ارسال پیامک‌هایی به تلفن همراه برخی هموطنان با موضوع سهمیه‌بندی بنزین و معرفی سایت‌های غیرقانونی و جعلی برای سوءاستفاده از اطلاعات شخصی و بانکی مردم، لازم است هموطنان در این باره هوشیاری کامل داشته باشند و از هر گونه ثبت‌نام، ارائه اطلاعات شخصی و بانکی و نیز پرداخت وجه از طریق وب‌سایت‌های یادشده خودداری کنند.» هزینه مصوب برای صدور کارت هوشمند سوخت، مبلغ ۱۰ هزار تومان است که به صورت حضوری در دفاتر پلیس ۱۰+ یا هنگام تحویل کارت هوشمند سوخت توسط مأموران پست دریافت می‌شود.

بانک‌نامه

علت آرامش بازار ارز چیست؟

خبرهای جدید همتی درباره بازار ارز

در حالی که برخی انتظار داشـتند تنش‌هـای ارزی در منطقه، زمینه را برای شوک‌های کوچک ارزی و پس‌لرزه‌های سیاسی در بازار ارز فراهم کند، اما روند تحولات نشـان می‌دهد اثر وقایع سیاسـی به چند سـاعت در بازار ارز محدود شده است.

در همیـن زمینه، رئیس‌کل بانک مرکـزی، با بیان اینکه کنترل کامل بر بازار ارز برقرار اسـت، گفت: «ادعای آرامش قبل از توفان که مطرح شـده، فقط باعث خالی کردن دل مردم می‌شـود. اکنون روند خوبی حاکم شده و در آینده بهتر نیز می‌شـود. هدف ما تامیـن ارز مورد نیاز کالاهای ضروری است.» عبدالناصر همتی در نشست با مدیران دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجـاری، صنعتـی و ویژه اقتصادی در کیش با اشـاره بـه تلاش ناکام دشـمن در حداکثرسازی فشار اقتصادی گفت: «در شرایط جنگ اقتصادی چاره‌ای جز اولویت‌بندی مسائل اقتصادی نداریم.»

بـه گـزارش بانـک مرکـزی، او بـا تاکید بـر نقـش مقاومت مـردم و برنامه‌ریزی‌هـای صورت‌گرفته در عبور از شـرایط سـخت اقتصادی گفت: «بحمدالله دشـمنان به هدف اصلی خود که فروپاشـی اقتصـاد ایران بود، نرسـیدند.» همتی با یادآوری شرایط ارزی کشور در شهریور و مهرماه سال گذشـته افزود: «علی‌رغم تمام تحریم‌ها و فشارهای واردشده در حال حاضر شـرایط ارزی باثباتـی داریـم و این آرامش بـه ما اجازه داده که به سـایر اولویت‌ها از جمله شرایط مناطق آزاد بپردازیم.»

رئیـس‌کل بانک مرکزی بـا تاکید بر اینکه اولویت اصلـی بانک مرکزی، تامین ارز کالاهای اساسـی و دارو اسـت، ادامه داد: «خوشبختانه با تدابیر اتخاذشده ذخیره کالاهای اساسی و دارو در کشور مطلوب است.»

وی همچنیـن بـه کاهش نرخ تورم نقطه به نقطه و ماهانه اشـاره کرد و گفـت: «حضور تیم مدیران بانک مرکزی در جزیره کیش به معنای اهمیت مناطق آزاد اسـت. مشکلات سـرمایه‌گذاران و تجار در مناطق آزاد را درک می‌کنیـم. لذا به اینجا آمده‌ایم تا ضمن گفت‌وگو با فعالان اقتصادی منطقه آزاد کیـش و بقیه مناطـق آزاد، راه‌حل‌هایی برای رفع موانع یافته و با تمام توان برای اجرای آنها اقدام کنیم.»

امکان پرداخت مستقیم در «کیپاد» برای همه بانک‌ها فراهم می‌شود

چگونگی برداشت مستقیم در بانک پاسارگاد

بسـیار پیش آمده اسـت که برای انجـام پرداخت‌های ثابـت ماهیانه از قبیل قبوض شـهری، اقساط و شارژ تلفن‌همراه، ناچار شده‌ایم چندین‌بار به دستگاه‌های خودپرداز مراجعه کرده و یا از درگاه‌های اینترنتی و موبایل‌بانک اسـتفاده کنیم. پرداخت به‌موقع این موارد نیز دغدغه‌ای اسـت که همواره وجود دارد. به گزارش وب‌سایت راه پرداخت، بهمن‌ماه سال گذشته بود که عبدالناصـر همتی، رئیس‌کل بانک‌مرکـزی در همایش بانکداری‌الکترونیک از اجرایی شـدن خدمت «برداشت مستقیم» در نظام بانکی کشور خبر داد و گفت: «یکی از اتفاقاتی که می‌تواند تأثیر مهمی بر توسـعه کسـب‌وکارها داشته باشد، خدمات برداشت مستقیم است و این در اغلب بانک‌های کشور عملیاتی شـده و می‌توانیم آن را به‌عنوان یک ابزار و بسـتر مهم در توسعه کسب‌وکارهای نوپا و یا همان استارت‌آپ‌ها به کار بگیریم.»

برداشت مستقیم چگونه کار می‌کند؟

برداشـت مسـتقیم یا Direct debit به عملیاتی گفته می‌شـود که با اسـتفاده از آن، مشـتری می‌تواند پرداخت‌های موردنیاز خود را انجام دهد. در این عملیات، مشـتری برای کارگزار، اجازه برداشـت از حساب خاصی را جهت پرداخت هزینه‌هایی مانند صورت‌حسـاب قبض در قالب یک دستور پرداخت، صادر می‌کند. در این سیسـتم، بانک بابت هر تراکنش درصدی را به‌عنوان کارمزد از کارگزار دریافت می‌کند. کارشناسـان حوزه فناوری‌های مالی پیش‌بینی می‌کنند با توسـعه این روش می‌توان تا ۲میلیون تراکنش بانکی را بدون نیاز به مراجعه حضوری مشتریان از بین برد که خود کمکی به نظام‌های پرداخت خواهد بود.

در همین رابطه بانک پاسارگاد، پرداخت خودکار صورت‌حساب همراه اول را با سـامانه خود راه‌اندازی کرده تا مشـتریان بتوانند قبض خود را ماهانه با توجه به سـقف مبلغی که تعیین می‌کنند، پرداخت کنند. مهرداد حداد، رئیس اداره نرم‌افزار بانک پاسارگاد درباره این خدمت و چگونگی استفاده از آن گفت: «نزدیک به دو سال است که سرویس برداشت مستقیم از حساب در سـامانه بانک پاسارگاد راه‌اندازی شده اسـت و از اواسط سال گذشته با تفاهمـی که این بانک با شـرکت همـراه اول انجـام داد، این خدمت برای مشـتریان عملیاتی شد. رئیس اداره نرم‌افزار بانک پاسارگاد درباره چگونگی استفاده از پرداخت خودکار صورت‌حساب همراه اول توضیح داد: «مشتریان می‌توانند از طریق سـامانه «بانکداری مجازی» بانک پاسارگاد و منویی که در آنجا تعریف شـده، پرداخت خودکار صورت‌حسـاب قبـض همراه‌اول را به‌صـورت ماهانه، در یک روز خاص در ماه به درخواسـت خود فعال کنند. آنها همچنین سقف پرداختی خود را مشخص می‌کنند. پس از آن در روزی که مشتری برای پرداخت قبوض تعیین کرده، نسبت به استعلام مبلغ اقدام و با توجه به سـقفی که او برای پرداخت مشـخص کرده، پرداخت به‌صورت خودکار انجام شده و مبلغ از حساب مشتری برداشت می‌شود.»

پرداخت بدون کارمزد در بانک پاسارگاد

در اجرای طرح برداشـت مسـتقیم و به‌طور کلی خدمات بانکی در دنیا، برای مشـتریان بانک‌ها و در واقع فرد صاحب‌حسـاب، کارمزدی نیز تعیین می‌شـود، اما رئیس اداره نرم‌افزار بانک پاسـارگاد درباره سرویس برداشت مسـتقیم این بانک گفت: «در حال حاضر در ارائه این خدمت کارمزدی از مشـتری اخذ نمی‌شود و سـرویس به‌صورت رایگان ارائه شده است، به این دلیل که بحث برداشـت مسـتقیم در کشـور ما هنوز جا نیفتاده است، در صورتی‌که در کشورهای توسـعه‌یافته‌تر، برداشت مستقیم قسمت عمده‌ای از پرداخت خرد را پشـتیبانی می‌کند.» به‌گفته حداد، «به‌نظر می‌رسـد در ابتدا باید فرهنگ‌سـازی عمومی در اجرای این طرح انجام شود تا بتوانیم با تبیین مزایای این خدمت برای مشتریان، بهره‌مندی از آن را ترویج دهیم.» او ادامه داد: «هدف ما این اسـت که سـایر شرکت‌های خدماتی نیز بتوانند ایـن امکان را در اختیار ما قرار دهند تا بتوانیم خدمت را به‌صورت جامع‌تر در اختیار مشـتریان قرار دهیم. البته شـرکت‌های خدمات عمومی خود از راه‌اندازی این سیسـتم منتفع خواهند شد، چراکه می‌تواند مطالبات خود را زودتر و سـاده‌تر وصول کنند.» حـداد همچنین درخصوص برنامه‌های آتی بانک پاسـارگاد توضیح داد: «استفاده از امکان پرداخت مستقیم را به‌زودی در اپلیکیشن کیپاد فراهم می‌کنیم تا از این طریق مشتریانی که کیف پول آنها نزد ماست نیز بتوانند از این امکان استفاده کنند.»

او همچنیـن از شـروع مذاکـرات با سـایر بانک‌ها و نهادهـای رگولاتور درخصوص تبادل این سرویس خبر داد.

دهمین رویداد «فیناپ» با موضوع «بانکداری باز» برگزار شد

حرکت بانک‌ها به سمت بانکداری باز

فرصت امروز: «فیناپ» ترکیبی از دو واژه «فین‌تک» و «اسـتارت‌آپ» رویدادی در حوزه فناوری‌های مالی است که با تمرکز بر آموزش فین‌تک در سراسر کشور و شبکه‌سازی در این حوزه فعالیت می‌کند. رویداد فیناپ از شهریورماه ۱۳۹۶ تاکنون ۱۰ رویداد برگزار کرده و آخرین رویداد آن نیز با موضوع «بانکداری باز» پنجشنبه ۴ مهرماه و همزمان با تولد دوسالگی آن در سالن آمفی‌تئاتر پژوهشکده فرهنگ، هنر و معماری برگزار شد. این سومین رویداد فیناپ در سال ۹۸ و دهمین رویداد آن در دو سال گذشته بود و در این نشست، چالش‌های حوزه بانکداری باز و فین‌تک‌ها با حضور مدیران و متخصصان صنعت بانکی بررسی شد.

ازجمله بخش‌هـای دهمین رویداد فیناپ، پنل گفت‌وگـوی بانکداری باز بود و فرهـاد اینالوئی معاون فناوری اطلاعات بانک ایـران زمین، امید ترابی عضو هیات مدیره توسـن، محمد فرجـود مدیرعامل سـازمان فناوری اطلاعـات و ارتباطات شـهرداری تهران، صادق فرامرزی مدیرعامل فرابوم، سعید احمد پویا معاون کسب و کار دیجی‌پی و عماد ایرانی مدیر شـبکه شـاتوت، تجربیات خود را در حوزه‌های مختلف کارآفرینی بیان کردند.

فرهاد اینالوئی نخستین کسی بود که در این پنل صحبت خود را آغاز کرد و گفت: فین‌تک‌ها برای فعالیت و جذب سرمایه به وی سی‌ها مراجعه می‌کنند، اما متاسفانه از بیزینس مدل مناسبی برخوردار نیستند .

او در پاسخ به این پرسش که چرا بانک‌ها باید به دنبال این باشند که سرویس‌های خود را باز کنند، گفت: زیرا هزینه ارائه خدمات جدید به مشـتریان بانکی افزایش یافته و فین‌تک‌ها با نیازسـنجی مشـتری می‌توانند خدمات جدید با ارزش افزوده به مشـتریان و کاربران خود ارائه دهند، پس فین‌تک خلأ بین بانک و مشـتری را پر می‌کند.

اینالوئـی ادامـه داد: فین‌تک‌ها باید با نوآوری در ارائـه خدمات بتوانند بیزینس مدل مناسبی طرح کند تا بتوانند از قبل آن درآمد کسب کنند و اگر تنها در حوزه بانکی و پرداخت به ارائه خدمات مشـابه بانک‌ها و شـرکت‌های PSP بپردازد کار اشتباهی است.

بعد از اینالوئی، نوبت امید ترابی بود تا به این پرسـش بپردازد که آیا فین‌تک‌ها خطری برای بانک‌ها هستند یا خیر و در پاسخ به این سوال گفت: واقعیت این است اگر ما داریم راجع به نوآوری صحبت می‌کنیم قرار نیست کسی که زیرساخت بانک و کر بانک را ارائه می‌دهد به آن واکنش نشـان دهد .هرچه بانک‌ها خصوصی‌ترند بیشـتر به دنبال نوآوری و اخذ سـهم بیشتری از بازار هستند ولی بانک‌های بزرگ این روند کمرنگ‌تر است .

ترابـی ادامه داد: باید ابتدا روی نوآوری تمرکز کنیم واگر این نوآوری واقعا بدیع باشـد و ارائه سرویس‌های قبلی نباشـد به طور قطع موفق خواهد شد و بانک‌ها با رضایت کامل به شـرکت‌هایی که توانسته‌اند با استفاده از نوآوری خدمات جدیدی ارائه دهند، api ارائه داده‌اند.

بـه گزارش ایبِنا، سـپس محمد فرجود، مدیرعامل سـازمان فنـاوری اطلاعات شهرداری تهران در این پنل در پاسخ به این پرسش که چه دلیلی منجر به باز کردن سرویس‌ها در فاوای شهرداری شده است، گفت: آنچه که من می‌بینم کشور در حال حرکت به یک اکوسیستم باز هست که بانک‌ها، شهرداری و خیلی سازمان‌های دیگر حضور دارند و به عقیده من این روند باید در کل کشور اجرایی شود.

فرجود خاطرنشان کرد: در یک نـتورک باز یک بازی برد- برد در حال شکلگیری اسـت که با ترکیب سـرویس‌های مختلف می‌توان خدمات جدیدی ارائه کرد که در نهایت منجربه تسـهیل زندگی شـهروندان می‌شـود و دلیل اصلی این روند در شهرداری هم همین مهم بوده است.

صادق فرامرزی مدیرعامل فرابوم، دیگر کسـی بود که در این پنل صحبت کرد و در پاسخ به این پرسـش که چرا باید سرویس‌های integration و پلتفرم‌های نوآوری باز وجود داشـته باشـد و این موضوع این فرآینـد را کند نمی‌کند، گفت: استارت‌آپ‌ها و فین‌تک‌ها به تنهایی نمی‌توانند به راحتی از بانک‌ها api بگیرند و وقتی که پلتفرم نوآوری باز در این وسط باشد هم می‌تواند به دلیل اعتبار به راحتی این کار را انجام دهد و همچنین با ترکیب آنها خدمات جدیدی مثل کراودفاندینگ و بازار متشکل ارزی را ارائه دهد و کار مدیریت ریسک را نیز انجام دهند.

به گفته وی، حضور پلتفرم‌های نوآوری باز فعالیت فین‌تک‌ها را سرعت می‌دهد.

همچنین سعید احمد پویا، معاون کسب و کار دیجی‌پی در این پنل در پاسخ به اینکه یک اسـتارت‌آپ می‌تواند از بانک‌ها سرویس‌های باز دریافت کند، گفت: فین تـک باید یک نوآوری با مزیت رقابتـی ایجاد کند ولی فین‌تک‌ها فعلا قادر به اخذ اصلی‌ترین سرویس‌های خود نیز نیستند و روند اخذ یک سرویس برای یک فین‌تک گاهی از هشت ماه تا یک سال زمان می‌خواهد.

اینالوئی نیز در پاسـخ به این پرسش که دیجی‌پی با توجه به اینکه یک فین‌تک شـناخته شده است چرا نمی‌تواند از بانک‌ها سـرویس بگیرد، اظهار داشت: انتظار اینکه همه بانک‌ها در این مقطع زمانی تمام سرویس‌های خود را باز کنند زود است و شبکه بانکی در حال حاضر به این بلوغ نرسیده و این شرکت باید بیزینس مدل خود را تغییر دهد و در ابتدای کار تنها به سراغ بانک‌هایی برود که این سرویس‌ها را ارائه می‌دهند و طرح بیزینس مدل برای تمام بانک‌ها منجر به شکست خواهد شد.

ترابی هم در پاسخ به این پرسش که چرا شرکت الی مثل توسن به تمام بانک‌ها کمک نمی‌کنند که تمام آنها سـرویس‌های باز را ارائه دهند، اظهار داشت: واقعیت این است که در حال حاضر بانک‌هایی هست که کربانکینگ ندارند و بانک‌هایی که لایه سخت امنیتی دارند که انجام‌شدنی نیست ولی اخذ سرویس‌های بانکداری باز از بانک‌ها که این روند را آغاز کرده‌اند و پلتفرم‌های بانکداری باز قابل اخذ است .

به گفته ترابی، در بوم توسـن ۱۲ بانک حضور دارند و در کل ۲۰ بانک در حال حاضر سـرویس‌های خود را به صورت باز ارائه می‌دهند، ولی تمام بانک‌ها در حال حاضر نمی‌خواهند یا قادر به ارائه سـرویس‌های بانکداری باز نیسـتند و شـرکت دیجی‌پی باید به سراغ آن دسته از بانک‌هایی برود که این روند را آغاز کرده‌اند.

فرجـود نیـز در پاسـخ به اینکه سـرویس‌های شـهرداری به نسـبت بانکی از پیچیدگی‌های بیشتری برخوردار هستند و با چه راهکاری این فرآیند ارائه می‌شود، خاطرنشان کرد: همچنان سرویس‌های زیادی در شهرداری وجود دارند که ما هنوز آنها را ارائه نکرده‌ایم؛ اما با توجه به اینکه فناوری اطلاعات در شهرداری در وضعیت خوبی قرار دارد و در مرحله اول آسانترین سرویس‌ها است آنها را باز کردیم. ایجاد زبان مشـترک در این روند تاثیر زیادی در ارائه سـرویس‌های بیشتر به شرکت‌ها داشـت؛ البته در این روند بسـیار نیازمند تجربه‌های موفق اسـت برای اینکه بقیه سازمان‌ها هم به این حرکت وارد شوند.

وی ادامه داد: در وصول عوارض این بازکردن سـرویس‌ها کمک خوبی در وصول درآمدهای شهرداری داشت و دیگر شهرداری‌ها از این تجربه موفق استقبال کردند و این روند تکثیر شد.

احمدی پویا نیز سـپس در این نشسـت گفت: شـرکت دیجی‌کالا مسـتقیم با مشتریان طرف است و در تعامل با پنج بانک بزرگ کشور که ۷۰درصد کارت‌های مردم به آنها تعلق دارد برای اخذ سـرویس‌های باز با مشـکلات متعددی برخوردار هسـتیم از جمله اسـتفاده از رمز یکبـار مصرف و یا پرداخت هزینـه در قبال هر تراکنش، مسائل امنیتی و موارد دیگر مواجه شدیم که به صورت عملی فعالیت ما را با وقفه مواجه کرده است.

احمدی پویا، عدم اطمینان بانک‌ها به شرکت‌های فین‌تکی را اصلی‌ترین مسئله دانست و گفت: این مهم فعالیت فین‌تک‌ها را با کندی مواجه کرده است.

همچنین اینالوئی گفت: ارائه سرویس‌های باز به فین‌تک‌ها ریسک زیادی دارد و من برای ارائه آن ریسک آن را پذیرفته‌ام.

ترابی نیز یادآور شـد: در کشور در اول راه بانکداری باز قرار داریم و به طور قطع مشـکلات فراوانی برای فین‌تک‌ها در اخذ سـرویس‌ها بانکداری باز قرار دارد و به عقیده من در اول راه قرار داریم و خوب در این مسـیر در حال حرکت هسـتیم و رقابت در این بازار به تدریج بازار را به ثبات و جایگاه خودش می‌رساند.

فرجود هم گفت: در ارائه سـرویس‌های باز در سازمان‌های امنیت؛ بیزینس مدل و ری رگولیشـن مباحث جدی است و قوه قضائیه و بسیاری از سازمان‌های دولتی در حال باز کردن سـرویس‌هایی برای تسـهیل امور برای مردم هسـتند و در این اکوسیسـتم که همه چی قرار اسـت باز باشـد اگر به این بلوغ نرسد از بازار عقب خواهد ماند. سپس احمدی پویا با اشاره به اینکه بانک‌های ما ریسک‌پذیر نیستند، گفت: ذات بیزینس براساس ریسک است و فین‌تک برای فعالیت در حال ریسک با تمام قوایش است و از بانک ها و سازمان درخواست کرد که برای توسعه فین‌تک‌ها ظرفیت ریسک‌پذیری خود را افزایش دهند.

فرامرزی هم در پایان این نشست گفت: حرکت به سمت بانکداری باز برای تمام بانک‌ها الزامی است و این تغییر اجتناب‌ناپذیر است.

شاپرک گزارش داد

۴۵درصد پرداخت‌های موبایلی کمتر از ۲۰۰۰ تومان است

طبق آمار شـرکت شـاپرک ۴۵درصد تراکنش‌های انجام‌شـده با ابزار پذیرش موبایلی در مرداد امسال کمتر از ۲۰۰۰ تومان و ۳۵درصد نیز بین ۵۰۰۰ تا ۱۵ هزار تومان بوده که حاکی از استفاده گسترده از درگاه‌های پرداخت برای خریدهای خرد است.

به گزارش ایسـنا، شـرکت شـاپرک گـزارش وضعیت دامنـه مبلغی تراکنش‌های ابزارهای پرداخت یعنی کارتخوان فروشگاهی، ابزار پذیرش موبایلی و ابزار پذیرش اینترنتی در مردادماه را منتشـر کرده که براساس آن وضعیت دامنه مبلغی تراکنش‌های کارتخوان‌های فروشگاهی و دامنه مبلغی تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی و موبایلی در مردادماه امسـال بررسی شده است.

در مردادمـاه سـال جاری بالغ بـر ۲ میلیـارد و ۳۵۵ میلیون و ۹۷۷ تراکنش به ارزش ۲۶۱۶میلیارد ریال در شـبکه شاپرک انجام شده است که در سـهم ابزارهای پذیرش، ابزار پذیرش اینترنتی با تعداد ۹۷۹ هزار پایانـه در حدود ۱۳۶ میلیـون و ۶۰۰ هزار تراکنش را به خود اختصاص داده و سـهمی ۵.۸۰درصدی از تمام تراکنش‌های شبکه پرداخت داشته است.

آمار اعلام‌شده از دامنه مبلغی تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی نشان می‌دهد که بیشـترین تراکنش با سـهمی بالغ بر ۳۵.۴۴درصدی از کل تراکنش‌های با استفاده از درگاه اینترنتی در کشور دارای مبالغی در بازده بیشتر از ۵۰۰۰ تومان تا ۱۵ هزار تومان بوده است.

همچنین حدود ۷۸.۵۸درصد از کل تراکنش‌های انجام‌شده با استفاده از ابزار پذیرش اینترنتی دارای مبلغی کمتر از ۲۵ هزار تومان بوده اسـت که نشـان از استفاده گسترده از درگاه‌های پرداخت برای خریدهای خرد دارد. بررسـی نمودارهای منتشرشده از سوی شاپرک همچنین نشان از وضعیت متفاوت تراکنش ابزار پذیرش موبایلی با کارتخوان فروشـگاهی و ابـزار پذیـرش اینترنتی دارد. در واقع بالغ بـر ۴۵.۵۹درصد از مجموع تراکنش‌های ابزار پذیرش موبایلی دارای مبلغ کمتر از ۲۰۰۰ تومان بوده اسـت و ۶۸.۸۶درصد تراکنش‌ها دارای مبلغ کمتر از ۵۰۰۰ تومان بوده اسـت که نشان از اسـتفاده عموم شـهروندان به صورت گسترده از ابزار پذیرش موبایلی برای تهیه کارت شارژهای کمتر از ۵۰۰۰ تومان دارد.

بی‌خبری بانک‌ها از مسدودکردن حساب‌های میلیاردی

بازی فضای مجازی با حساب‌های بانکی یک میلیارد تومانی

شـایعه‌ای در فضای مجازی مطرح شـده مبنی بر اینکه قرار اسـت حسـاب‌های بانکی بالای یک میلیارد تومان مسدود شده و از صاحبان حساب خواسته شود تا منبع تامین این پول را مشخص کنند.

به گزارش ایرنا، براسـاس این ادعا که در روزهای اخیر مطرح شـده، مسدود شدن حسـاب این افراد با هدف مقابله با پولشویی و جلوگیری از نقل و انتقال پول‌های مشـکوک انجام می‌شود. انتشار این خبر، باعث نگرانی دارندگان حسـاب‌های بانکی عمده شـده است. حتی برخی نیز در واکنـش به ایـن موضوع، اعـلام کردند احتمـال دارد که صاحبان حسـاب‌های بزرگ اقدام به خارج کردن پول‌های خود از بانک و تبدیل آن به طلا، سـکه، دلار و ... کنند. با وجود گسـتردگی انتشار این خبر، اما پیگیری‌ها نشـان داد که این ادعا، تنها یک شـایعه ساخته‌شـده در فضـای مجازی بـوده و صحت نـدارد؛ چنانچه موضوع مسـدودکردن حساب‌های بانکی بالای یک میلیارد تومان در بانک‌ها رخ نداده و آنها از وجود بخشـنامه‌ای درباره مسدودکردن حساب‌های یک میلیارد تومانی بی‌اطلاع هسـتند. مسئولان بانک تجارت نیز در این باره گفتند: نه‌تنها حسـابی به علت دارابودن موجودی بالای یک میلیارد تومان مسـدود نشـده، بلکه هیچ بخشـنامه‌ای تاکنون در این باره به آنها ابلاغ نشـده اسـت. همچنین پیگیری از بانک ملی نیز از نادرسـت بـودن این ادعا حکایت داشـت. بررسـی‌ها نشـان می‌دهد که در بانک ملت نیز چنین اقدامی صورت نگرفته و هیچ بخشنامه‌ای به آنها ابلاغ نشده است.

در همیـن زمینه، میثم امیـری رئیس مرکز اطلاعـات مالی وزارت اقتصاد با تکذیب این ادعا، گفت: هیچ بخشـنامه‌ای درباره مسدودکردن حسـاب‌های بانکی بالای یک میلیارد تومان وجود نداشته و به بانک‌ها اعلام نشده است.

مرکز اطلاعات مالی وزارت امور اقتصادی و دارایی در زمینه بررسـی معاملات و عملیات مشکوک به پولشویی و تامین مالی تروریسم، ردیابی جریان وجوه انتقال اموال و بررسی و ارزیابی نحوه تحصیل و مشروعیت دارایی‌ها و عملیات مشکوک اشخاص در گزارش‌های واصله و ارسال آنها برای رسیدگی به مراجع ذی‌صلاح را برعهده دارد.

البته بررسی‌ها نشان می‌دهد که دسـتورالعمل‌هایی توسط نهادهای مسـئول به بانک‌ها ابلاغ شـده اسـت تا تراکنش‌های مشکوک رصد و شناسـایی شده و در صورت لزوم منشأ پول‌ها مشخص شود که شماری از این دستورالعمل‌ها جنبه محرمانه دارند، اما وجود بخشنامه‌ای مبنی بر مسـدودکردن حساب‌های بانکی بالای سقف یک میلیارد تومان و یا سـوال از صاحبان آن حساب‌ها برای شـفاف کردن منشأ پول، واقعیت خارجی ندارد.

سود چشمگیر بورس‌بازان در هفته اول مهرماه

روزهای طلایی تالار سرمایه

در شرایطی که بازار مسکن، خودرو، طلا و سکه در رکود به سر می‌برند و قیمت ارزهـای خارجی هم رونـدی رو به کاهش را طی می‌کنند؛ بازار سـرمایه و بورس به بازار اصلی سـرمایه‌گذاری تبدیل شـده اسـت و بورس روزهای فوق طلایی را سـپری می‌کند. مطابق داده‌های موجود در شهریورماه امسال سرمایه‌گذاران جمعا ۳۷هـزار میلیارد تومان اوراق بهـادار در بورس داد و سـتد کرده‌اند که این مقدار نسـبت به مرداد ۷۰درصد افزایش نشـان می‌دهد. این خود ملاک محکمی برای افزایش جریان ورود پول به بورس است. از ابتدای امسال حجم ورود پول به بورس به قدری پرشـتاب بوده که روزانه به‌طور میانگین ۳هزار میلیارد تومان سـهام در بورس و فرابورس خریدو فروش شـده اسـت. بورس تهران از ابتدای امسال بارها و بارها رکوردشـکنی کرده است و به نظر می‌رسد که این روند در ماه‌های آینده هم ادامه خواهد داشت.

بازار بورس تهران سـال ۱۳۹۷ را در شرایطی شروع کرد که شاخص کل در مرز ۱۰۰ هزار واحد بود و برای نخسـتین بار در تاریخ بورس ایران شاخص کل در ۲۵ خرداد سال ۱۳۹۷ به عدد ۱۰۰ هزار واحد رسید و حالا بعد از یک سال و سه ماه از آن روز شاخص سه برابر شده است و رکوردهای جدیدی برجای گذاشته است.

شاخص کل بورس تهران که در خرداد سال ۱۳۹۷ به ۱۰۰ هزار واحد رسید در ۲۶فروردین سال ۱۳۹۸ عدد ۲۰۰ هزار واحد را رد کرد و حالا بعد از گذشته حدود پنج ماه رکورد ۳۰۰ هزار واحد را هم زده و در یک هفته گذشته ۱۳ هزار واحد رشد داشته است. بورس تهران روز اول مهر را در حالی شروع کرد که به جای برگ‌ریزان، توفان به پا شد و با صعودی عجیب میانگین بازده سرمایه‌گذاری (از ابتدای سال) به ۷۵درصد رسید. در پنج روز کاری هفته‌ای که گذشت، شاخص کل بورس توانست بیـش از ۲۰ هزار واحد رشـد را تجربه کند و بدین ترتیـب وارد کانال ۳۱۴ هزار واحدی شود. در پایان معاملات هفته منتهی به سوم مهرماه ۹۸، شاخص کل با ۲۰ هزار و ۲۴۳ واحد افزایش نسبت به هفته قبل، به تراز ۳۱۴ هزار و ۴۰۹ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن با ۷۳۰۳ واحد افزایش رقم ۹۱۵۵۱ واحدی را تجربه کرد.

شاخص بازار اول با ۱۴ هزار و ۴۴۱ واحد افزایش به رقم ۲۲۸ هزار و ۶۶۵ واحد بالغ شد و شاخص بازار دوم با ۴۲ هزار و ۳۸۱ واحد افزایش عدد ۶۳۸ هزار و ۶۵۱ واحد را تجربه کرد و به این ترتیب شاخص بازار اول ۷۴.۶درصد افزایش و شاخص بازار دوم با ۷.۱۱درصد افزایش نسبت به هفته قبل همراه شدند.

در پنج روز کاری هفته گذشـته، ارزش کل معامـلات اوراق بهادار به ۱۰۶ هزار و ۸۸۵ میلیارد ریال بالغ شـد که نسبت به هفته قبل ۶۶.۸درصد کاهش یافت. در ضمن تعداد ۲۵ هزار و ۳۳۷ میلیون انواع اوراق بهادار در بیش از ۲میلیون و ۳۰۰ هـزار دفعه مورد معامله قرار گرفت و به ترتیب ۷.۳۲درصد و ۱.۲۶درصد کاهش را نسبت به هفته گذشته تجربه کردند.

آمارها و نظرات کارشناسی نشـان می‌دهد بخش زیادی از رشد پرشتاب بورس در ماه‌های گذشته ناشی از هجوم نقدینگی به بازار سرمایه بوده است و در این بین دلیل اصلی رکود در بازارهای دیگر از جمله مسـکن، طلا، ارز و... اسـت. همچنین کارشناسـان رشـد حبابی بازار سـرمایه را رد می‌کنند و می‌گویند از سال ۱۳۹۷ تاکنون دلار از مرکز ۴ هزار تومان به ۱۲ هزار تومان رسـیده اسـت یعنی سه برابر شده است و ارزش بازار سرمایه هم سه برابر شده بنابراین حبابی در کار نیست.

کارشناسان بازار سرمایه معتقدند در ماه‌های گذشته دو گروه سهام در بازار رشد چشمگیر داشته‌اند گروه نخست، سهم صنایع بزرگی همچون فولادی و پتروشیمی و پالایشگاهی بوده است که احتمالا همچنان رشد خواهند داشت و گروه دوم، سهام شرکت‌هایی است که به سبب افزایش ارزش دارایی‌هایی همچون زمین یا افزایش ارزش مطالبـات یا افزایش سـرمایه از محل مازاد تجدیـد ارزیابی دارایی‌ها جذاب شده‌اند و پتانسیل رشد همچنان خواهند داشت.

در این بین البته کارشناسـان به سـرمایه‌گذاران عادی که بدون دانش و باتوجه به هیجان و رشد بازار سرمایه می‌خواهند وارد این بازار شوند، هشدار می‌دهند که به دلیل بی‌تجربگی و نبود دانش مواظب باشند که سرمایه خود را از دست ندهند. کارشناسان توصیه می‌کنند افراد عادی اگر قصد خرید سهام باتوجه به شرایط بازار را دارند بهتر است از شرکت‌های تخصصی این حوزه و کارشناسان مشورت بگیرند.

قیمت وام مسکن و جعاله برای مجردهای تهرانی چقدر است؟

آخرین قیمت خرید وام مسکن و جعاله

قیمت هر برگ از اوراق تسـهیلات مسکن بانک مسکن در این روزها حدود ۴۰ هزار تومان اسـت؛ بدین ترتیب هزینه وام مسـکن به علاوه جعاله حداکثر به ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان می‌رسد.

به گزارش ایسـنا، قیمت اوراق تسهیلات مسکن بانک مسکن نسبت به هفته گذشته چندان تفاوتی نداشته است و در حدود قیمت ۴۰ هزار تومان داد و ستد می‌شود. امتیاز تسهیلات مسکن مردادماه سال ۱۳۹۸ در حال حاضر کمی بیشـتر از ۴۲ هزار تومان اسـت و امتیاز تسهیلات مسکن فروردین ماه ۱۳۹۸ حدود ۴۱ هزار و ۲۰۰ تومان است.

در مقابـل برخـی از این اوراق کمتـر از ۴۰ هزار تومان داد و سـتد می‌شود. نمونه آن اوراق آبان ماه سال ۱۳۹۶ که قیمتش به ۳۸ هزار و ۸۰۰ تومان می‌سـد. همچنین تسه خرداد ۱۳۹۷ حدود ۳۹ هزار تومان اسـت. در عین حال اکثر تسـه‌ها حدود قیمت ۴۰ هزار تومان هستند و به همین دلیل این گزارش با توجه به این قیمت نوشته شده است.

با توجـه به اینکه زوج‌هـای تهرانی برای دریافـت وام ۱۰۰ میلیون تومانی مسـکن باید ۲۰۰برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند، هزینه این تعداد اوراق آنها ۸ میلیون تومان می‌شـود. به این مبلغ با احتساب ۲۰ میلیـون تومـان وام جعاله کـه بابت خرید آن باید ۴۰برگ تسـه خریداری شود، یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان اضافه می‌شود. در نتیجه در مجموع باید برای دریافت وام ۱۲۰ میلیون تومانی مسـکن حدود ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان هزینه شود.

همچنین زوج‌های غیرتهرانی که در شـهرهایی با جمعیت بیشـتر از ۲۰۰ هزار نفر جمعیت زندگی می‌کنند، می‌توانند تا سـقف ۸۰ میلیون تومـان وام بگیرند کـه برای گرفتن ایـن مبلغ بایـد ۱۶۰ ورق بهادار خریداری کنند و با این حساب باید حدود ۶میلیون و ۴۰۰ هزار تومان بابت خرید این اوراق بپردازند که با احتسـاب یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومـان برای خرید اوراق وام جعالـه، در مجموع برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی باید ۸ میلیون تومان پرداخت کنند.

علاوه بر این، زوج‌های سـاکن در سایر شهرهای با جمعیت زیر ۲۰۰ هزار نفر می‌توانند برای گرفتن ۶۰ میلیون تومان وام مسکن، ۱۲۰ برگ بهـادار خریداری کنند که باید ۴میلیون و ۸۰۰ هزار تومان بابت خرید اوراق بپردازند. همچنین برای دریافت ۲۰ میلیون تومان دیگر بابت وام جعالـه نیز باید یـک میلیون و ۶۰۰ هزار تومـان پرداخت کنند که در مجموع برای وام ۸۰ میلیون تومانی، حدود ۶میلیون و ۴۰۰ هزار تومان از سـوی زوجین باید پرداخت شـود. مجردهای تهرانی نیز می‌توانند تا سـقف ۶۰ میلیون تومان و مجردهایی که در مراکز اسـتان‌های بالای ۲۰۰ هـزار نفر جمعیت دارند تا سـقف ۵۰ میلیـون تومان و در نهایت غیرزوج‌های سـاکن در سـایر مناطق تا سـقف ۴۰ میلیون تومان وام دریافـت کنند که به ترتیب هر کدام باید ۱۲۰، ۱۰۰ و ۸۰ برگ بهادار اوراق تسهیلات مسکن را از فرابورس ایران خریداری کنند.

با این حسـاب مجردهای تهرانی باید برای خرید این اوراق ۴میلیون و ۸۰۰ هزار تومان، افراد سـاکن در مراکز اسـتان بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت مبلغ ۴میلیون تومان و افراد گروه سـوم مبلغ ۳میلیون و ۲۰۰ هـزار تومان پرداخت کنند. البته در صورت تمایل برای دریافت وام ۲۰ میلیـون تومانی جعاله باید مبلغ یک میلیـون و ۶۰۰ هزار تومان دیگر هم بپردازند. اوراق تسهیلات مسکن قابلیت معامله در فرابورس ایران را دارد و ارزش اسمی هر برگ ۵میلیون ریال است. مدت اعتبار اوراق تسه حداکثر تا دو دوره شـش ماهه قابل تمدید اسـت. این اوراق با توجه به اینکه چقدر تا زمان اعتبارش باقیمانده، قیمت متفاوتی دارد. در صورتی که مدت اعتبار این اوراق به اتمام رسیده و دارنده اوراق از تسهیلات آن اسـتفاده نکند، نماد معاملاتی آن متوقف خواهد شـد و وجوه پرداختی دیگر به دارنده اوراق بازپرداخت نخواهد شد.

قابل توجه سرمایه‌گذاران صندوق سرمایه‌گذاری نیکوکاری میراث ماندگار پاسارگاد

از کلیه دارندگان واحدهای سرمایه‌گذاری مدیریتی و عادی صندوق نیکوکاری میراث ماندگار پاسارگاد دعوت می‌گردد، در مجمع صندوق که با موضـوع تصویب صورت‌های مالی و گـزارش عملکرد سـال منتهی بـه ۳۱ خردادماه ۱۳۹۸ در روز شـنبه مـورخ ۱۳۹۸/۰۷/۱۳ سـاعت ۱۱:۰۰ در محل شرکت مشاور سـرمایه‌گذاری ارزش‌پرداز آریان واقع در تهـران، کوی نصر(گیشـا)، خیابان بلوچسـتان، خیابان البـرز، پلاک ۹ برگزار خواهد شـد، حضور به هم رسـانند. برای آگاهی از جزئیات بیشـتر دسـتور جلسه به وب‌سایت www.mirasfund.com و سامانه کدال مراجعه فرمایید.

آگهی مناقصه عمومی
نوبت دوم

« پروژه بازسازی نهر، پیاده‌رو سازی و روکش آسفالت سطح خیابان شهید عرب بهشتی روستای آب باریک »

دهیاری روستای آبباریک در نظر دارد پروژه بازسازی نهر، پیاده روسازی و روکش آسفالت سطح خیابان ورودی روستای آب باریک خود را براساس فهرست بها ۱۳۹۸ بدون تعدیل به مبلغ برآورد ۷.۰۲۲.۱۸۹.۵۰۴ ریال از طریق برگزاری مناقصه به بخش غیر دولتی واگذار نماید؛ که اعتبار پروژه تا پایان مهر ۱۳۹۹ تأمین میگردد .لذا از شرکتهای واجد شرایط و صلاحیتدار که دارای حداقل رتبه ۵ در رشته راه و باند یا ابنیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور دعوت میشود از تاریخ ۱۳۹۸.۰۶.۲۷ لغایت ۱۳۹۸.۰۷.۰۶ جهت اخذ اسناد مناقصه از ساعت ۸صبح الی ۱۳بعد از ظهر به آدرس: ورامین، جاده چرمشهر، آبباریک، خیابان شهید عرب بهشتی، پلاک ۱۰۰، دهیاری آبباریک مراجعه نمایند.

« مهلت تحویل مدارک به واحد مناقصه گزار تا ساعت ۱۳ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۸.۰۷.۱۷ به آدرس فوق الذکر، دفتر دهیاری آب باریک خواهد بود»

در ضمن زمان گشایش پاکات مناقصه ساعت ۱۴ روز پنج شنبه مورخ ۱۳۹۸.۰۷.۱۸ در محل دفتر دهیاری خواهد بود که حضور نماینده قانونی شرکتها با معرفی نامه در این جلسه بلامانع است.

هزینه درج دو نوبت آگهی بعهده برنده مناقصه خواهد بود.

سپرده شرکت در مناقصه : ۳۵۰۰۰۰۰۰ریال سیصد و پنجاه میلیون ریال به صورت ضمانت نامه بانکی معتبر سه ماهه یا واریز به حساب دهیاری آبباریک شماره ۱۰۰۰۱۲۸۸۴۶۸۵۳ پست بانک شعبه ورامین می باشد.

هزینه خرید اسناد مناقصه ۵۰۰۰۰۰ ریال می باشد.

دهیاری روستای آبباریک
۶۴۱

آگهی مزایده عمومی
نوبت اول
شماره ۹۸/۰۹ منطقه بهرگان

شرکت ملی نفت ایران
شرکت نفت فلات قاره ایران
(سهامی خاص)

برگزارکننده مزایده	شرکت نفت فلات قاره ایران
مورد مزایده	فروش بشکه فلزی و پلاستیکی
مقدار / میزان کالا	تعداد ۲۵۰۰ عدد بشکه فلزی و ۱۰۰۰ عدد بشکه پلاستیکی
محل بازدید و تحویل کالا	منطقه بهرگان
نرخ پایه کارشناسی	مبلغ ۲/۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال
محل دریافت اسناد مزایده	تهران– خیابان ولیعصر(ع)، بالاتر از مسجد بلال، نرسیده به تقاطع شهید مدرس، کوچه خاکزاد، پلاک ۱۲، واحد فروش، طبقه ۶، اتاق ۶/۱۴
مهلت دریافت اسناد	از اولین روز آگهی تا ۷ روز پس از انتشار نوبت دوم آگهی
تلفن های تماس	۰۲۱–۲۳۹۴۲۶۵۳ ۰۲۱–۲۳۹۴۲۶۱۷

روابط عمومی شرکت نفت فلات قاره ایران
شماره مجوز: ۱۳۹۸.۳۸۹۷
۲۶

دریچه

بورس در بلندمدت خود را اثبات کرده است

پیام روشن بازار سرمایه

یک کارشـناس بازار سـرمایه با بیان اینکه بورس تهران، همیشه خود را در بلندمدت اثبات کرده اسـت، گفت در همین دوسـال و نیم اخیر دیدیم برخـلاف کسـانی که ریسـک بـازار ارز را پذیرفته و وارد آن بازار شـدند، سهامداران در بورس به سادگی و بدون استرس و فراز و فرود شدید، ارزش دارایی خود را حفظ‌شده دیدند و بازدهی مناسبی کسب کردند.

همایـون دارابـی در گفت و گو با سـنا، گفت: البته ایـن انتظار که بازار باید همیشـه سبز یا در حال رشد باشد، انتظار معقولی نیست چون در این صورت شاخص‌ها و قیمت‌ها باید به سمت بی‌نهایت میل کنند.

وی با بیان اینکه قطعا بازار در ذات خود فراز و فرود دارد، افزود: هم‌اکنون بیش از ۱۷ماه اسـت که رشـد در بازار را شـاهد هستیم؛ هرچند بخشی از این رشـد ناشـی از ماهیت تورمـی و کاهش ارزش ریـال و تنظیم بازار با سطوح جدید قیمتی بوده است. دارابی گفت: در این شرایط تجربه دوره‌های اصـلاح و اسـتراحت که در آن قیمت‌هـا خود را با واقعیت‌های شـرکت‌ها –مندرج در گزارش‌ها-تطبیق داده یا معامله‌گران اقدام به شناسـایی سـود می‌کنند، طبیعی اسـت و ما باید فضای بازار سـرمایه را به این سمت ببریم که سـرمایه‌گذاران کمتر به این نوسـان‌ها و اصلاح و فـراز و فرودها توجه کنند و بیشتر دید بلندمدت داشته باشند. این کارشناس بازار سرمایه افزود: بورس تهران، همیشـه خـود را در بلندمدت اثبات کرده اسـت؛ در همین دوسـال و نیم اخیر دیدیم برخلاف کسـانی که ریسـک بازار ارز را تحمل کردند و وارد آن بازار شـدند سهامداران به سـادگی بدون استرس و بدون فراز و فرود شدید ارزش دارایی خود را در بورس حفظ‌شده دیدند. به گفته دارابی، این مسـاله یک پیام روشـن برای سـرمایه‌گذاران دارد و آن اینکه بورس در بلندمدت یک محل سـرمایه‌گذاری کم‌ریسـک با بازدهی معقول و مناسـب اسـت پس توصیه عمده به سـرمایه‌گذاران این است که بدون توجه به نوسـان‌های مقطعی، سـهام خود را برای بلندمدت نگه دارند . وی افزود: شـرکت‌ها از ابتدای دهه ۹۰ دوره‌های مختلفی از تحریم را پشت سر گذاشـته‌اند و اگر عملکرد گروه‌های سـهام بنیـادی را در این دوره‌ها نگاه کنید، بیشـتر از شـرایط کلی بازار –که البته در کوتاه‌مدت بیشتر به چشم می‌آید- در بلندمدت بازار سـاختار مسـتحکم، باثبات و کم‌ریسـکی را به نمایش می‌گذارد و نشان می‌دهد که بورس از دیگر بازارهای سرمایه‌گذاری قابل‌اتکاتر است.

عرضه اولیه یک شرکت در هفته ممکن است؟

این کارشـناس بازار سرمایه در پاسخ به این سوال که با توجه به افزایش نقدینگـی تزریقـی به بازار سـرمایه، چقدر احتمال کاهش فشـار عرضه و افزایش تقاضا وجود دارد، گفت: این یک چالش سـنتی در بازار سهام بوده کـه در مواقع اقبال گسـترده عمومی مردم به بـورس چالش‌های متعددی در بازار رخ می‌دهد و یکی از آنها کمبود عرضه و افزایش قیمت‌ها است.

دارابی با بیان اینکه این یک فرصت اسـت و مسـئولان بازار و دولت باید از ایـن مقوله اسـتفاده کنند، افزود: قطعا باید عرضه‌هـای اولیه را به تعداد بالا انجام داد؛ هم‌اکنون لیسـت بلندی از شـرکت‌ها بـرای حضور در بازار سـرمایه منتظر هستند و جا دارد که در این دوره رشد، به مساله پذیرش‌ها سرعت داده شود.

وی ادامـه داد: کامـلا طبیعی اسـت که همه صنوف و رشـته‌ها در یک دوره رشـد یا رونق بیشـتر فعالیت کنند و الان بورس هم همین شـرایط را دارد؛ اقتصـاد ایران قطعـا ظرفیت و زایش عرضه اولیه یا پذیره‌نویسـی حداقل یک شـرکت در هفته را دارد. این کارشـناس بازار سـرمایه تاکید کرد: باید به دنبال شـرکت‌ها و انجمن‌ها و هلدینگ‌ها رفت و آنها را به بازار آورد؛ این امر هم سـفره بازار را متنوع می‌کند و هم از تاثیرات منفی ورود حجم بزرگی از نقدینگی خواهد کاسـت. دارابی با بیان اینکه باید در همین حال سـهام صندوق‌هـای تثبیتی و کنترلی بازار عرضه شـوند و دولت نیز مورد مطالبه‌گری قرار گیرد، اظهار داشـت: سـال گذشته وزیر کار و تعاون، وعده عرضه سـهام شـرکت‌های زیرمجموعه و خروج از بنـگاه‌داری را داد؛ این مطالبه‌گری باید باشـد که این وعده با عرضـه چند گاوداری آن‌هم به صورت محدود خاتمه نیابد؛ بلکه باید شـرکت‌های بزرگ با کمک مسئولان بازار عرضه شـوند و همه اینها کمک می‌کنند تا بازار وضعیت رشـد خود را برای مدت طولانی‌تری حفظ کرده و تنوع و عمق بازار افزایش پیدا کند.

تجدید ارزیابی دارایی‌ها، نیازمند قانون دائمی

وی در ادامه در پاسـخ به این سـوال که در تحلیل شـرایط آتی بازار چه وزنی بـه اخبار تجدید ارزیابی دارایی شـرکت‌ها می‌دهیـد، گفت: تجدید ارزیابی در کشورهای دارای تورم بالا یک مساله مهم است؛ واقعا این مساله باید به صورت سیستماتیک و با یک قانون دائمی در مجلس شورای اسلامی حل شـود، چون اختلاف میـان ارزش روز دارایی‌ها و ارزش دفتری یکی از عوامل ایجاد فسـاد و رانت است و به زیان مستقیم سهامداران بنگاه‌ها تمام خواهد شد.

اخبار

۵.۷۳ میلیارد دلار ارزش ذخایر معادن اکتشافی

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران گفت ارزش ذخایر معادن اکتشاف شده‌در کشور بالغ بر ۵٫۷۳ میلیارد دلار گزارش شده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وجیه اله جعفری با اشاره به فعالیت‌های اکتشافی ایمپاسکو گفت: ارزش ذخایر معادن اکتشاف شده توسط این شرکت، ۵٫۷۳ میلیارد دلار است و در این میان میزان ذخایر اکتشاف‌شده ۲ میلیارد و ۱۸۱ میلیون تن بوده که بیشتر در حوزه پلی متال، سنگ‌آهن، زغال سنگ و شورابه‌ها بوده است.

او بیان کرد: اکتشاف اولویت اول ایمپاسکو است و تاکنون ۲۷ هزار و ۳۱۷ کیلومتر مربع عملیات اکتشافی بررسی و خاتمه داده شده است.

جعفری تصریح کرد: از ۱۳ پهنه اکتشافی خاتمه‌یافته، ۵۷ محدوده امیدبخش معرفی شده و ۳۵ درخواست اکتشاف انجام شده که از این تعداد، هفت فقره پروانه اکتشاف و چهار فقره گواهی کشف صادر شده است.

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران اظهار داشت: اکنون ۳۶ هزار و ۵۳۸ کیلومتر مربع پهنه اکتشافی نیز پیگیری می‌شود که بین ۳۰ تا ۶۰درصد پیشرفت فیزیکی دارند.

او گفت: امسال نیز ۴۴ هزار و ۵۵۶ کیلومتر مربع پهنه اکتشافی در استان‌های کهگیلویه و بویراحمد، اصفهان، هرمزگان، سیستان و بلوچستان، قزوین، گیلان، فارس، چهارمحال و بختیاری، خراسان جنوبی و خراسان رضوی اخذ شده است.

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران با اشاره به انجام فعالیت‌های اکتشافی موردی توسط این شرکت بیان کرد: از سال ۹۲ تاکنون، ۴۶ مورد پروانه اکتشاف صادر شده که ۲۱ مورد آن به گواهی کشف انجامیده است.

جعفری گفت: ۲۱ محدوده اکتشاف به مساحت ۳۱۵۸ کیلومتر مربع به سرمایه‌گذار بخش خصوصی واگذار شد تا فرآیند اکتشاف را تکمیل کنند.

وی در خاتمه با اشاره به عملکرد حفاری شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران از سال ۹۲ تاکنون گفت: ۳۳۷۹۸۳ متر عملیات حفاری در این مدت انجام شده که در این میان بیشترین میزان حفاری صورت‌گرفته در سنگ آهن به میزان ۱۶۴۹۷۸ متر بوده است.

تولید فولاد ایران از ۱۷ میلیون تن گذشت

انجمن جهانی آهن و فولاد اعلام کرد تولید فولاد ایران در هشت ماهه نخست سال جاری میلادی با رشد ۶.۴درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۱۷.۱۸۸میلیون تن رسید.

به گزارش تسنیم، انجمن جهانی آهن و فولاد در جدیدترین گزارش خود از رشد ۶٫۴درصدی تولید فولاد ایران در هشت ماه نخست سال جاری میلادی خبر داد.

تولید فولاد ایران که در هشت ماه نخست سال ۲۰۱۸ بالغ بر ۱۶٫۱۵۳ میلیون تن گزارش شده بود در هشت ماه نخست سال جاری میلادی به ۱۷٫۱۸۸ میلیون تن افزایش یافته است.

رشد بیش از ۶درصدی تولید فولاد ایران طی سال ۲۰۱۹ در حالی است که دولت آمریکا با خروج از توافق هسته‌ای تحریم‌ها بر اقتصاد ایران از جمله تحریم بر صنعت فولاد را بازگردانده است.

دونالد ترامپ، رئیس جمهوری آمریکا در اوایل ماه می ۲۰۱۹ با صدور یک فرمان اجرایی صنایع فولاد، آهن، مس و آلومینیوم ایران را تحریم کرد. این فرمان که ۸ ماه می صادر شد درآمد صادرات صنایع فلزی ایران را هدف قرار داده است.

تولید فولاد جهان در هشت ماهه نخست سال جاری میلادی نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۴٫۴درصدی داشته و به ۱۲۴۰ میلیون تن رسیده است.

براساس این گزارش در هشتمین ماه سال جاری میلادی تولید فولاد ایران ۲٫۲ میلیون تن بوده است که این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۶٫۷درصدی داشته است. ایران در اوت سال قبل ۲٫۰۶۲ میلیون تن فولاد تولید کرده بود.

قیمت نان سفارشی در چند روز آینده تعیین می‌شود

رئیس اتاق اصناف تهران با اشاره به اینکه هدف اصلی اعلام نرخنامه جدید، ارائه نان باکیفیت به مردم است، گفت واحدهای آزادپز هم آرد یارانه‌ای دریافت می‌کنند و در چند روز آینده قیمت نان سفارشی تعیین خواهد شد.

قاسم نوده فراهانی در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با قیمت‌گذاری جدید نان گفت: هدف اصلی اعلام قیمت‌های جدید، ارائه نان باکیفیت به مردم بوده و در کنار آن اتاق اصناف و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به دنبال آن هستند که به بهانه‌های واهی نان سفارشی به اجبار به مردم ندهند.

رئیس اتاق اصناف تهران خاطرنشان کرد: در حال حاضر قیمت نان ساده بررسی، تصویب و به اتحادیه‌های مربوطه ابلاغ شد و در چند روز آینده قیمت نان سفارشی (به همراه کنجد یا سبزیجات) تعیین خواهد شد.

وی با بیان اینکه برای نان‌های سفارشی سقف قیمتی تعیین خواهد شد، گفت: نانوایی‌های آزادپز در خرید آرد و گندم، یارانه دریافت می‌کنند از این رو باید قیمت‌های مصوب و ابلاغی را رعایت کنند.

نوده فراهانی یادآور شد: نانوایی‌ها نباید به اجبار نان سفارشی به مردم عرضه کنند و از سوی دیگر به هیچ واحد نانوایی بدون کسب مجوز از اداره غله، پروانه کسب اعطا نخواهد شد.

رئیس اتاق اصناف تهران در انتها تاکید کرد: نرخنامه جدید نان باید در دید مشتریان قرار بگیرد.

به گزارش ایسنا، چند روز پیش رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران از نرخ جدید انواع نان خبر داد.

خرید برگ سبز چای از ۱۰۵ هزار تن گذشت

کاهش تعرفه واردات چای بر رکود بازار داخل دامن زد

رئیس سازمان چای گفت از ابتدای فصل برداشت تاکنون بیش از ۱۰۵ هزارتن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۲۹۴ میلیارد تومان از چایکاران خریداری شده است.

حبیب جهان‌ساز در گفت و گو با گروه باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه برداشت چای تا پایان مهر ادامه دارد، اظهار داشت: براساس آخرین آمار از ابتدای فصل برداشت تاکنون بیش از ۱۰۵ هزار تن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۲۹۴ میلیارد تومان از چایکاران استان‌های گیلان و مازندران خریداری شده است.

وی از پرداخت ۷۳درصد مطالبات چایکاران خبر داد و گفت: در روزهای آتی بخش اعظم مطالبات چایکاران پرداخت و مابقی پس از واریز قدرالسهم کارخانه‌ها و دولت به حساب چایکاران واریز می‌شود.

به گفته جهان‌ساز، ۵۶ هزار و ۲۴ تن برگ سبز خریداری‌شده معادل ۵۳درصد درجه یک و ۴۹ هزار و ۲۴۷ تن معادل ۴۷درصد درجه ۲ است.

رئیس سازمان چای با اشاره به اینکه میزان خرید تضمینی برگ سبز چای نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴ تا ۵درصد رشد داشته است، بیان کرد: با توجه به شرایط مساعد اقلیمی پیش‌بینی می‌شود که ۱۲۰ تا ۱۲۵ هزار تن برگ سبز چای از چایکاران خریداری شود.

او مجموع تولید چای خشک را ۲۳ هزار و ۶۸۶ تن اعلام کرد و گفت: در صورت تحقق تولید ۱۲۰ هزار تن برگ سبز چای پیش‌بینی می‌شود که ۲۶درصد نیاز کشور از منابع تولید داخل تامین خواهد شد.

جهان‌ساز درباره تاثیر کاهش تعرفه واردات چای بر تولید داخل بیان کرد: با توجه به اعلام مسئولان وزارت صمت مبنی بر کاهش تعرفه واردات به ۵درصد، میزان خرید و فروش چای داخل با مشکلاتی روبه‌رو شده چراکه تعرفه نرخ برابری چای تولید داخل وارداتی است.

این مقام مسئول ادامه داد: با کاهش تعرفه واردات، بخشی از نگاه‌ها به سمت واردات است و تا زمان متعادل‌شدن تعرفه واردات، خرید و فروش عمده‌ای در چای داخل صورت نمی‌گیرد.

جهان‌ساز در پایان درباره تاثیر کاهش تعرفه واردات بر بازار چای خارجی، تصریح کرد: مسئولان تنظیم بازار باید درخصوص تاثیر تعرفه واردات بر چای خارجی پاسخگو باشند، اما این موضوع بر کاهش خرید و فروش چای داخل تاثیرگذار است، چراکه تجار پس از تحلیل اقتصادی ترجیح می‌دهند به چای ایرانی چای خارجی خریداری کنند.

تاخیر مجدد در اعلام نرخ خرید تضمینی گندم

هشدار به مسئولان نسبت به کاهش ۳۰درصدی سطح زیر کشت

با گذشت پنج روز از به پایان رسیدن مهلت قانونی دولت برای اعلام نرخ خرید تضمینی گندم افق روشنی نیست.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، با گذشت پنج روز از به پایان رسیدن مهلت قانونی شورای اقتصادی برای اعلام نرخ خرید تضمینی محصولات کشاورزی از جمله گندم اُفق روشنی پیش رو نیست که این امر نگرانی‌هایی نسبت به آینده محصولات استراتژیک ایجاد کرده است چراکه دولت در سال‌های اخیر قانون خرید تضمینی را به درستی اجرا نکرده و در اجرای قانون مرتکب تخلفاتی شده است.

براساس تبصره ۶ قانون خرید تضمینی محصولات اساسی کشاورزی دولت موظف است نرخ خرید تضمینی تمامی محصولات را قبل از شروع فصل کشت به گونه‌ای تعیین کند که میزان افزایش آن هیچ‌گاه از تورم اعلام‌شده بانک مرکزی کمتر نباشد.

بی توجهی دولت و شورای اقتصاد به قانون خرید تضمینی محصولات کشاورزی که امسال برای چندمین بار متوالی تکرار می‌شود پیامدهای جدی را به همراه دارد به طوری که اگر مسئولان ذی‌ربط باز هم به نظر کارشناسان و دست‌اندرکاران بخش کشاورزی اهمیت ندهند بی‌تردید کشاورزان به سمت تغییر الگوی کشت می‌روند که این امر آینده خودکفایی گندم را در معرض خطر قرار می‌دهد.

افزایش ۳۵درصدی قیمت تضمینی گندم مورد قبول کشاورزان نیست

مسعود اسدی عضو شورای مرکزی خانه کشاورز با انتقاد از تأخیر شورای اقتصاد در اعلام نرخ خرید تضمینی گندم اظهار داشت: براساس قانون دولت باید نرخ خرید تضمینی محصولات کشاورزی را تا پایان شهریور اعلام کند که متأسفانه با گذشت چند روز از آغاز مهر هنوز اتفاق خاصی رخ نداده است.

او افزود: در آخرین روز مهلت مقرر شورای اقتصاد در اعلام نرخ خرید تضمینی وزیر جهاد کشاورزی قیمت پیشنهادی خود را به سازمان برنامه و بودجه اعلام کرد که این امر نشان از نقض قانون خرید تضمینی است.

اسدی بیان کرد: با توجه به پیشنهاد وزیر کشاورزی مبنی بر افزایش ۳۵درصدی خرید تضمینی گندم نسبت به مدت مشابه سال قبل و اطلاعات موثق می‌توان گفت که نرخ پیشنهادی وزیر نرخ تحمیلی و مدنظر رئیس سازمان برنامه و بودجه به وزارت جهاد کشاورزی است چراکه نرخ پیشنهادی وزارتخانه بالاتر از این رقم بود.

عضو شورای مرکزی خانه کشاورز ادامه داد: اگر نرخ ۲ هزار و ۲۹۵ تومانی به ازای خرید تضمینی هر کیلو گندم در شورای اقتصاد به تصویب برسد بدون تردید آینده خودکفایی گندم در معرض خطر قرار می‌گیرد چرا که بر حسب هزینه‌های تولید کارشناسان حداقل نرخ را برای خرید تضمینی هر کیلو گندم ۲ هزار و ۷۰۰ تومان اعلام کردند.

او با اشاره به اینکه افزایش ۳۵درصدی نرخ خرید تضمینی گندم نسبت به مدت مشابه سال قبل مورد قبول کشاورزان نیست، اظهار داشت: متأسفانه همان سوءمدیریتی که سال گذشته رخ داد و موجب شد میزان خرید گندم در سال زراعی سال ۹۸- ۹۷ کمتر از میزان تولید باشد امسال مجدد تکرار خواهد شد چراکه نرخ ۲ هزار و ۲۹۵ تومانی به هیچ عنوان توجیه اقتصادی برای کشاورزان ندارد و با این وجود آنها ترجیح می‌دهند گندم خود را صرف خوراک دام کنند.

به گفته او در شرایط فعلی که تولید گندم در امنیت غذایی تأثیر بسزایی دارد تأخیر در اعلام نرخ می‌تواند منجر به دلسردی کشاورزان نسبت به کشت محصول و تغییر الگوی کشت به سمت و سوی محصولات دیگر را به همراه داشته باشد.

بازاریابی هوشمندانه، گذرگاه توسعه تجارت و شکوفایی اقتصادی

برای دستیابی به شکوفایی اقتصادی به معنای واقعی کلمه باید ضروریات و اقتضائات این مهم مهیا شود که یکی از آنها به توسعه تجارت معطوف می‌شود و این امر خطیر نیز به خودی خود نیازمند تبلیغات هوشمندانه و هدفمند است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، کشور ایران در طول ۴۰سال اخیر به موفقیت‌های بسیاری در عرصه‌های گوناگون نائل شده، اما این توفیقات در حوزه اقتصادی آنچنان که باید ملموس به نظر نمی‌رسد.

البته قضاوت در این خصوص نباید سفید یا سیاه باشد؛ به هر ترتیب در حال حاضر و با توجه به اینکه کشور در جنگ اقتصادی به سر می‌بَرَد می‌باید از هیچ تلاشی برای عبور از فشارها و تنگناهای اقتصادی (ضمن حفظ منافع ملی در تمامی ابعاد) دریغ نکرد.

یکی از ضروریات تحقق این امر به توسعه و افزایش میزان تجارت و بازرگانی معطوف می‌شود که پیش از این در قالب گزارشی با محتوای ظرفیت‌های تجاری ایران با کشورهای همسایه به گذاره‌هایی از آن اشاره شد.

اما فاکتور و وجه مشترک توسعه تجارت در تمامی ابعاد و با هر کشوری در کره زمین، بازاریابی مناسب و معقولانه است.

بازاریابی نیز ابعاد مختلف و گوناگونی دارد که مهمترین آن به تبلیغات هدفمند معطوف می‌شود، به واقع به واسطه تبلیغات مناسب می‌توان مشتری مناسب و دائمی را برای کالاها و محصولات داخلی بومی فراهم ساخت.

اساسا زمانی می‌توان مدعی حمایت از کالاَی ایرانی یا تولید ملی بود که تولیدات داخلی به صورت مناسبی عرضه و فروخته شود، در غیر این صورت با تولید فلان کالا و انبار کردن آن نمی‌توان به دستاورد چندانی در حوزه اقتصادی نائل شد. متاسفانه در سالیان و دهه‌های گذشته در زمینه بازاریابی شاهد کوتاهی‌های بسیاری بوده‌ایم و غفلت از این امر مهم باعث شده تا تولیدکنندگان داخلی و در نهایت کُلیَت اقتصاد کشور متضرر شود.

این در شرایطی است که بسیاری از محصولات ایرانی از حیث کیفیت در تراز قابل قبولی قرار دارد و حتی فراتر از آن نمونه‌های مشابه خارجی نیز برتر است، اینکه متاسفانه یک ذهنیت و تفکر غلط این تصور را ملکه ذهن بسیاری از آحاد جامعه ساخته که لزوما تولیدات خارجی از هر جهت برتر از محصولات داخلی هستند خود حدیث مفصلی است که در آینده و در قالب گزارشی مجزا و تفصیلی به آن پرداخته خواهد شد، اما اینکه عرضه و فروش محصولات ایرانی در بازارهای بین‌المللی سخت و دشوار است نیز صرفا به مبحث تحریم‌ها خلاصه نمی‌شود و بخش اعظم این نارسایی‌ها را باید در غفلت‌هایی جست‌وجو کرد که عمر آن به درازای چندین دهه می‌رسد.

اساسا برای تولید هر کالا و محصولی باید به ذائقه و نیاز بازار توجه کرد و در صورت کم‌توجهی به این مولفه، به اصطلاح عوامانه کالای تولیدی در انبارها و یا در محل دپوی کالاهای تولیدشده کارخانجات باد می‌کند.

با بازاریابی هوشمندانه می‌توان به شناخت دقیقی از نیاز و ذائقه بازار نائل شد و حتی فراتر از آن می‌توان کالا و محصول تولیدشده را به عنوان نیاز مشتری در ذهن و افکار عمومی القا کرد.

تقویت بخش خصوصی، کمک جدی به صنعت خودرو کشور است

عضو هیات رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی اعلام می‌کند که یکی از محورهایی که می‌تواند به فضای صنعت خودرو کشور، کمک جدی کند تقویت بخش خصوصی است و برای حمایت از شرکت‌هایی نظیر گروه بهمن در ابتدا باید مشکلات آنان شناسایی شود که تامین نقدینگی و قطعه از عمده این مشکلات است.

عبداله رضیان در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص ضرورت حمایت دولت از خودروسازان بخش خصوصی اظهار داشت: برای اینکه بتوانیم انحصار را در حوزه خودروسازی کشور بشکنیم و رقابت را در این حوزه ایجاد کنیم و به منظور اینکه بازار خودرو از شرایط بغرنج فعلی خارج شود، تقویت بخش خصوصی ضروری است تا در نتیجه آن، ظرفیت‌های جدیدی ایجاد شود و برندسازی صورت گیرد و فضایی ایجاد شود که مشکلات فعلی صنعت خودرو برطرف شود. نماینده مردم قائمشهر، سوادکوه، جویبار، سیمرغ و سوادکوه شمالی در مجلس شورای اسلامی افزود: یکی از محورهایی که می‌تواند کمک جدی به فضای صنعت خودرو کشور داشته باشد تقویت بخش خصوصی است. عضو هیات رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی درخصوص حمایت دولت از گروه بهمن گفت: در ابتدا باید مشکلات این گروه شناسایی شود و دریابیم که عمده مشکلات آنها چیست. قاعدتا دولت باید در راستای آنچه که از عهده آن برمی‌آید کمک و حمایت کند تا این مشکلات رفع شود؛ یکی از مشکلات عمده، تامین نقدینگی است. اگر دولت بتواند در این زمینه کمک کند تا مشکلات فعلی برطرف شود اقدام مثبت و موثری خواهد بود. رضیان افزود: تامین قطعه یکی از مهم‌ترین این مشکلات است که تسهیل این امر نیازمند حمایت گمرکی و بحث‌هایی است که باید در حوزه واردات قطعه به وجود آید تا به نیازها پاسخ داده شود.

نماینده مردم قائمشهر، سوادکوه، جویبار، سیمرغ و سوادکوه شمالی در مجلس شورای اسلامی افزود: وزارت صمت می‌تواند با برگزاری نشست و هماهنگی و همفکری در جهت رفع این مشکلات اقدام کند.

دولت نمی‌گذارد صنایع خودروسازی کرمان تعطیل بماند

استاندار کرمان گفت دولت و نظام نمی‌گذارند صنایع خودروسازی کرمان تعطیل بماند زیرا عقب‌افتادگی‌ها را در این حوزه با راهکارهای جدید جبران می‌کنیم. به گزارش پایگاه خبری«عصرخودرو»، محمدجواد فدائی عصر پنجشنبه در کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید در شهرستان بم افزود: دو تصمیم خوب با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت گرفته شد از جمله مقرر شد شرکت‌های بزرگ ایران خودرو و سایپا برای تامین قطعات خود با قطعه‌سازان بم قرارداد منعقد کنند که رونقی به فعالیت صنعتی این منطقه می‌دهد.

وی اظهار داشت: تصمیم بعدی نداشتن سقف برای دریافت تسهیلات از محل تبصره ۱۸ بود و نیاز مالی واحدهای تولید و مشکلات نقدینگی استان را با این اعتبارات رفع می‌کنیم. استاندار کرمان گفت: مردم همانگونه که در جنگ نظامی تبعات را تحمل کردند و پیروز شدیم، پیامدهای جنگ اقتصادی را تا رسیدن به پیروزی تحمل کنند.

وی تاکید کرد: با دانش مدیران بومی تلاش می‌کنیم واحدهای تولیدی نیمه فعال استان کرمان و شهرستان بم فعال شوند که شاهد رونق بیشتری در این حوزه باشیم و امیدواریم تصمیمات وزیر صنعت با خودروسازان بم زودتر اجرایی و مشکلات آنان رفع شود.

۴ واحد تولیدی خودرو کرمان غیرفعال شدند

فرماندار بم هم با بیان اینکه ۴۳ واحد تولیدی در بم وجود دارد که از این میزان هفت شرکت خودروسازی هستند، گفت: شش واحد تولیدی خودرو طی سال‌های گذشته فعال بودند که چهار شرکت به تازگی غیرفعال شدند و دو شرکت اکنون فعال هستند که نگرانی‌هایی ایجاد کرده است.

هادی شهسوارپور افزود: با برنامه‌ریزی مناسب باید به سمت تولید قطعات داخلی پیش رویم که این امر موجب اشتغال‌زایی ۵۰ هزار نفر در بم می‌شود.

وی بیان کرد: زیربنا و امکان بومی‌سازی قطعات در منطقه ارگ جدید بم فراهم شده و در این زمینه قطعه‌سازان این شهرستان باید با خودروسازان بزرگ قراردادی امضا و آینده خودروسازی کشور را تضمین کنند.

فرماندار بم ادامه داد: سرسیلندر، شاتون و پیستون در منطقه ارگ جدید می‌تواند برای خودروسازان بزرگ کشور تولید شود.

وی گفت: تولید و اشتغال خودروسازی منطقه ارگ جدید بم پس از برجام آغاز به رشد کرد و سال ۹۶ تعداد ۱۱۴ هزار دستگاه خودرو در این منطقه تولید شد و تحریم‌های مجدد رقم تولید را در سال ۹۷ به میزان ۸۰ هزار دستگاه رساند و امسال وضعیت بحرانی داریم.

شهسوارپور افزود: میزان اشتغال در خودروسازی از ۱۰ هزار و ۵۰۰ به ۶ هزار و ۷۲ نفر رسیده است.

وی عنوان کرد: سال گذشته ۳۳۰۰ میلیارد تومان از محل حقوق گمرکی از شرکت خودروسازی بم پول به حساب خزانه دولت واریز کردیم و فعالیت این مجموعه موجب درآمد دولت می‌شود.

شهسوارپور افزود: تعدیل نیروی شرکت‌های خودروسازی بر دوش دولت هزینه‌های اجتماعی تحمیل می‌کند لذا باید شرکت‌های خودروسازی کرمان فعال بمانند.

وی عنوان کرد: حقوق گمرکی شرکت‌های خودروسازی امسال ۴۷۷ میلیارد تومان به خزانه دولت واریز شده و کاهش ۲۶۶درصدی داشته است که خطری برای دولت محسوب می‌شود.

فرماندار بم تصریح کرد: ۴۰درصد مالیات بر ارزش افزوده استان کرمان توسط مجموعه ارگ جدید پرداخت شده که این اعتبار صرف فعالیت عمرانی در شهرها و روستاها می‌شود.

وی گفت: کرمان موتور و مدیران خودرو برای فعال ماندن هر کدام به ۱۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات نیاز دارند.

جای خودروهای هیبریدی در کشور خالی است

ترخیص خودروهای دپوشده در انتظار رفع تخلفات

اکنون فعالیت ۱۷ هزار نیروی انسانی به ۳ هزار نفر کاهش پیدا کرده است که کسب‌وکار تجارت خودرو آنها را از دور خارج کرده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مدتی است که بحث خودروهای هیبریدی بر سر زبان ها افتاده است. این خودروها جایگزین مناسبی برای خودروهای بنزینی هستند چراکه با استفاده از منابع مختلفی از جمله انرژی‌هایی همچون برق و انرژی خورشیدی، به جای سوخت بنزین برای حرکت تغزیه می‌کنند و آلودگی کمتری نسبت به خودروهای دیگر دارند. امروزه در کشورهای پیشرفته خودروهای هیبریدی را به عنوان جایگزینی برای اتومبیل‌های با سوخت فسیلی می‌دانند.

خودروهای هیبریدی اثر ۴۰درصدی در مصرف سوخت دارند

علی پاکزاد مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در گفت وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به خودروهای دپو شده در گمرکات، گفت: از تعداد ۱۴ هزار و ۶۰۰ دستگاه خودرو، تقریبا بالغ بر ۶ هزار و ۷۰۰ دستگاه خودرو که براساس مصوبه ۹۷/۱۰/۱۶ که تا ۹۸/۰۴/۱۶دارای اعتبار بودند، از گمرکات خارج شدند، مابقی خودروها حدود ۶ تا ۷ هزار دستگاه خودرو همچنان در به دلیل عدم تمدید این مصوبه در گمرکات باقی مانده است.

او بیان کرد: از تعداد خودروهای باقی‌مانده، ۸۰۰ دستگاه اظهارنامه گمرکی گرفته‌اند و گواهینامه گمرکی آنها صادر شده است. بالغ بر یک هزار و ۸۰۰ دستگاه صرفا اظهارنامه گرفته‌اند مابقی نیز دارای قبض انبار هستند، از این تعداد ۲ هزار و ۶۰۰ دستگاه توسط مرجع قضایی با توجه به تخلفات توقیف شده بود که مرجع قضایی رفع توقیف خودروهایی که دچار مشکل نبودند را صادر کرد، اما امکان ترخیص در گمرک وجود نداشت.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با اشاره به مصرف خودروهای هیبریدی، ادامه داد: خودرو ابزاری نیست که کاهش مصرف بنزین را به همراه داشته باشد، اما اگر خودروهایی با رنج ترکیبی سیکل شش لیتر هدف‌گذاری کنیم، حداقل اثر ۳۰ تا ۴۰درصدی در کاهش مصرف بنزین خواهد داشت. پاکزاد مهدی دادفر افزود: خودروهای هیبریدی مصرف بسیار پایینی دارند و در صد کیلومتر از ۴ تا ۶ لیتر بنزین می‌سوزانند، بنابراین اگر امکان واردات این نوع خودروها فراهم شود در مصرف سوخت بسیار تأثیرگذار خواهد بود چراکه با این خودروها غلظت آلاینده‌ها نیز کاهش پیدا می‌کند. او تشریح کرد: تا پایان سال فعالیتی در حوزه تجارت خودرو نخواهیم داشت، چراکه اکثر این فعالیت‌ها تعدیل شده‌اند. فعالیت ۱۷ هزار نیروی انسانی به ۳ هزار نفر کاهش پیدا کرده است و آنها اکنون از بیمه بیکاری استفاده می‌کنند و این برای فضای کسب‌وکار و اشتغال اصلا مساعد نیست.

اخبار

خیز شهرداری برای تعویض کاتالیست تاکسی‌ها

یارانه ۴ میلیونی و تخفیف ۲۰درصدی برای داوطلبان

مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهر تهران با اعلام اسامی مراکز تعویض کاتالیست تاکسی‌ها اعلام کرد که در صورت تعویض این قطعه، رانندگان تاکسی مشمول تخفیف ۲۰درصدی در بهای خدمات می‌شوند.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایسنا، علیرضا قنادان در مورد طرح تعویض کاتالیست تاکسی‌ها با بیان اینکه کاتالیست نقش زیادی در کاهش آلایندگی هوا دارد زیرا سبب می‌شود، سه ترکیب هیدروکربن‌ها، منوکسید کربن و اکسیدهای نیتروژن خارج‌شده از موتور؛ به ترکیبات بی‌ضرر تبدیل شود، گفت: کاتالیست نقش مهمی در کاهش آلودگی هوا دارد و به همین علت طرح تعویض آن در دستور کار شهرداری تهران قرار گرفته است.

وی با بیان اینکه به دلیل تردد بالای تاکسی‌ها و نقش آنها در کاهش یا افزایش آلایندگی هوا، تلاش داریم کاتالیست تاکسی را نوسازی کنیم، گفت: با همراهی ستاد معاینه فنی، هر تاکسی که به یکی از شش مرکز مشخص‌شده، مراجعه کند و به دلیل مشکلات ناشی از کاتالیست نتواند معاینه فنی برتر اخذ کند، مشمول تعویض کاتالیست می‌شود.

قنادان با اشاره به یارانه ۴۰۰ هزار تومانی شهرداری برای تعویض کاتالیست تاکسی‌ها، گفت: برای رانندگان تاکسی که احساس مسئولیت کرده و نسبت به تعویض کاتالیست خود اقدام کنند، علاوه بر یارانه ۴۰۰هزار تومانی، بسته به نوع خودرو، رانندگان مشمول دریافت تخفیف ۲۰درصدی در بهای خدمات نیز می‌شوند و همچنین تلاش داریم در ارائه خدمات بیشتر همچون وام، دریافت قطعات و... این افراد در اولویت باشند.

مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهر تهران در مورد آدرس مراکز معاینه فنی نیز گفت: مرکز معاینه فنی چمران، شقایق، سراج، الغدیر، آبشناسان و نیایش برای تست کاتالیست تاکسی‌ها انتخاب شدند.

۱۵۰۰ خودروی وارداتی پشت در گمرک

مشتریان بلاتکلیف، واردکنندگان بلاتکلیف را برای دریافت خودروهای ثبت نامی تحت فشار قرار داده‌اند. این در شرایطی است که هیات دولت ظاهرا تصمیمی برای تمدید مصوبه خود مبنی بر ترخیص خودروهای جامانده در گمرک ندارد.

به گزارش پایگاه خبری«عصرخودرو»، دلیل اینکه چرا دولت با ترخیص خودروهای دپویی که تا در خروج گمرکات پیش رفته‌اند، اما امکان ترخیص نیافته‌اند موافقت نمی‌کند، مشخص نیست، اما این مساله که مشتریان محصولات وارداتی نزدیک به یک سال است موفق به دریافت خودروی خود نشده‌اند و هنوز در بلاتکلیفی به سر می‌برند، به‌طور حتم برای دولت دلیلش مشخص است. دولت در دو مهلت در نظر گرفته شده، مجوز ترخیص خودروهایی که با تصمیم خلق‌الساعه امکان ورود به کشور را پیدا نکرده‌اند، صادر کرد؛ حال آنکه مشخص نبودن سازوکار ترخیص این خودروها مانع از خروج تمام خودروهای جا مانده در گمرک شد، به‌طوری‌که بعد از مجوز اولیه هیات دولت برای ترخیص این خودروها رئیس کل بانک مرکزی مصوبه شرایط تخصیص خودروهای مانده در گمرک را محل ایراد دانست و با عنوان کردن این مساله که منشأ ارز خودروها مشخص نیست به نوعی از ترخیص وارداتی‌ها ممانعت کرد. به این ترتیب ناهماهنگی میان دیگر دستگاه‌ها سنگ بزرگی پیش پای ورود خودروهای یادشده انداخت. حالا نیز میراشرفی، رئیس گمرک ایران با تاکید بر اینکه با دو مجوز هیات دولت ۷۵۰۰ خودرو از گمرکات ترخیص شده‌اند، تاکید دارد که ۱۵۰۰ خودرو نیز تشریفات گمرکی را انجام داده و پشت در خروج گمرکات متوقف مانده‌اند؛ چرا که هنوز مصوبه دولت برای ترخیص آنها تمدید نشده است. حالا اینکه دولت چه زمانی تصمیم خواهد گرفت تکلیف واردکنندگان و مشتریان را روشن کند، مشخص نیست.

تولید خودرو در کشور به نصف رسید

بررسی میزان تولید انواع خودروها طی مردادماه سال جاری خبر از کاهش حدود ۵۰درصدی تولید نسبت به مدت مشابه سال گذشته می‌دهد. در بازه پنج ماهه ابتدایی سال جاری تولید محصولات ایران خودرو با کاهش ۵۸.۷درصدی و تولیدات گروه خودروسازی سایپا نیز با افت ۲۳.۴درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته رو به رو شده است.

به گزارش فارس، از ابتدای امسال تا پایان مردادماه حدوداً ۳۱۴ هزار خودرو دستگاه انواع خودرو در کشورمان به تولید رسیده که سهم همه خودروهای سواری از این رقم حدودا معادل ۲۹۰ هزار دستگاه است. این کاهش تولید در حالی اتفاق می‌افتد که پیش از این خودروسازان برنامه داشتند به منظور بهبود وضعیت بازار، افزایش رونق و کاهش قیمت‌ها روند تولید خود را افزایش داده و تعهدات معوق خود را به صفر برسانند.

حتی در این رابطه رضا رحمانی، وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت نیز بارها وعده افزایش تولید خودرو داده بود. به هر صورت برای جلوگیری از تشکیل بازار سیاه خودرو و واقعی‌شدن هرچه بیشتر قیمت خودروها خودروسازان باید روند تولید محصولات خود را افزایش داده تا عرضه و تقاضا به تناسب برسد.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

پذیره‌نویسی هفتمین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه در فرابورس آغاز شد

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پذیره‌نویسی هفتمین صندوق جسورانه بورسی با سرمایه ۲۰۰ میلیارد ریالی از ششم مهرماه آغاز می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پذیره‌نویسی هفتمین صندوق جسورانه بورسی با نام صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه پارتیان با سرمایه ۲۰۰ میلیارد ریال از ششم مهرماه آغاز می‌شود و تا پانزدهم مهرماه سال جاری ادامه خواهد داشت. حوزه فعالیت این صندوق، «فناوری اطلاعات و ارتباطات مالی (فین تک)» و «زیست فناوری» خواهد بود. دوره فعالیت این صندوق هفت سال است و از طریق کارگزاری‌های عضو فرابورس ایران امکان مشارکت در پذیره‌نویسی فراهم است. در این دوره از پذیره‌نویسی، موسسان ۳۴درصد سرمایه را تعهد می‌کنند و مابقی را از طریق پذیره‌نویسی تامین خواهد شد.

دریچه

مدیرکل ترویج، آموزش و تحقیقات تعاونی‌ها اعلام کرد

بهترین مدل کسب و کار برای جوانان جویای کار

مدیرکل ترویج، آموزش و تحقیقات تعاونی‌های وزارت کار گفت اگر کسب و کارهای خرد و خانگی در قالب تعاونی‌های پشتیبان و تامین نیاز ساماندهی شوند، موجب کاهش قیمت تمام‌شده کالا و حل مشکل بازاریابی و فروش محصولات می‌شوند.

مسلم‌خانی در گفت وگو با ایسنا، با تاکید بر نقش موثر و جایگاه تعاونی‌ها در شرایط رکود تورمی ناشی از تحریم‌ها گفت: در تمام کشورهای دنیا از تعاونی‌ها به عنوان الگویی برای غلبه بر شرایط سخت استفاده می‌شود تا هم به تجمیع سرمایه‌های خرد و هم به سازماندهی و ساماندهی منابع انسانی منجر شود؛ لذا الگوی تعاونی در همه جای دنیا این دو رسالت را بر دوش دارند که اندوخته‌ها و دارایی‌های اندک مردم را مدیریت و تبدیل به سرمایه‌های بزرگ کنند و در اختیار پروژه‌های عمرانی و خدماتی و کسب و کار قرار دهند.

تعاون، بهترین مدل کسب و کار برای جویندگان کار

به گفته وی تعاونی‌ها می‌توانند بهترین مدل کسب وکار باشند و جوانان جویای کار دارای مهارت را در قالب یک مدل حقوقی متوازن و کارآفرینی گروهی همگن در کنار هم قرار بدهند.

مدیرکل ترویج، آموزش و تحقیقات تعاونی‌های وزارت کار در ادامه با اشاره به راه‌اندازی سامانه جامع هوشمند بخش تعاون درباره مزایای آن توضیح داد: این سامانه در هفته تعاون به تعاونگران معرفی شد تا از این طریق تعاونی‌ها بتوانند از مرحله درخواست تشکیل تعاونی و ثبت تا نظارت بر عملکرد هیات مدیره و آگاهی از تمام اتفاقاتی که در تعاون روی می‌دهد را پایش و رصد کنند. این سامانه نظام شفافیت، پایش و ارزیابی عملکرد را دنبال و به شفافیت بیشتر عملکرد تعاونی‌ها کمک می‌کند.

شفافیت عملکرد تعاونی‌ها با سامانه هوشمند بخش تعاون

وی درباره مقاومت اداره ثبت برای تشکیل این سامانه، ابراز عقیده کرد و گفت: هرگونه اقدام نوآورانه در ابتدا با مقاومت‌هایی روبه‌رو می‌شود ولی در میان‌مدت صاحبان کسب و کارها به این نتیجه می‌رسند که این مدل‌ها به نفع‌شان است لذا شاید در گام اول ناهماهنگی‌هایی وجود داشته باشد ولی فناوری‌های روز ارتباطی نشان داده که جای خود را به سرعت باز می‌کند و در حوزه کسب وکار تعاونی به هر میزان نفوذ فناوری را داشته باشیم اثرگذار خواهد بود.

مدیرکل ترویج، آموزش و تحقیقات تعاونی‌های وزارت تعاون درباره طرح تامین مالی خرد گفت: این طرح درباره صدور ضمانت‌نامه برای کسانی است که در پروژه‌های تعاونی تایید شده مشارکت مالی می‌کنند. درواقع صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری بخش تعاون، پروژه‌های آن دسته شرکت‌های تعاونی که قابلیت توجیه دارد را در سایت بارگذاری می‌کند و افراد می‌توانند در این پروژه‌ها سهامدار شوند و سرمایه‌گذاری کنند؛ صندوق هم اصل سرمایه‌گذاری آنها را ضمانت می‌کند.

تجمیع نقدینگی‌های سرگردان با طرح تامین مالی جمعی

به گفته خانی با اجرای طرح تامین مالی جمعی در قالب تعاونی‌ها نقدینگی‌های سرگردان جامعه تجمیع می‌شود و اجرای پروژه‌های تعاونی با ضمانت بیشتری صورت می‌گیرد.

کارشناس ارشد بازاریابی و کسب و کار از بازاریابی و فروش به عنوان مشکل اساسی تعاونی‌های زنان نام برد و گفت: در دنیا زنان تعاون‌پذیرتر و گروه گراتر هستند به همین دلیل از دوام و پایداری بیشتری برخوردارند. تعاونی‌های زنان در ایران نیز جزو تعاونی‌های موفق به شمار می‌روند و از طریق الگوی تعاونی می‌توانند وارد فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی شوند و به اشتغال کمک کنند.

وی تصریح کرد: اگر بتوانیم کسب و کارهای خرد و خانگی را در قالب تعاونی‌های پشتیبان و تامین نیاز بانوان سازماندهی کنیم، در رفع مشکل بازاریابی و فروش محصولات آنها و اتصال به زنجیره و شبکه کسب و کار موثر خواهد بود و قیمت تمام‌شده کالا و خدمات را کاهش خواهد داد.

به گزارش ایسنا، براساس آمارها در حال حاضر ۱۰ هزار تعاونی زنان در کشور فعالیت دارند که ۱۱درصد تعاونی‌های فعال کشور را به خود اختصاص داده‌اند. تعاونی‌های زنان سهم بالایی در نوآوری و شکوفایی اقتصادی دارند و در اشتغال‌زایی و درآمدزایی خانوارها اثر گذارند.

بی‌ام‌و ۶ هزار نفر از کارکنانش را اخراج می‌کند

گزارش‌ها حاکی از آن است که بی‌ام‌و قصد دارد به‌زودی ۶ هزار نفر از کارکنان خود را اخراج کند. هدف از این تصمیم، کاهش هزینه‌های شرکت عنوان شده است.

به گزارش زومیت، بی‌ام‌و قصد دارد بین ۵ تا ۶ هزار نفر از کارکنان خود شامل مدیران رده‌بالا را به‌منظور کاهش هزینه‌های شرکت در آلمان اخراج کند. براساس گزارشی که در یکی از روزنامه‌های آلمانی منتشر شده، مدیر بخش مالی بی‌ام‌و، نیکولاس پیتر تا پیش از پایان سال ۲۰۱۹ این تعداد را اعلام خواهد کرد. اخراج این تعداد از کارمند تا سال ۲۰۲۲ به‌طور کامل انجام خواهد شد.

بنابر برخی گزارش‌ها، یکی از اعضای هیأت مدیره بی‌ام‌و نیز جزو افرادی است که در برنامه جدید از سمت خود برکنار خواهد شد. بی‌ام‌و در واکنش به این گزارش‌ها اعلام کرده که شرکت با این اقدامات قصد دارد تمرکز خود را روی آینده و افزایش بهره‌وری قرار دهد. بی‌ام‌و برای کاهش هزینه‌های خود تنها به کاهش تعداد کارکنان اکتفا نکرده است؛ اوایل سال جاری میلادی گزارشی منتشر شد که نشان می‌داد، بی‌ام‌و برای کاهش هزینه‌ها اقدام به توقف تولید تعدادی از مدل‌های کم‌فروش خود خواهد کرد.

در میان خودروهایی که تولید آنها متوقف خواهد شد، نام محصولاتی همچون سری ۲ کانورتیبل، سری ۸، نسخه استاندارد سری ۷ و Z۴ به چشم می‌خورد. بی‌ام‌و با به پایان رسیدن تولید نسل فعلی این خودروها، دیگر نسل جدید از آنها را معرفی نخواهد کرد. احتمالا کراس‌اور کوپه X۲ نیز بعدا به این فهرست اضافه خواهد شد. بی‌ام‌و قبلا هم سابقه توقف تولید محصولات کم‌فروشی مثل سری ۱ سه در، سری ۳ گرن توریزمو و سری ۲ گرن تورر را دارد.

با تحقیق و توسعه نوآوری را به صنعت آزمایشگاهی تزریق کنیم

به همت شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در سال جاری تسهیلات ویژه‌ای به گسترش خدمات آزمایشگاهی در حوزه تحقیق و توسعه به شرکت‌های دانش‌بنیان ارائه می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شاید بتوان نقطه آغاز شکل‌گیری واحد تحقیق و توسعه در سازمان‌ها و شرکت‌ها را به سال ۱۹۶۰ نسبت داد؛ سالی که برای نخستین‌بار این واحد مهم و تاثیرگذار به شکلی رسمی و جدی وارد چارت سازمانی برخی شرکت‌ها شد. انجام تحقیق و توسعه برای پیشبرد کارها و برنامه‌های یک سیستم به نوعی یک اقدام خلاقانه است که می‌تواند کاربردهای تازه‌ای از یک محصول را با بررسی‌های بیشتر به محققان نشان دهد. این کار به حدی جدی و کاربردی است که این روزها به یکی از هسته‌های اصلی شکل‌گیری شرکت‌ها و سازمان‌های جهانی بدل شده است. با توجه به اهمیت بالای انجام تحقیق و توسعه در پیشبرد اهداف سازمانی و شکوفایی صنایع در دنیا، ایران نیز چند سالی است که به این حوزه ورود کرده است و محققان زیادی در صنایع مختلف کشور در واحد تحقیق و توسعه به فعالیت مشغول هستند. اهمیت این موضوع در صنایع صرفا علمی که با سلامت مردم سر و کار دارند اهمیتی دوچندان می‌یابد. یکی از این صنایع حیاتی، صنعت خدمات آزمایشگاهی است. شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز با توجه به اهمیت این کار در سال جاری اقدام به ارائه تسهیلات برای گسترش واحد تحقیق و توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان کرده است. شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در راستای کمک به رشد و توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان، تامین هزینه خدمات آزمایشگاهی مورد نیاز واحد تحقیق و توسعه این شرکت‌های دانش‌بنیان را تقبل کرده است و در این راستا به این شرکت‌ها، یارانه ۳۰ میلیون ریالی پرداخت می‌کند. شرکت‌های دانش‌بنیان برای دریافت اعتبار طرح مذکور و استفاده از تخفیف ۵۰درصدی دریافت خدمات آزمایشگاهی، باید به پایگاه اینترنتی شبکه آزمایشگاهی به نشانی www.LabsNet.ir مراجعه و پس از ثبت نام در باشگاه مشتریان، درخواست خود را ثبت کنند.

همکاری ایران و چین با تدوین سند همکاری ۲۵ ساله توسعه می‌یابد

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری از تدوین سند همکاری مشترک ۲۵ساله ایران و چین خبر داد و گفت سند جامع همکاری‌های ۲۵ساله دو کشور تدوین شده است و به زودی نهایی خواهد شد. این سند عرصه همکاری‌های فراگیر دوجانبه در حوزه‌های گوناگون می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، آیین گرامیداشت هفتادمین سالگرد تأسیس جمهوری خلق چین، میزبان سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری بود.

ستاری در این مراسم، به پیشینه تاریخی همکاری‌های ایران و چین به عنوان دو کشوری که ظرفیت‌هایی برای توسعه همکاری‌ها در زمینه‌های گوناگون دارند، اشاره کرد و گفت: ایران در غرب و چین در شرق آسیا دو تمدن کهن و غنی آسیایی هستند که گستره فرهنگی و دستاوردهای تمدنی، دو ملت را همسایگان فرهنگی یکدیگر ساخته است.

وی ادامه داد: سابقه دیرینه همکاری‌ها و اشتراکات فراوان فرهنگی و تاریخی و دیدگاه مشترک نسبت به بسیاری از مسائل مهم بین‌المللی گواهی است به این مهم، چنانچه در طول تاریخ هرگز چالشی سخت بین این دو کشور وجود نداشته و هرچه هست همکاری است و همکاری.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، با تبریک هفتادمین سالگرد تأسیس جمهوری خلق چین، ارتباط راهبردی ایران و چین را مبنایی برای توسعه تعامل‌ها در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان دانست و گفت: با توجه به راهبردی بودن روابط دو کشور ایران و چین بر توسعه همکاری‌ها در عرصه‌های مختلف اعم از سیاسی، اقتصادی، فرهنگی، علمی و فناوری بین دو کشور تأکید می‌کنم.

ستاری با بیان اینکه جاده ابریشم در طول تاریخ همواره دستاوردهای علمی و فرهنگی این دو تمدن آسیایی را برای سایر ملل در قاره‌های دیگر به ارمغان برده است، اظهار داشت: مزیت‌های سرزمینی و پیشینه تاریخی تعامل دو تمدن ایران و چین، زمینه‌ساز همکاری‌های ویژه اقتصادی به ویژه در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها خواهد شد.

خروجی دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی باید کارآفرینی باشد

معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی استاندار قزوین گفت خروجی دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی، امروزه باید کارآفرینی باشد. به گزارش خبرنگار مهر، منوچهر حبیبی ظهر چهارشنبه در جمع روسای دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی اظهار داشت: در کنار ظرفیت‌های صنعتی، کشاورزی و گردشگری، استان قزوین امتیاز بالقوه‌ای دارد که در واقع مکمل ظرفیت‌های دیگری است، آن‌هم ظرفیت علمی و دانشگاهی است. وی افزود: ظرفیت علمی و دانشگاهی استان در واقع سمت و سوی سایر ظرفیت‌های استان را مشخص می‌کند. حبیبی بیان کرد: حوزه علمی و دانشگاهی، سرعت حرکت صنعت، کشاورزی و گردشگری استان را شتاب می‌دهد. وی ادامه داد: خروجی دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی، امروزه باید کارآفرینی باشد.

یادداشت

در مقابل تحریم‌ها واکسینه شویم

۱۷ سال پیش سازمان جهانی بهداشت به صورت رسمی اعلام کرد که یکی از بیماری‌های عفونی از سطح کره زمین ریشه کن شده است. این موفقیت به مدد تولید واکسنی بود که توانست جان میلیون‌ها انسان را از مرگ حتمی نجات دهد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، آمارهای موجود در دنیا نشان می‌دهد که واکسن‌ها هر سال از مرگ و میر تعداد قابل توجهی از کودکان در جهان پیشگیری می‌کنند. با توجه به اهمیت واکسن‌ها در کنترل بیماری‌های واگیردار، تلاش‌های روزافزونی برای تولید واکسن‌های جدید و پیشگیری از دیگر بیماری‌ها در دنیا صورت می‌گیرد.

کشف واکسن در دنیا در کنار پیشگیری از مرگ و میر نوزادان و کودکان، متوسط امید به زندگی را نیز افزایش داده است. یکی از آرزوهای تمام‌ناشدنی انسان‌ها این است که بتوانند واکسن همه بیماری‌ها را بیابند و دیگر هیچ بیماری بر اثر نبود درمان مناسب جان خود را از دست ندهد.

ایران یکی از کشورهایی است که از دیرهنگام در زمینه تولید واکسن پا به میدان گذاشت و سالیان سال نیازهای داخلی کشور را بدون نیاز به بازارهای بین‌المللی تامین و حتی برخی واکسن‌های تولیدی داخل را به دیگر کشورها نیز صادر می‌کرد، اما در سال‌های اخیر به دلیل برخی کم‌توجهی‌ها تولید واکسن در کشور از روزهای پررونق گذشته خود فاصله گرفته است و نیاز مبرمی به استفاده از حضور جوانان و توانمندی شرکت‌های دانش بنیان برای توسعه و رونق دوباره این صنعت دارد.

با وجود قدمت تقریبا ۱۰۰ ساله برای تولید واکسن در انیستیتوهای رازی و پاستور به گفته متخصصان، کشور ما در این زمینه متناسب با ظرفیت‌ها و نیازهای روز پیش نرفته است.

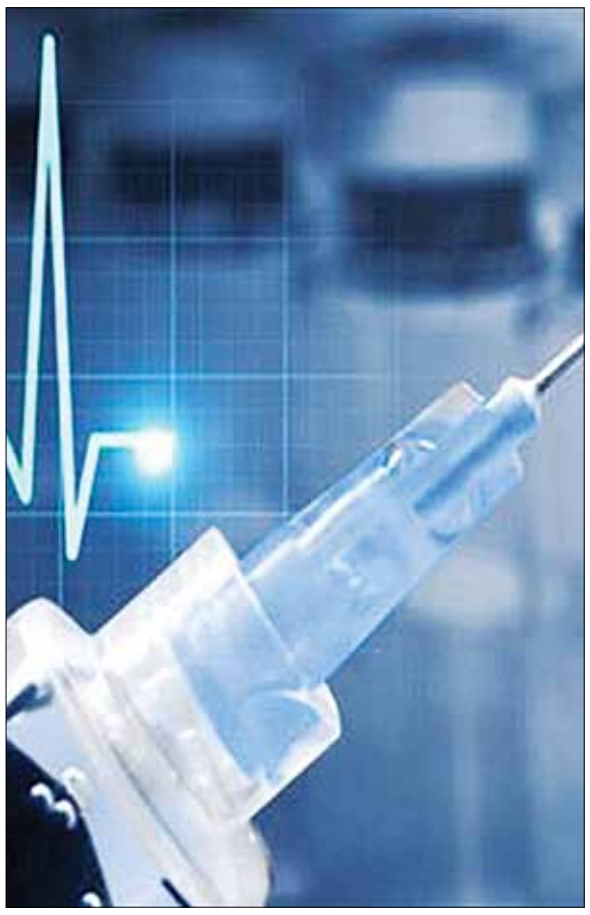
هومن کاغذیان، دبیر کارگروه واکسن ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از راه‌اندازی بخش تولید واکسن‌های نوترکیب همچون واکسن هپاتیت خبر می‌دهد و می‌گوید: یکی از ماموریت‌هایی که رئیس جمهوری برای ما تعریف کرده است، تولید واکسن‌های مختلف برای درمان بیماری‌های قابل پیشگیری است.

وی ادامه می‌دهد: اقدامات مختلفی در حوزه تولید واکسن در کشور صورت گرفته است که نتیجه این تلاش‌ها، رونق‌دهی به بازار شرکت‌های دانش‌بنیان است.

به گفته کاغذیان، مقدمات انتقال فناوری و تولید واکسن‌های پنتاوالان، رتاویروس، هاری انسانی، پنوموکوک و فلج اطفال تزریقی فراهم شده است.

بازاز ۲۴ میلیارد دلاری واکسن

براساس آمارهای موجود در منابع علمی، بازار صنعت واکسیناسیون در دنیا حدود۲۴میلیارد دلار است. این در حالی است که به دلیل رشد بالای بیماری‌های عفونی در دنیا، این صنعت بازاری به بزرگی ۶۰ میلیارد دلار خواهد رسید.



انتقال فناوری یکی از موثرترین راه‌ها برای تعاملات علمی میان کشورها است. کشورهایی که قصد دارند در کنار تعامل و کمک گرفتن از دیگر کشورها، راهی برای توسعه صنایع مختلف کشور خود بیابند. راهی که به توانمندی جوانان و رونق اقتصادی کشورها می‌انجامد.

ایران نیز در کنار تلاش‌هایی که برای تولید واکسن‌های موردنیاز داخلی دارد برای تامین برخی واکسن‌ها اقدام به انتقال فناوری‌های موردنیاز این واکسن‌ها کرده است. به طور مثال در هفته گذشته فناوری تولید واکسن‌های انسانی کشور اندونزی با امضای تفاهم‌نامه‌ای بین معاونت علمی و فناوری و وزارت بهداشت اندونزی به ایران منتقل شد.

یکی از این واکسن‌های تولیدی که فناوری آن به زودی به کشورمان منتقل می‌شود واکسنDTP است. این واکسن جزو واکسن‌های سه‌گانه است که برای درمان سه بیماری دیفتری، کزاز و سیاه سرفه مورد استفاده قرار می‌گیرد. دیگر واکسنی که فناوری آن طی این تفاهم‌نامه به کشور اندونزی منتقل می‌شود واکسن پنج‌گانه دیفتری، سیاه سرفه، کزاز، هپاتیت B و هموفیلوس آنفلوآنزای نوع B است.

ایران در زمینه صنعت واکسن‌سازی و تولید واکسن‌های موردنیاز داخلی یکی از قوی‌ترین کشورهای منطقه محسوب می‌شود و می‌تواند به نیازهای داخلی و خارجی پاسخ دهد.

تربیت افراد کارآفرین هدف نسل سوم دانشگاه‌هاست

معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد، تربیت کارآفرینان را هدف نسل سوم دانشگاه‌ها عنوان و گفت دانشگاه آزاد باید به سمت نسل سوم دانشگاه‌ها حرکت کند.

به گزارش خبرنگار مهر، روح‌الله دهقانی پیش از ظهر چهارشنبه در حاشیه بازدید از دستاوردهای دانشگاه آزاد اسلامی با بیان اینکه مردم انتظار دارند با حضور در دانشگاه اعتبار اجتماعی به دست بیاورند، اظهار داشت: هدف تحصیل در دانشگاه‌ها اشتغال به کار و کسب درآمد است.

وی با بیان اینکه دانشگاه آزاد با هدف جبران کمبود ظرفیت در دانشگاه‌های دولتی ایجاد شد، افزود: دانشگاه آزاد با این رویکرد آغاز به کار کرد و خوشبختانه استقبال خوبی نیز از آن صورت پذیرفت، اما به مرور زمان نسل نخست دانشگاه آزاد کارکرد خود را از دست داد.

معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد با بیان اینکه نسل دوم دانشگاه آزاد با ورود تحصیلات تکمیلی آغاز به کار کرد، ابراز داشت: با ورود تحصیلات تکمیلی مجددا دانشگاه آزاد رونق گرفت و دانشجویان برای تحصیلات تکمیلی در این دانشگاه مشغول به تحصیل شدند، اما این نسل نیز امروزه بازده قابل قبولی ندارد چرا که تحصیل در بهترین دانشگاه کشور در بالاترین مقطع تحصیلی تضمینی برای اشتغال نیست.

وی با بیان اینکه نسل سوم دانشگاه آزاد باید به گونه‌ای باشد که هر فرد بتواند با تحصیلات برای خود شغل ایجاد کند، گفت: تغییر ماهیت به سمت نسل سوم از الزامات امروزی است به نحوی که دانشگاه آزاد باید به گونه‌ای عمل کند که هر محصل در انتهای تحصیلات خود به یک کارآفرین تبدیل شود. دهقانی ضمن اشاره به ویژگی‌های نسل سوم دانشگاه آزاد ابراز داشت: متاسفانه هنوز دانشگاه آزاد به سمت نسل سوم دانشگاه‌ها حرکت نکرده در حالی که اگر والدین ما یقین پیدا کنند فرزندشان پس از تحصیل امکان ایجاد و مدیریت یک شرکت را پیدا می‌کند مجدد دانشگاه آزاد رونق پیدا می‌کند.

حمایت معاونت علمی ریاست جمهوری از فعالان اقتصاد دیجیتال

دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان گفت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در کنار حمایت از کارهای مرز دانشی در کشور، به حمایت از کسب و کارهای حوزه دیجیتال، کسب و کارهای نو و استارت‌آپ‌ها در این زمینه می‌پردازد. پرویز کرمی در مراسم رونمایی از اکوسیستم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری افزود: معاونت سعی دارد در اشتغال‌زایی جوانان ایرانی به یک اشتغال پایدار برسد و در حلقه‌ای که مفقود است افراد را شناسایی و در اکوسیستم کارآفرینی جای دهد و نقش خود را ایفا کنند.

وی اظهار داشت: بوت کمپ‌های مختلفی به همت ستاد اقتصاد دیجیتال اجرا شده است و بوت کمپ زعفران که امروز کار خود را در حوزه برنامه‌نویسی اپلیکیشن آغاز کرده براساس تفاهم‌نامه سه‌جانبه‌ای که منعقد شده، تا پایان سال ۱۰۰نفر به صورت حضوری و هزار نفر به صورت آنلاین آموزش می‌بینند. کرمی ادامه داد: اپ بازار که امروز رونمایی شده، موجب می‌شود یک بازار مجازی در دل بازار اقتصاد دیجیتال شکل گیرد، محلی برای تحریک تقاضا و مهارت‌آموزی به افرادی است که از این برنامه استفاده می‌کنند و امیدواریم در اکوسیستم کارآفرینی شاهد اشتغال باشیم.

وی افزود: اقتصاد دیجیتال در کشورهای پیشرفته از درآمدسازی و ارزش افزوده بالایی برخوردار است، کارهایی که معاونت علمی انجام می‌دهد در راستای این امر است. دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان افزود: معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در اجرا به هیچ عنوان ورود نمی‌کند و از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها حمایت می‌کند، معاونت علمی باعث می‌شود شرکت‌ها دیده شوند، بازار خود را پیدا کنند و حمایت‌هایی که از آنها صورت می‌گیرد باعث اشتغال شود. تفاهم‌نامه همکاری سه‌جانبه روز چهارشنبه در راستای گسترش زیست‌بوم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال و حمایت از رشد محصولات ایران ساخت به کمک بازار افراد برنامه‌نویس و تعدیل قیمت‌های بازار با استفاده از ظرفیت بخش خصوصی میان ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان، ستاد فناوری‌های حوزه اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان توسعه‌دهنده کسب و کارهای حوزه اقتصاد دیجیتال به امضا رسید.

کارگاه برندینگ

روزنامه‌ها یکی بعد از دیگری می‌میرند

درست مثل ویدئو که آن را قاتل رادیو می‌دانند، تلفن‌های هوشمند که با سوخت اینترنت کار می‌کنند هم، قاتل روزنامه‌ها قلمداد می‌شوند.

این اینترنتی که خیلی دوستش داریم و جوری در زندگی‌های‌مان جا خوش کرده که محال است دل‌مان را بزند، خیلی از عادت‌های‌مان را عوض کرده است. تغییر عادت هم باعث شده شکل ارائه بسیاری از خدمات با گذشته متفاوت باشد و به دنبالش برخی از کسب‌وکارها تعطیل شوند.

ما مثل قبل روزنامه نمی‌خوانیم؛ در تمام دنیا همین اتفاق می‌افتد. اگر اهل خواندن خبر باشیم، نسخه‌های الکترونیکی را به کاغذی ترجیح می‌دهیم.

روزنامه اکسپرس که در متروی واشنگتن رایگان توزیع می‌شد همین چند وقت پیش بسته شد. این روزنامه مانند قربانی‌ای که در آخرین لحظه‌ها انگشتش را به سمت قاتلش می‌گیرد، قاتل خود را معرفی می‌کند: «نصب وای‌فای در مترو»

آنها در روی جلد آخرین روزنامه‌شان به مردم می‌گویند که حالا دیگر می‌توانند با تلفن‌های متعفن‌شان خوش باشند و در جای دیگر اضافه می‌کنند که حالا لابد مسافران مترو به جای خواندن روزنامه، سرهای‌شان در گوشی‌های‌شان است.

باید بپذیریم که اختراع‌های جدید، چیزها و خاطرات خوب گذشته را از ذهن‌ها پاک می‌کنند. اینجا تصمیم‌گیرنده سرعت و کارایی است و نه خاطره‌های شیرین. باید ببینیم آخرین روزنامه روی زمین چه زمانی خداحافظی می‌کند.

شکار چُرت مردم پس از خوردن ساندویچ

وجود مستندهایی مبنی بر خوابیدن مردم پس از خوردن برگرهای سورپرایز ابزاری برای تبلیغ برگرهای فوق‌العاده بزرگ آن در قالب «مجموعه King» به شمار می‌رود.

در مکزیک و دیگر کشورهای آمریکای لاتین، «Siesta» یا چرت بین روز یک سنت رایج است. ترکیب آب و هوای گرم و وعده غذای سنگین دستورالعمل مناسبی برای چرت زدن یک نفر است. در حالی که این آیین معمولا در خانه یا شاید یک پارک نزدیک خانه برگزار می‌شود، شما انتظار وقوع آن در وسط یک رستوران فست‌فود شلوغ مثل برگرکینگ را ندارید.

در این بحبوحه مدیران رستوران در مکزیکو سیتی متوجه این رفتار برخی مشتریان خود شدند. پس از تمام کردن وعده‌های غذایی‌شان، که به گفته یکی از مدیران معمولا ساندویچ‌های بزرگ در «مجموعه King» برگرکینگ را دربر می‌گرفت، او شاهد چرت زدن آنها، دقیقا وسط رستوران بود. هرچه برگر بزرگ‌تر، تعداد افراد چرت زن بیشتر. در گفت‌وگو با «گوستاوو لاریا»، یکی از موسسان یکی از آژانس‌های تبلیغاتی «We Believers» برگرکینگ، او به مشاهدات خود اشاره کرد که سپس باعث راه‌اندازی یک کمپین کلی با محوریت جاسوسی‌های مرتبط با وعده غذایی برگرکینگ شد. سری جدید تبلیغات چاپی مشتریان برگرکینگ را در حال چرت‌زدن پس از خوردن برگرهای این رستوران فست‌فود شکار می‌کند. قهرمانان بی‌سر و صدا، در مرکز یک دنیای شلوغ چرت می‌زنند. بسته‌های برگر در کنار جمع پراکنده‌ای از سیب‌زمینی‌های سرخ‌کرده باز شده‌اند. ذکر جمله «آنها آنقدر بزرگ هستند» کنار هر نفر، به تبلیغ مجموعه ساندویچ‌های King برگرکینگ مکزیکو می‌پردازد که متشکل از بزرگ‌ترین برگرهای رستوران است. در گوشه هر آگهی تبلیغاتی، یک سری اطلاعات اضافی به چشم می‌خورد: تاریخ، ساعت و موقعیت مکانی رستوران – زیرا به گفته لاریا، همه عکس‌ها واقعی هستند.

پس از شنیدن مشاهدات مدیر، آژانس تبلیغاتی او از یک عدد عکس برای تحت نظر قرار دادن رستوران‌های برگرکینگ در مکزیکو سیتی برای یک ماه کامل و ثبت این پویایی در عمل بهره برد. به نقل از او، به محض بیدار شدن از خواب، عکاس به آنها نزدیک شد تا درباره پروژه حرف بزند. در ادامه به آنها پیشنهاد داد تا عکس خود را امضا کنند. این همان کاری است که شما معمولا وقتی در قالب یک مطالعه موردی با دوربین مخفی مردم را شگفت‌زده می‌کنید، انجام می‌دهید.

با وجود آنکه این کمپین برای بازار مکزیک است، به اعتقاد لاریا آن شاید به دیگر نقاط جهان نیز سفر کند. برای کسب اطمینان از پوشش‌دهی برگرکینگ، مدیران و کارمندان آژانس تبلیغاتی حقوق جهانی مشتریان (در حال چرت زدن) را رعایت کردند، بنابراین حالا هر بازاری فرصت استفاده از تصاویر فوق را دارد.

اینستاگرام؛ بهشت بدن‌های استاندارد

اینستاگرام با شعار توجه به وضعیت روانی مخاطبان، پس از اقدام به حذف نمایش لایک‌ها پست‌های کاهش وزن و جراحی پلاستیک را ممنوع می‌کند. این پلتفرم قرار بود زمانی محل به‌اشتراک‌گذاشتن زندگی باشد؛ جایی که بدون اتکا به متن بتوان روزمرگی‌ها را به نمایش گذاشت، اما خیلی زود کمال‌گرایی و عکس‌های بدن‌های بی‌نقص و روش‌های مختلف رژیم راه خود را به آن باز و خریداران خود را پیدا کرد. خیلی‌ها دل‌شان می‌خواست به تصویر ایده‌آل از خودشان دست پیدا کنند و اگر نمی‌توانستند، در خفا حسرتش را می‌خوردند. مدیران اینستاگرام فکر می‌کنند پلتفرم‌شان به جای اینکه فضایی برای تزریق نشاط باشد، به جایی برای نمایش زیبایی و تعیین استاندارد برای این زیبایی تبدیل شده است. بنا به این قانون جدید که در فیس‌بوک هم اجرا خواهد شد، پست‌هایی که محصولات کاهش وزن یا جراحی‌های زیبایی را تبلیغ و مخاطب را به خرید تشویق می‌کنند، شامل محدودیت‌های سنی خواهند شد و برای زیر هجده‌ساله‌ها نمایش داده نمی‌شوند.

در عین‌حال پست‌های مرتبط با محصولات کاهش وزن که بنا بر ادعای‌شان معجزه می‌کنند و به عنوان مثال تخفیف‌هایی را در این زمینه ارائه می‌کنند، ممنوع و حذف می‌شوند.

هدف مدیران اینستاگرام از این قوانین جدید، خلق فضایی مثبت و بدون استرس برای مخاطبان است؛ جایی که مردم بتوانند قوانین بدن‌شان را خودشان تنظیم کنند.

منبع: mbanews

توسعه دنیای تبلیغات ارزش برند گوگل را افزایش می‌دهد

پیشتازی گوگل در دنیای تبلیغات آنلاین

به قلم: وین دوگان کارشناس امور تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

شرکت گوگل یکی از بزرگترین غول‌های دنیای دیجیتال محسوب می‌شود. امروزه اغلب کاربران برای جست‌وجو محتوای موردنظرشان از گوگل استفاده می‌کنند. توسعه خدمات این غول آنلاین در طول چند سال اخیر کاربردهایش برای کاربران را به شدت افزایش داده است. ساماندهی یوتیوب به عنوان بزرگترین پلتفرم پخش ویدئوی آنلاین، ایجاد تحول در سرویس ایمیل و بسیاری نکات دیگر موجب ایجاد فاصله‌ای معنادار میان گوگل و سایر رقبا مانند یاهو و MSN شده است.

شرکت مادر گوگل به نام آلفابت برنامه‌های بسیار جالبی برای توسعه گوگل دارد. این برنامه‌ها تا به حال موجب توسعه سریع و شگفت‌انگیز این پلتفرم شده است. نکته جالب اینکه موقعیت فعلی گوگل به هیچ وجه برای مدیران آلفابت راضی‌کننده نیست. آنها در پی ایجاد تحولات تازه در حوزه فعالیت برند تابعه‌شان هستند. سرمایه‌گذاری عظیم آلفابت بر روی فناوری هوش مصنوعی، خودروهای بدون راننده و سرویس‌های ابری به خوبی بیانگر این امر است. چالش اصلی گوگل در برخی از حوزه‌های تازه مدنظرش فعالیت وسیع بسیاری از برندها از مدت‌ها قبل در چنین حوزه‌هایی است. تیم مدیریتی گوگل با همراهی آلفابت از امکان موفقیت در این حوزه‌ها اطمینان دارد.

یکی از پرسش‌های اصلی به هنگام مواجهه با کسب و کار گوگل نحوه درآمدزایی چنین برندی است. به راستی گوگل هزینه موردنیاز برای طرح‌های خود را از کجا تامین می-کند؟ در این مورد باید به چند نکته مهم توجه داشت. گوگل بسیاری از خدمات خود در حالت پیشرفته را به فروش می‌رساند. به عنوان مثال، برای استفاده از فضای بیشتر در سرویس ایمیل باید هزینه اشتراک پرداخت کنیم. به طور معمول این هزینه فقط برای برندها و شرکت‌ها مورد نیاز خواهد بود، بنابراین کاربران عادی بدان توجه نخواهند کرد. نکته بعد در مورد اهمیت تبلیغاتی گوگل است. امروزه بسیاری از برندها برای توسعه کسب و کارشان به سراغ تبلیغات آنلاین می‌روند. در این فضا دو غول اصلی وجود دارد: نخست گوگل و سپس فیس‌بوک. افزایش تمایل برندها در طول چند سال اخیر به تبلیغات آنلاین موجب بهبود وضعیت مالی گوگل و به طور مشابه فیس‌بوک شده است. براساس گزارش رسمی گوگل میزان درآمد این شرکت از تبلیغات آنلاین روز به روز در حال توسعه است. در حقیقت گوگل رهبر اصلی دنیای تبلیغات آنلاین است. به این ترتیب حضور فعال در دنیای تبلیغات آنلاین بدون همکاری گوگل امکان‌پذیر نیست. افزایش هزینه برندهای مختلف بر روی تبلیغات آنلاین موجب افزایش سهام کلی آلفابت می‌شود. به این ترتیب اکنون هر سهام آلفابت به ارزی بی‌سابقه ۱۴۵۰ دلار رسیده است. در این مقاله هدف اصلی من بررسی هفت نکته اساسی در مورد دلیل توسعه سریع گوگل در دنیای تبلیغات است.

۱.جذابیت‌های تبلیغات اکتشافی و هدفمند

یکی از تازه‌ترین نوآوری‌های گوگل در عرصه تبلیغات مربوط به تبلیغات اکتشافی است. این سرویس براساس اعلام مدیران شرکت تا پایان سال جاری به بهره‌برداری خواهد رسید. پلتفرم‌های هدف در این پروژه نیز یوتیوب و جی‌میل‌اند. براساس ادعای گوگل این سرویس امکان جست‌وجو میان تبلیغات را به کاربران می‌دهد. به علاوه، دیگر خبری از نمایش یک تبلیغ مشخص برای تمام کاربران یک منطقه نیست. از پایان سال ۲۰۱۹ در یوتیوب و جی‌میل براساس نوع فعالیت هر کاربر اطلاعات دقیق ارائه خواهد شد. مزیت این شیوه امکان دسترسی برنده به ۳٫۵ میلیارد کاربر فعال در ماه است. بی‌تردید این دامنه آماری تاثیر بسیار زیادی بر روی وضعیت برندها خواهد داشت. به همین خاطر کارشناس‌ها رونمایی از سرویس تازه تبلیغاتی گوگل را همراه با افزایش ارزش کلی آن در کنار سود سرشار آلفابت می‌دانند. براساس گزارش خبرگزاری US News نمایش تبلیغات هدفمند در کنار ویژگی خرید درون برنامه‌ای بدون نیاز به خروج از اپ یا سایت موردنظر انگیزه کاربران برای خرید را دوچندان خواهد کرد. فرصت پیش روی گوگل در این زمینه جای کار بسیار زیادی دارد. دقیقا به همین خاطر دست اندر کاران گوگل در راستای رونمایی از این سرویس هیچ عجله‌ای ندارند. نکته جالب در این میان ثبت حق استاده انحصاری از این ایده است. به این ترتیب تا چند سال آینده سایر رقبای گوگل امکان بهره‌مندی از این ویژگی را نخواهند داشت.

۲.تبلیغات مجموعه‌ای و افزایش علاقه کاربران

تبلیغات مجموعه‌ای (Gallery Ads) یکی دیگر از ایده‌های تازه و خلاقانه گوگل محسوب می‌شود. در این طرح برندها امکان ساماندهی تبلیغات مبتنی بر یک متن اصلی و مجموعه‌ای تصاویر را دارند. به این ترتیب کاربران فرصت مشاهده هشت تصویر مجزا در قالب یک تبلیغ را خواهند داشت. نکته جالب در مورد الگوی تازه تبلیغاتی گوگل عدم نیاز به اشغال فضای زیاد است. به این ترتیب فقط یک متن و تصویر اولیه برای مخاطب نمایش داده می‌شود. سپس با گذشت زمان تصویر اصلی تغییر خواهد کرد. همچنین کاربران در صورت علاقه امکان کلیک بر روی تبلیغ موردنظر و مشاهده هر هشت تصویر را خواهند داشت. براساس پیش‌بینی گوگل تبلیغات مجموعه‌ای توجه کاربران به تبلیغات مورد نظر را تا ۲۵درصد افزایش می‌دهد.

یکی از چالش‌های اصلی برندها در حوزه تبلیغات آنلاین عدم توجه کاربران است. بسیاری از برندها هزینه‌های گزاف‌شان را بدون هرگونه نتیجه منطقی از دست می-دهند. به این ترتیب همکاری با گوگل برای تضمین تاثیرگذاری تبلیغات ضروری خواهد بود. براساس وعده مدیران گوگل سرویس تبلیغات مجموعه‌ای تا سال ۲۰۲۰ قابل بهره‌برداری خواهد بود. با این حساب کارشناس‌های گوگل هنوز در پی ارتقای سطح کیفی این مجموعه هستند. حوزه اصلی تمرکز این الگوی تبلیغاتی گوشی‌های همراه است. پیش‌بینی کارشناس‌ها از درآمد ۱٫۴ میلیارد دلاری این سرویس تبلیغات در سال ۲۰۲۱ حمایت دارد. با این حساب ما یک سرویس کاملا حرفه‌ای و تاثیرگذار را پیش روی خود داریم.

۳. خرید مستقیم از گوگل

یکی از نوآوری‌های تاثیرگذار گوگل در سال ۲۰۱۹ بخش خریدش بود. این امر به کاربران امکان خرید محصولات مختلف از درون سایت گوگل را می‌دهد. به این ترتیب دیگر نیازی به مراجعه به صفحه فروش برندها پس از مشاهده تبلیغات‌شان نیست. این امر تاثیر بسیار زیادی بر روی آینده تبلیغاتی گوگل دارد. پیش از این چنین ایده‌ای از سوی فیس‌بوک نیز مورد استفاده قرار گرفته بود، با این حال نمونه گوگل دارای امکانات بسیار بیشتری است. بر این اساس کاربران امکان تجربه خرید بسیار ساده و مستقیم را خواهند داشت. در صورت بروز هرگونه مشکل جانبی نیز خدمات پشتیبانی گوگل به صورت ۲۴ ساعته پاسخگوی مشتریان خواهد بود.

براساس اظهارنظر بسیاری از کارشناس‌ها اقدام تازه گوگل و فیس‌بوک در راستای حذف فروشندگان میانی، به ویژه آمازون، از عرصه تبلیغات و فروش است. امروزه آمازون یکی از خرده‌فروشی‌های بزرگ در عرصه آنلاین محسوب می‌شود. افزایش قدرت تبلیغاتی این پلتفرم در طول چند سال اخیر موجب احساس خطر گوگل شده است. به این ترتیب گوگل برای جلوگیری از کاهش درآمد تبلیغاتی خود اقدام به حرکتی استراتژیک کرده است. این امر برای کاربران نیز خوشایند خواهد بود. یکی از تجربیات منفی در زمینه خرید براساس تبلیغات آنلاین ضرورت مراجعه به صفحات جانبی است. به این ترتیب دست‌اندرکاران گوگل دیگر نیازی به مراجعه به صفحات جانبی نخواهند داشت. گوگل پیش از رونمایی از امکان خرید مستقیم با بیش از ۲ هزار برند مختلف تماس برقرار کرده است. براساس انتظار مدیران آلفابت رونمایی از این سرویس سود ۴٫۸ میلیارد دلاری برای گوگل به همراه خواهد داشت. این امر به نوبه خود موجب افزایش سود و بودجه آلفابت نیز خواهد شد.

۴. اهمیت کمپین‌های محلی

گوگل در فکر رونمایی از یک ابزار تازه برای کمپین‌های محلی نیز هست. براساس ادعای گوگل رونمایی از این ابزار موجب افزایش درآمد شرکت از تبلیغات محلی خواهد شد. اکنون بسیاری از برندها طرف قرارداد تبلیغاتی گوگل ماهیت جهانی دارند. این امر در عمل به معنای بی‌توجهی به برندهای فعال در مقیاس محلی است. به همین خاطر بسیاری از کارشناس‌ها رویکرد گوگل و سایر پلتفرم‌های بزرگ مانند فیس‌بوک به حوزه تبلیغات محلی را اجتناب‌ناپذیر می‌دانند.

براساس تحقیقات کارشناس‌های گوگل میزان تاثیرگذاری کمپین‌های محلی به مراتب از نمونه‌های جهانی بیشتر است. به همین خاطر ایده کسب درآمد تبلیغاتی از برندهای محلی از مدت‌ها قبل فکر دست‌اندرکاران گوگل را به خود مشغول کرده است. نکته مهم در این میان ناتوانی گوگل در دریافت هزینه‌های تبلیغاتی بالا از برندها محلی است. بی‌شک این نقطه ضعف با پوشش سطح وسیعی از برندهای محلی جبران خواهد شد. به علاوه بسیاری از برندهای بین‌المللی نیز در طول چند دهه اخیر به سراغ برگزاری کمپین‌های محل رفته‌اند. به این ترتیب جایی برای نگرانی در مورد میزان درآمد گوگل نخواهد بود. نکته مهم در اینجا برنامه بلندمدت گوگل برای رونمایی از ابزار خود است. پیش‌بینی من رونمایی سرویس تازه گوگل در پنج سال آینده است. البته گوگل هنوز هیچ اظهارنظر رسمی در مورد زمان رونمایی از این سرویس نکرده است. این امر یک پیام واضح در پی دارد: گوگل هنوز به جمع‌بندی نهایی در مورد نحوه مدیریت سرویسش نرسیده است. اکنون الگوی تبلیغات در گوگل مپ موجب افزایش ۱۵۴۲درصدی در جست‌وجوی مکان‌های نزدیک از سوی کاربران شده است، بنابراین گوگل در پی ترکیب هر دو عامل با یکدیگر است. این امر به آنها فرصت بهتری برای جلب نظر مشتریان خواهد داد.

۵. گوگل مپ، پلتفرمی تازه برای تبلیغات

براساس پیش‌بینی موسسه INC پلتفرم گوگل مپ یکی از مستعدترین حوزه‌ها برای توسعه تبلیغات است. امروزه بسیاری از کاربران برای یافتن نقاط مختلف جغرافیایی از گوگل مپ استفاده می‌کنند. اگرچه هنوز نمایش تبلیغات در این اپ شروع نشده است، اما کارشناس‌ها آینده مناسبی برای این پلتفرم پیش‌بینی می‌کنند. مزیت اصلی گوگل مپ پایگاه وسیع‌اش در میان کاربران است. اگر از همین امروزه گوگل اقدام به شروع بارگذاری تبلیغات در گوگل مپ کند، براساس پیش‌بینی‌ها توانایی کسب ۲ میلیارد دلار درآمد را خواهد داشت. نکته مهم در این میان برنامه‌ریزی مدیران گوگل برای ارائه ابزارهای کاربردی برای تبلیغات در مپ است. به این ترتیب درآمد مدنظر آنان ۹٫۶ میلیارد دلار است. براساس پیش‌بینی بانک آمریکا با شروع به کار بخش تبلیغاتی گوگل مپ در دو ماه پایانی سال ۲۰۱۹ سود ۲ میلیارد دلاری عاید گوگل خواهد شد.

۶.تاثیر هوش مصنوعی بر روی تبلیغات گوگل

گوگل سرمایه‌گذاری بسیار زیادی بر روی فناوری هوش مصنوعی برای افزایش دقت تبلیغاتش کرده است. شکایت سنتی بسیاری از افراد نسبت به خدمات گوگل عدم دقت در ارائه تبلیغات به کاربران علاقه‌مند بود. به همین خاطر گوگل از مدت‌ها قبل به سراغ توسعه فناوری هوش مصنوعی رفته است. براساس ادعای رسمی گوگل استفاده از هوش مصنوعی در فرآیند ارائه تبلیغات به مخاطب علاوه بر افزایش دقت موجب کاهش هزینه شرکت‌ها نیز می‌شود. بر این اساس برای راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی دیگر نیازی به نمایش محتوای کمپین به شمار بالایی از کاربران نیست. در عوض تبلیغات فقط برای کاربران علاقه‌مند به حوزه کسب و کارمان به نمایش درمی‌آید. تا همین چند سال پیش فناوری هوش مصنوعی امری مربوط به آینده محسوب می‌شد، با این حال اکنون کارایی آن در متن کسب و کار و به ویژه حوزه تبلیغات قابل مشاهده است. از نظر بسیاری از کارشناس‌های حرفه‌ای کسب و کار و من (اگر من را نیز کارشناس حرفه‌ای لحاظ کنید) استفاده گوگل از فناوری هوش مصنوعی دنیای تبلیغات را دستخوش تغییرات اساسی خواهد کرد. نکته مهم در اینجا جهت‌گیری دیگر غول دنیای تبلیغات یعنی فیس‌بوک به سوی هوش مصنوعی است. نخستین تاثیر تحول موردنظر در فعالیت فیس‌بوک بر روی پیام‌رسان این پلتفرم قابل مشاهده است. پیام‌رسان فیس‌بوک با پیشرفت شگفت‌انگیز بدل به یکی از بزرگترین نمونه‌ها در دنیا شده است. اکنون برندها امکان استفاده از پیام‌رسان فیس‌بوک به عنوان یک دستیار کاملا هوشمند را دارند. اگر تا همین چند سال پیش مسنجر فیس‌بوک در زمینه پاسخگویی به مشتریان عملکرد بدی داشت، اکنون ماجرا به طور کلی متفاوت است. نسل جدید هوش مصنوعی در زمینه بازاریابی مبتنی بر پیام‌رسان‌ها تغییرات بنیادی ایجاد کرده است. بحث یادگیری ماشینی نیز نیاز به برنامه‌نویسی سنگین برای ابزارها را به طور کلی کاهش داده است.

۷. تحلیل عمیق لینک‌ها

گوگل در طول چند ماه گذشته سرمایه‌گذاری وسیعی بر روی حوزه تحلیل عمیق لینک‌ها و ایجاد ارتباط میان آنان انجام داده است. این امر موجب ایجاد فرصت مناسب برای ارائه تبلیغات هدفمند به کاربران می‌شود. به طور معمول وبلاگ‌ها بخش بزرگی از درآمد خود را مدیون نمایش تبلیغات هستند. در این مورد گوگل مهم‌ترین شریک تجاری آنها محسوب می‌شود. پلتفرم گوگل با تحلیل عمیق لینک‌ها امکان یافتن ماهیت اصلی آنها را دارد. به این ترتیب دیگر خبری از ارائه محتوای تبلیغاتی تصادفی به کاربران نخواهد بود. وقتی تبلیغات برند ما به صورت هدفمند دنبال شود، تاثیرگذاری آن به مراتب بیشتر خواهد بود. به علاوه، در بسیاری از موارد برندها در تلاش برای ارتقای جایگاه تبلیغاتی‌شان با مشکل کمبود بودجه مواجه‌اند. با تبلیغات هدفمند در سایت‌های دارای کاربران علاقه‌مند به کسب و کارمان هزینه‌های تبلیغاتی نیز به شدت کاهش خواهد یافت. براساس گزارش خرده‌فروشی ماگالو در برزیل همکاری با گوگل در این زمینه بسیار سودآور است. آنها از طریق همکاری با گوگل در زمینه تبلیغات هدفمند و کاملا هوشمند میزان فروش‌شان را در طول یک سال اخیر ۴۰درصد افزایش داده‌اند. به نظر من حوزه فعلی تبلیغات هوشمند هنوز هم جای کار دارد، با این حال نکته مهم ایجاد سازگاری هرچه بیشتر میان کسب و کارمان و این نوع تبلیغات است. این امر هزینه‌های جاری ما را به شکل قابل توجهی کاهش می‌دهد. به علاوه، دیگر خبری از ایجاد مزاحمت برای کاربران بی‌علاقه به کسب و کارمان هم نخواهد بود. در نتیجه جایگاه و اعتبار برندمان خدشه‌دار نمی‌شود.

منبع: money.usnews.com

کارشناس‌های انجمن کارآفرینان جوان بررسی می‌کنند:

ایجاد تحول در بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی با ۱۵ راهکار ساده

ترجمه: علی آل‌علی

در روزهای نخست ظهور شبکه‌های اجتماعی اغلب برندها از آن به عنوان یک پل ارتباطی اضافه برای انتقال پیام‌های تبلیغاتی‌شان استفاده می‌کردند. امروزه شرایط به طور کامل تغییر کرده است. دیگر خبری از تمرکز صرفا تبلیغاتی برندها بر روی شبکه-های اجتماعی نیست. پلتفرم‌های اجتماعی تاثیر بسیار زیادی بر روی سرنوشت برندها دارند. تلاش برای ایجاد ارتباط عمیق با کاربران، جلب اعتماد، ارائه ارزش اضافه با محتوای کاربردی و در نهایت ارائه محتوای هیجان‌انگیز بخش‌های مهمی از فعالیت برندها در شبکه‌های اجتماعی حسوب می‌شود.

بی‌تردید دستیابی به مخاطب وفادار در شبکه‌های اجتماعی کار بسیار دشواری است. امروزه اغلب برندها در تلاش برای فعالیت مناسب در شبکه‌های اجتماعی با شکست مواجه می‌شوند. این امر ناشی از دلایل مختلفی است. در این مقاله انجمن کارآفرینان جوان از ۱۵ کارآفرین برتر خود برای اظهارنظر در این رابطه درخواست کرده است. اعضای این انجمن بیشتر توصیه‌های خود را در ارتباط با امور و تکنیک‌های ساده بهبود وضعیت برندها در شبکه‌های اجتماعی مطرح کرده‌اند. به این ترتیب حتی کارآفرینان مبتدی در حوزه شبکه‌های اجتماعی نیز امکان بهره‌مندی از این توصیه‌ها را خواهند داشت.

۱. اهمیت پاسخ به کامنت‌ها
استفانی ولز: موسسه Formidable Forms

یکی از ساده‌ترین تکنیک‌های فعالیت تجاری در شبکه‌های اجتماعی که به طور معمول مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد، پاسخگویی به کامنت‌های کاربران است. به طور معمول کاربران نسبت به پست‌های جذاب از خود واکنش نشان می‌دهند. این واکنش در قالب لایک، کامنت و بازنشر جلوه‌گر می‌شود. نکته مهم در این میان نحوه واکنش ما نسبت به کامنت کاربران است. در صورت طرح پرسش از سوی کاربران باید به سرعت به آن پاسخ مناسب داده شود. امروزه انتظارات کاربران از برندها افزایش چشمگیری یافته است. به این ترتیب تاخیر در پاسخگویی به کامنت کاربران نتایج نامناسبی در پی خواهد داشت. این امر در مورد برندهای بزرگ بیشتر حالت گزینشی دارد. به این ترتیب آنها به مهم‌ترین پرسش‌های کاربران پاسخ می‌دهند. به عنوان یک کسب و کار کوچک شما باید به تمام کامنت‌ها پاسخ دهید. در این میان تفاوتی میان پرسش یا یک نقطه نظر معمولی نیست. نمایش توجه‌تان به نظرات کاربران تاثیر مثبتی بر نگرش آنها نسبت به شما خواهد داشت.

۲. پرسش و پاسخ با کاربران از طریق ویدئوی آنلاین
بلیر ویلیامز: برند ممبر پرس

شبکه‌های اجتماعی در طول چند سال اخیر پیشرفت بسیاری کرده‌اند. یکی از پیشرفت‌های حاضر مربوط به امکان بارگذاری ویدئوی آنلاین است. به این ترتیب ما فرصت برقراری ارتباط زنده و مستقیم با مخاطب‌مان را داریم. ایده من در اینجا راه‌اندازی ویدئو آنلاین برای پاسخگویی به پرسش‌های کاربران است. نکته مهم در اینجا آمادگی ما برای دامنه وسیعی از پرسش‌هاست. بدون تردید در برخی موارد ما پاسخ پرسش‌های کاربران را به صورت دقیق نمی‌دانیم. در این موارد باید به آنها وعده پاسخگویی در اسرع وقت را دهیم.

۳. طرح سوال از کاربران
سید بلخی: موسسه WPBeginner

کاربران در صورت طرح پرسش از آنها علاقه بیشتری به تعامل با محتوای ما خواهند داشت. اگر شما از تعامل اندک کاربران با محتوای برندتان رنج می‌برید، استفاده از پرسش‌های هیجان‌انگیز در بخش کپشن راهکار مطمئنی خواهد بود. ساده‌ترین شیوه نظرخواهی از کاربران تقاضای بیان دیدگاه‌شان است. به عنوان مثال، پس از بارگذاری تصویری از محصول‌تان از آنها درخواست بیان نظرات‌شان درباره این محصول را کنید. به این ترتیب ما با دامنه وسیعی از نظرات کاربران مواجه خواهیم شد.

۴. برگزاری مسابقات جذاب
بلیر توماس: موسسه eMechantBroker

همه افراد از شرکت در مسابقه لذت می‌برند. در بسیاری از موارد هدف اصلی برنده شدن نیست. حضور در میان دیگران و تجربه لحظات شاد ارزش بسیار زیادی دارد. به همین خاطر شمار بالایی از برندها در شبکه‌های اجتماعی اقدام به برگزاری رقابت‌های هیجان‌انگیز می‌کنند. ساده‌ترین شیوه برگزاری مسابقه در اینستاگرام و فیس‌بوک تقاضا برای بارگذاری تصاویر تهیه‌شده از سوی هر کاربر با استفاده از هشتگ اختصاصی برندمان است. به این ترتیب ما آرشیو وسیعی از محتوای تولیدی کاربران‌مان را در اختیار خواهیم داشت. استفاده از این نوع محتوا برای جلب نظر مخاطب در بازه‌های زمانی مختلف بسیار مفید خواهد بود. این امر به دلیل توجه بیشتر کاربران به محتوای سایر افراد حقیقی در مقایسه با محتوای تولیدی برندهاست، بنابراین برگزاری مسابقه علاوه بر افزایش سطح تعامل کاربران موجب دسترسی به محتوای رایگان و تاثیرگذار نیز می‌شود.

۵. استفاده هوشمندانه از استوری اینستاگرام و فیس‌بوک
کریس کریستوف: برند مانتستر اینسایت

سرویس استوری نخستین بار در اسنپ چت رونمایی شد. از آن زمان تا به حال بسیاری از پلتفرم‌های دیگر مانند فیس‌بوک و اینستاگرام نیز از این سرویس نهایت استفاده را برده‌اند. امروزه کاربران بیش از مشاهده پست به بخش استوری توجه دارند. به همین خاطر برندها باید استفاده مناسبی از بخش استوری نمایند. ماهیت بخش استوری نیازمند تولید محتوای ساده و بدون نیاز به تمرکز طولانی برای فهم پیام است. نکته جالب اینکه در بخش استوری اینستاگرام امکان بارگذاری ویدئوهای ۱۵ ثانیه‌ای نیز وجود دارد. بارگذاری مداوم محتوای جذاب در بخش استوری علاوه بر تاثیرگذاری بر روی مخاطب موجب تقویت انگیزه وی برای مشاهده پست‌های ما نیز خواهد شد.

۶. بارگذاری ویدئوی زنده در فیس‌بوک
اندی کاروزا: موسسه فنسنز

بارگذاری ویدئوی آنلاین در فیس‌بوک یکی از راهکارای تاثیرگذاری برای جلب نظر کاربران است. امروزه اغلب کاربران به جای مطالعه متن پست‌ها به مشاهده تصویر یا ویدئو علاقه دارند. به همین خاطر برندها نیز باید به سوی پذیرش این واقعیت حرکت کنند. مزیت اصلی بارگذاری ویدئوی آنلاین امکان پاسخگویی مستقیم به کاربران است. به این ترتیب پرسش‌های آنها در لحظه پاسخ داده خواهد شد. به طور معمول کاربران تمایلی به طرح پرسش‌های خود در بخش کامنت پست‌ها یا استوری ندارند. به همین خاطر ویدئوهای زنده بهترین فرصت برای ترغیب کاربران به طرح پرسش‌های خود خواهد بود.

۷. صحبت پیرامون سرگرمی‌ها
برایس ولکر: موسسه Beat The CPA

فضای شبکه‌های اجتماعی برای نزدیکی بیشتر افراد ایجاد شده است، بنابراین نیازی به برخورد جدی با آن نیست. توصیه من در این میان اندکی صحبت درباره سرگرمی‌ها هست. همیشه نباید به دنبال پیگیری اهداف بسیار جدی در فضای شبکه‌های اجتماعی بود. گاهی اوقات گفت‌وگوی صمیمی و نه‌چندان مربوط به حوزه کسب و کار نیز ضروری است. به این ترتیب کاربران احساس نزدیکی با برند ما را خواهند داشت. مشکل اصلی بسیاری از برندها تلاش برای القای هویتی کاملا تجاری از خود نزد مشتریان است. به این ترتیب در عمل مشتریان به آنها اعتماد نمی‌کنند. نظر من در اینجا مبتنی بر تلاش برای القای روحیه انسانی از برندمان در نظر مخاطب است. به این ترتیب شانس‌مان برای جلب نظر آنها به شدت افزایش خواهد یافت.

۸. درخواست برای طرح بازخورد
متیو پودولسکی: موسسه مشاوره حقوقی فلوریدا

یکی از بهترین راهکارهای برای جلب تعامل کاربران در شبکه‌های اجتماعی درخواست مبنی بر طرح نقطه نظرات و بازخوردشان به شیوه طنزآمیز است. بی‌تردید بسیاری از برندها این درخواست را از مشتریان‌شان دارند، با این حال نکته مهم ایجاد فضایی طنز و استفاده از عنصر شوخ‌طبعی است. به این ترتیب انگیزه کاربران برای تعامل و مشارکت با ما افزایش می‌یابد. این شیوه به طور معمول مورد بی‌توجهی برندها واقع می‌شود. در نتیجه شما با استفاده از آن تفاوت معناداری میان خود و آنها ایجاد خواهیم کرد.

۹. شروع کار با یک گروه منحصر به فرد
کالین کاسابوف: برند پرو تکستینگ

هر استارت‌آپی دامنه محدودی از مخاطب‌ها را مدنظر دارد. امکان هدف‌گذاری یک برند بر روی تمام کاربران یک پلتفرم اجتماعی وجود ندارد. به همین خاطر باید بر روی دامنه محدودی از کاربران تمرکز کنیم. این امر علاوه بر کاهش هزینه‌های تبلیغاتی ما موجب تاثیرگذاری بیشتر محتوای‌مان نیز می‌شود. به علاوه، دیگر خبری از اذیت سایر کاربران هم نخواهد بود. به طور معمول یافتن مخاطب هدف کار چندان دشواری نیست. این امر نیازمند جمع‌آوری اطلاعات مانند بررسی کاربران فعال در زمینه استفاده از هشتگ‌های مرتبط با کسب و کارمان است. همچنین بررسی وضعیت کاربران رقبا نیز نقش انکارناپذیری در این زمینه دارد. به این ترتیب امکان دستیابی به سطح بالاتری از کاربران برای ما فراهم خواهد شد. هرچه دامنه مخاطب هدف ما محدودتر باشد، تاثیرگذاری بر روی آنها ساده‌تر خواهد بود. این امر ناشی از یکدستی بیشتر سلیقه کاربران در مقیاس محدود است.

۱۰. اهمیت زمان‌بندی دقیق
سالامون تیموتی: برند OneIMS

استفاده از ترندهای برتر دنیا به شیوه درست و به موقع اهمیت زیادی دارد. متاسفانه بسیاری از برندها در زمینه شناسایی ترندهای برتر کند عمل می‌کنند. به این ترتیب در عمل همیشه عقب‌تر از رقبا خواهند بود. استفاده از یک ترند پس از پایان محبوبیت‌اش نه‌تنها نشانه به روز بودن برندمان نیست، بلکه ماهیت غیرحرفه‌ای آن را نیز نشان می-دهد. بهترین راهکار برای دسترسی سریع به ترندهای برتر مشاهده نحوه فعالیت رقباست. به این ترتیب ما همیشه از آخرین ترندهای موجود به سرعت آگاه می‌شویم.

۱۱. توجه به آموزش مخاطب
فردریک بوسلر: موسسه بیتگریت

شبکه‌های اجتماعی فقط فضایی برای تفریح نیست. امروزه بسیاری از کاربران به دنبال یادگیری نکات مختلف در این فضا هستند. به همین خاطر تلاش برند ما برای تولید محتوای آموزشی اهمیت زیادی دارد. بسیاری از برندها با زمینه فعالیت تخصصی در پی آموزش نکات کلیدی کسب و کارشان به مخاطب هستند. به این ترتیب امکان ترغیب آنها به خرید یا دست‌کم توجه به سایر پست‌ها فراهم می‌شود. برندهای فعال در زمینه آموزش کاربران همیشه جایگاه خاص‌تری در ذهن مردم دارند. به همین خاطر برند ما نیز باید هرچه سریع‌تر اقدام به مشارکت در این زمینه کند.

۱۲. ضرورت استفاده از محتوای تولیدی کاربران
شو سایتو: موسسه گودای

یکی از ایده‌های جالب برای دسترسی به محتوای رایگان استفاده از پست‌های دارای هشتگ برندمان است. به طور معمول کاربران در مورد برندهای محبوب‌شان محتوای قابل توجهی بارگذاری می‌کنند. استفاده از آنها هزینه‌های فعالیت برندها را به شدت کاهش می‌دهد. نکته مهم در اینجا تاثیرگذاری به مراتب بیشتر پست‌های کاربران حقیقی در مقایسه با برندهاست. به این ترتیب ما فرصت بهتری برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان خواهیم داشت.

۱۳. اعتبار یعنی همه چیز
دیزی جینگ: موسسه بانیش

بسیاری از برندها در تلاش برای نمایش اعتبار و اصالت برندشان دست به هر کاری می‌زنند. این امر اشتباهی هولناک از سوی آنها خواهد بود. لازمه فعالیت مناسب در زمینه اعتباربخشی به برندمان پایبندی به ارزش‌های‌مان است. متاسفانه بسیاری از برندها هنوز ارزش خاصی برای خود پیدا نکرده‌اند. به همین خاطر در زمینه اعتباربخشی به خود با مشکلات عمده مواجه هستند. یافتن ارزش‌های مرکزی برند نخستین گام در راستای بهبود وضعیت‌مان است. به طور معمول ارزش‌های هر برند در پیوند با ماهیت و نوآوری آن در عرصه کسب و کار معنا می‌شود.

۱۴. اهمیت گفت‌وگو در شبکه‌های اجتماعی
کیس شیلدز: برند دزینگلی

هنگام بارگذاری محتوا در شبکه‌های اجتماعی باید به ماهیت گفت‌وگومحور آن توجه داشت. از نظر من برندها باید تمام تلاش خود برای ترغیب مخاطب به گفت‌وگو با خود را انجام دهند. فقط در این صورت امکان جلب نظر و توجه آنها فراهم خواهد شد. اشتباه بسیاری از برندها بی‌توجهی به گفت‌وگو با مخاطب است. در فرآیند گفت‌وگو امکان فهم بسیاری از نقطه ضعف‌های برندمان وجود دارد.

۱۵. تقویت حس کنجکاوی مخاطب
جاستین فائرمن: مجله Conscious Lifestyle

بهترین راهکار جلب نظر مخاطب به محتوای برندمان تقویت حس کنجکاوی آنهاست. به این ترتیب امکان تاثیرگذاری بر روی آنها فراهم می‌شود. امروزه بسیاری از مردم در پی کنجکاوی نسبت به امور مختلف اقدام به پیگیری اخبار و محتوای مرتبط در شبکه‌های اجتماعی می‌کنند. استفاده بهینه برندها از این وضعیت شامل تلاش برای ترغیب حس کنجکاوی مخاطب خواهد بود. به این ترتیب امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب به بهترین شکل فراهم می‌شود.

منبع: influencive

ایستگاه بازاریابی

راهکارهای بهینه‌کردن صفحات فروش و بالا بردن میزان بازدید

از آنجایی که امروزه اکثر کسب و کارها به صورت اینترنتی فعالیت می‌کنند و سعی می‌کنند صفحات اینترنتی برای معرفی یا فروش محصول خود طراحی کنند مسئله بهینه کردن این صفحات اهمیت پیدا می‌کند.

بهینه‌کردن صفحات از این رو اهمیت دارد که میزان بازدید از صفحه شما را افزایش می‌دهد. هر چقدر میزان مشاهده و بازدیدکنندگان صفحه شما بیشتر باشد، به همان اندازه احتمال بالارفتن میزان فروش شما افزایش پیدا می‌کند. بزرگترین معظلی که بسیاری از کسب و کارها با آن روبه‌رو هستند این است که کاربرانی که با ترفندهای مختلف به سایت آنها ارجاع شده‌اند بسیار سریع از صفحه آنها خارج می‌شوند، بنابراین برای جلوگیری از این خروج کاربران لازم است مطالب سایت آنها بهینه‌سازی شود. لازم است محتوایی را تولید که از نرخ بازدید بالایی برخوردار باشد. برای تولید محتوایی که نرخ بازدید از صفحه شما را افزایش دهد باید نکات زیر را رعایت کنید.

۱- مخاطبین صحیح

بهتر است قبل از اینکه به مسئله بهینه‌کردن صفحات اینترنتی خود بپردازید به این مسئله فکر کنید که آیا مخاطبین هدف خود را به درستی انتخاب کرده‌اید؟ ممکن است محتوایی که شما تولید می‌کنید محتوای مناسبی باشد ولی به دلیل اینکه مخاطبان و گروه هدف خود را به درستی انتخاب نکرده‌اید از میزان بازدید مناسبی برخوردار نیستید.

۲- انتخاب محل مناسب برای کلید خرید

در سایت‌هایی که برای فروش محصول طراحی کرده‌اید، درگاه خرید و نحوه ورود کاربران به آن اهمیت زیادی دارد. زیرا این دکمه، مشتریان را به خرید محصول هدایت می‌کند و خرید آنها را به پایان می‌رساند. سعی کنید این دکمه را در کنار محصولی که برای فروش معرفی کرده‌اید قرار دهید. اگر فاصله دکمه خرید با عکس محصول فاصله داشته باشد، مشتریان باید دنبال مسیر خرید بگردند و در این فاصله، بسیاری از مشتریان از خرید منصرف می‌شوند. پس طراحی کردن محل مناسب برای کلید خرید می‌تواند مسیر خرید را سریع‌تر و آسان‌تر سازد.

۳- تهیه عکس‌های مناسب

شاید اگر چندین صفحه درباره محصول توضیح دهید و هیچ عکسی از محصول در صفحه خود قرار ندهید رغبتی در مشتریان برای خرید محصول ایجاد نشود. در صورتی که با نوشتن یک جمله کوتاه یا یک معرفی کوتاه ولی قرار دادن عکس‌های باکیفیت از محصول می‌تواند نقش بسیار زیادی در ترغیب مشتریان برای خرید محصول داشته باشد. سعی کنید عکس‌هایی از زوایای مختلف محصول تهیه کنید تا مشتریان به خوبی بتوانند ویژگی‌های محصول را ببینند.

۴- بارگذاری تصاویر محصول با رنگ‌های مختلف

شما محصولی که برای فروش در سایت گذاشته‌اید اگر رنگ‌بندی‌های مختلف دارد باید از تمامی رنگ‌های آن عکس‌هایی را تهیه کنید و در صفحه فروش بارگذاری کنید. زیرا این عکس می‌تواند به خوبی، محصول شما را معرفی کند و مشتریان را از ابهام در مورد محصول خارج کند.

۵- توضیح کافی محصول

مشتریانی که به صورت اینترنتی خرید می‌کنند نگرانی‌شان این است که بدون اطلاعات کافی محصولی را خرید کنند و پس از خرید پشیمان شوند. برای این منظور بهتر است توضیحات کافی از محصولی که برای فروش گذاشته‌اید در سایت بنویسید تا مشتریان با شناخت کافی اقدام به خرید محصول کنند.

۶- نحوه نوشتن توضیحات

سعی کنید توضیحات محصول‌تان را به گونه‌ای بنویسید که مشتریان تصور کنند با خرید این محصول تمامی خواسته آنها از یک محصول برآورده می‌شود. نحوه نوشتن توضیحات در میزان بازدید و خرید مشتریان بسیار موثر است.

۷- نوشتن نظر مشتریان

مشتریان که قبلاً محصول شما را خریداری کرده‌اند و از خرید خود راضی هستند را در سایت معرفی کنید و پیام‌های آنها را در سایت بنویسید. نظر سایر مشتریان درخصوص محصول شما می‌تواند به مشتریان دیگر این اطمینان را بدهد که محصول موردنظر را به درستی انتخاب کرده‌اند.

منبع: qmpmarketing

رهبری

نکات مدیریتی سری فیلم‌های ماموریت غیرممکن

به قلم: جئوف لتفوس نویسنده حوزه مدیریت و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

در دنیای سینما، تعداد فیلم‌های چند قسمتی که موفق شده باشند همچنان محبوبیت خود را حفظ کنند، زیاد نیست. در این بین سری فیلم‌های ماموریت غیرممکن با بازی تام کروز، بدون شک از جمله بهترین‌ها محسوب می‌شود که در هر قسمت کاملا انتظارات بیننده را برآورده کرده است. اگر هیجان و جذابیت‌های این فیلم را کنار بگذاریم، نکات مدیریت ارزشمندی را می‌توان از درون آن پیدا کرد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۴ مورد منتخب آن خواهیم پرداخت.

۱-از به‌روزترین فناوری‌ها استفاده کنید

از جمله مهم‌ترین دلایلی که باعث می‌شود تا شخصیت اتان هانت(با بازی تام کروز) بتواند در تمامی ماموریت‌های دشوار خود، با موفقیت همراه باشد، استفاده از تکنولوژی‌های به‌روز توسط او در تمامی افراد تیم است. این امر بسیار مهم است که با توجه به پیشرفت تکنولوژی، شما نیز کاملا آماده باشید. در غیر این صورت در انجام کارها و رقابت با سایرین همواره با مشکل مواجه خواهید بود. در این رابطه فراموش نکنید که طریقه استفاده و گزینش بین آنها نیز کاملا مهم خواهد بود. درواقع شما دقیقا باید بدانید که چه ابزار و تکنولوژی‌هایی برای صنعت شما کاربردی بوده و طریقه استفاده بهینه از آنها چه است.

۲-همواره آمادگی خود را حفظ کنید

شما دقیقا نمی‌توانید پیش‌بینی کنید که در آینده به چه چیزهایی نیاز خواهید داشت. به همین خاطر همواره باید آمادگی لازم برای بدترین شرایط را نیز داشته باشید. در تمامی سری فیلم‌های ماموریت غیرممکن، اتان هانت انواع تجهیزات را با خود به همراه داشته و از آمادگی بدنی مثال‌زدنی‌ای برخوردار است. همین امر به وی کمک می‌کند تا از هر شرایطی، زنده بیرون آید. در زمینه کاری نیز تمام افراد تیم باید برای شرایط سخت پیش‌بینی‌نشده نیز آمادگی داشته باشند. به همین خاطر ضروری است تا آموزشی مداوم و تمرینات مستمری را در دستور کار خود قرار دهید. در آخر فراموش نکنید که آموزش تنها مختص به کارمندان نبوده و مدیران نیز باید در این زمینه کاملا کوشا باشند.

۳-تمرکز خود را حفظ کنید

تحت شرایط سخت، بسیار مهم است که آرامش خود را حفظ کرده و بر روی هدف خود متمرکز بمانید. این امر درست کاری است که اتان هانت و تیم او همواره انجام می‌دهند. بدون شک در مسیر رسیدن به اهداف، ممکن است حتی به نقاطی برسید که شانس موفقیت خود را بسیار کم تلقی کنید، با این حال اگر بتوانید این سدهای ذهنی را کنار بگذارید، موفق خواهید شد. فراموش نکنید که شخصیت اتان هانت، همواره در نقش یک رهبر ظاهر شده و از کاهش روحیه تیم جلوگیری می‌کند. به همین خاطر بسیار مهم است که در کنار وظایف مدیریت، به عنوان رهبر تیم نیز ایفای نقش کنید.

۴-ریسک‌کردن را امری ضروری تلقی کنید

اگر شجاعت انجام کارهای خطرناک و سخت را نداشته باشید، بدون شک شایستگی بهترین‌ها را پیدا نخواهید کرد. درواقع در راستای رسیدن به یک هدف، شما به ریسک کردن نیاز خواهید داشت. در غیر این صورت شانسی برای رسیدن به نتیجه دلخواه به دست نخواهید آورد. این امر درست اقدامی است که شخصیت اتان هانت برای نجات جهان انجام داده و هر خطری را برای رسیدن به هدف، انجام می‌دهد. این امر بیانگر تعهد وی نسبت به وظایف است. به همین خاطر اگر تمایلی به انجام ریسک‌های مختلف را ندارید، عملا عدم تعهد خود به کار را نشان خواهید داد. در نهایت فراموش نکنید که موفقیت در هیچ زمینه‌ای آسان نبوده و لازم است تا سختی‌های آن را قبول کنید.

منبع: forbes

توصیه‌های مدیریتی برترین کارآفرین‌های جهان

مترجم: امیر آل‌علی

وجود رهبری مناسب برای هر شرکتی ضروری است. درواقع هیچ شرکت موفقی را نمی‌توان بدون رهبر تلقی کرد. در این رابطه بسیاری از مدیران جوان، به علت عدم تجربه کافی با مشکلات متعددی مواجه می‌شوند. به همین خاطر بسیار مهم است که با توصیه‌های برترین‌ها آشنا شوید. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۵ مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-انتظارات واقعی داشته باشید

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که در بدو شروع کار خود، باید نتایج عظیمی را رقم بزنند. همین امر نیز باعث می‌شود تا تصمیمات سریعی را اتخاذ کنند، با این حال این تغییر سریع، عملا تیم شرکت را با مشکل مواجه کرده و زمینه انواع نارضایتی‌ها را به همراه خواهد داشت. در این رابطه فراموش نکنید ضروری است تا تغییرات شما با توجه به توانایی‌های تیم باشد. درواقع تمامی مدیران شرکت نوپایی را تاسیس نکرده و همین امر باعث می‌شود تا همه چیز مطابق انتظار شما نباشد. درواقع حتی در بهترین حالت ممکن نیز شما قادر به تغییر تمامی افراد تیم نخواهید بود. به همین خاطر ضروری است که از همان ابتدا، تیم را ناراحت نکرده و به دنبال اقداماتی اصولی باشید. فراموش نکنید که تمامی اقدامات شما باید در راستای هدفی درست باشد تا بهترین نتیجه ممکن به دست آید. به همین خاطر ضروری است تا برنامه‌ریزی‌های شما در راستای اهداف کوتاه و بلندمدت کاملا مرتبط با یکدیگر باشند. در نهایت توصیه می‌شود تا اقدامات خود را برای مدتی مورد آزمایش قرار دهید تا با بررسی نتایج آن بتوان نسبت به کارایی هر یک، اطمینان حاصل کرد.

۲-شنیدن صحبت‌ها و سوال کردن را نشانه ضعف تلقی نکنید

هیچ‌کس از شما انتظار نخواهد داشت که نسبت به همه موضوعات آگاهی داشته باشید. به همین خاطر نباید فشاری را بر خود وارد کرد. در این رابطه فراموش نکنید که برای آگاهی کافی، ضروری است تا از کارمندان خود سوالاتی کرده و به نظرات آنها گوش دهید. این امر نه‌تنها به ایجاد زمینه برای ارتباط عالی میان شما و افراد تیم شرکت منجر خواهد شد، بلکه اطلاعات کاملی را در اختیار شما قرار خواهد داد. در این رابطه بسیار مهم است که تصورات غلط در رابطه با مدیریت را از همان ابتدای کار خود کنار بگذارید. در غیر این صورت تغییر تصور اولیه شکل‌گرفته در کارمندان، امری کاملا دشوار خواهد بود.

۳-آموزش خود را متوقف نکنید

اشتباه بزرگ بسیاری از مدیران این است که تصور می‌کنند رسیدن به جایگاه مدیریت، هدف نهایی بوده و تنها کافی است تا سطح خود را حفظ کنند. این امر در حالی است که رسیدن به این جایگاه، درواقع شروع کار شما محسوب شده و ضروری است تا خود را به سطح‌های بالاتری برسانید. در این رابطه فراموش نکنید که برای هیچ دانشی نمی‌توان نقطه پایانی را متصور شد. همچنین شما در رقابت با سایرین نیز قرار دارید. به همین خاطر تعلل در این زمینه می‌تواند به طور کامل همه چیز را نابود سازد. برای این امر هیچ‌گاه معضل کمبود وقت را به بهانه‌ای برای خود تبدیل نکنید. درواقع هر فرد با کمی بهبود در زمینه مدیریت زمان خود و استفاده از زمان‌های مرده، به خوبی می-تواند زمان کافی برای چنین اقداماتی را پیدا کند. فراموش نکنید که امروزه روش‌های آموزشی بسیار متنوع شده و حتی می‌توان در حین رانندگی، به یک کتاب صوتی گوش داد، با این حال شما باید طبق یک برنامه مشخص و مداوم رفتار کنید تا این امر به عادت رفتاری شما تبدیل شود.

۴-به دنبال تحت کنترل قرار دادن همه چیز نباشید

اشتباه بزرگ بسیاری از مدیران این است که تصور می‌کنند باید همه چیز را تحت کنترل داشته و تمامی افراد طبق نظر آنها رفتار کنند، با این حال این امر بیش از حد آرمانی بوده و تنها زمانی مفید خواهد بود که افراد تیم شرکت را روبات‌ها تشکیل داده باشند. به همین خاطر نباید در این زمینه بیش از حد وسواس فکری به خرج داده و جو دوستانه شرکت را به محیطی خشک و کاملا مقرراتی تبدیل کنید. در این رابطه با نگاهی به شیوه عملکردی بهترین‌ها، به عدم اجبار افراد به انجام کارها طبق اصول و اعمال فشارهای بی‌مورد پی خواهید برد. به همین خاطر تنها وظایف و اهداف را با هم‌فکری افراد تیم خود مشخص کرده و آنها را در نحوه انجام کار، کاملا آزاد بگذارید. این امر خود زمینه بروز خلاقیت‌های زیادی را نیز به همراه خواهد داشت.

۵-به شخصیت افراد توجه داشته باشید

اشتباه بسیاری از مدیران این است که براساس رزومه افراد اقدام به مدیریت آنها می-کنند. در این رابطه برخی از مدیران نیز با توجه به جایگاه‌ها در این رابطه اقدام کرده و شیوه‌های کلی را در دستور کار خود قرار می‌دهند. این امر در حالی است که افراد از شخصیت‌های مختلفی برخوردار بوده و مدیریت براساس این معیار، بالاترین نتایج را به همراه خواهد داشت. در این رابطه فراموش نکنید که علی رغم یکسری سیاست‌های کلی مدیریتی، لازم است تا برای تمامی افراد به صورت جداگانه برنامه‌ریزی کنید. بدون شک این امر راندمان شرکت را به بالاترین حد ممکن خواهد رساند.

۶-از تیم خود محافظت کنید

شاید مهم‌ترین وظیفه یک مدیر را بتوان حفاظت و پشتیبانی از تیم تلقی کرد. فراموش نکنید که شما در شرکت تنها نبوده و سهامداران، اعضای هیأت مدیره و سایر افراد تاثیرگذار می‌توانند تیم شما را تحت فشار قرار دهند، با این حال شما نباید اجازه چنین مواردی را به آنها دهید. درواقع یک مدیر خوب باید خود عهده‌دار رفع تمامی مشکلات باشد تا تیم بتواند به خوبی تمرکز خود را بر روی انجام کارها، حفظ کند. در این رابطه فراموش نکنید که شما باید از افراد تیم خود در برابر اشتباهات نیز حمایت کنید. در غیر این صورت روحیه ریسک‌پذیری و تلاش برای نوآوری به طور کامل نابود خواهد شد.

۷-تحت هر شرایطی ریسک‌پذیر باشید

اگر روحیه ریسک‌پذیری نداشته باشید، همواره فرصت‌ها را از دست خواهید داد. این امر در شرایط به شدت رقابتی حال حاضر به معنای نزدیک شدن شما با پایان کار شرکت خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا در رابطه با مسائلی که آنها را برای شرکت خود ضروری و یا حتی مهم تلقی می‌کنید، از انجام هیچ ریسکی واهمه نداشته باشید. این امر اگرچه ممکن است در برخی از شرایط با شکست شما همراه باشد، با این حال اگر روحیه خود را از دست ندهید، همواره قادر به جبران آن خواهید بود. فراموش نکنید که نباید به دنبال حفظ اعتبار شخصی خود باشید. درواقع هدف اصلی هر مدیر موفقی، تنها بهبود شرکت بوده و در این رابطه منافع شخصی را مورد توجه قرار نمی‌دهند.

۸-مهارت تاثیرگذاری بر روی سایرین را در خود بهبود بخشید

به عنوان یک مدیر، شما باید فردی باشید که قادر است با یک سخنرانی، روحیه تیم خود را کاملا دگرگون سازد. در غیر این صورت فردی شایسته برای جایگاه خود نخواهید بود. به همین خاطر ضروری است تا تمرین کافی را داشته باشید. فراموش نکنید که بسیاری از مدیران، در کلاس‌های سخنوری و یا حتی صداسازی شرکت می-کنند تا تاثیر گفته‌های خود را افزایش دهند. به همین خاطر ضروری است تا همواره برای یک سخنرانی روحیه بخش، آماده باشید.

۹-به دنبال پیشگیری از وقوع اتفاقات بد باشید

اگرچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که بهترین مدیران، افرادی هستند که در شرایط سخت بهترین عملکرد را از خود نشان داده و تیم را از یک بحران بیرون می‌کشند، با این حال واقعیت این است که یک مدیر موفق، نباید اجازه بروز یک بحران را برای شرکت خود بدهد. به همین خاطر ضروری است تا به دنبال روش‌هایی برای پیشگیری باشید. فراموش نکنید که هر شرایط بد، روند پیشرفت شما را بیش از حد کند کرده و این امر به معنای جلو افتادن رقبا خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا همواره پیشگیری را بهتر از درمان دانسته و برای آن برنامه‌ریزی دقیقی را داشته باشید.

۱۰-از کمک‌خواستن واهمه نداشته باشید

بدون شک تمامی مدیران برتر، بدون هیچ‌گونه ترسی در مواقع لازم از افراد تیم خود کمک می‌گیرند. این امر باعث خواهد شد تا تیم در شرکت به معنای واقعی خود دست پیدا کند. فراموش نکنید که کمک خواستن ابدا نشانه ضعف نبوده و در بسیاری از موارد، تنها برای افزایش سرعت کارها خواهد بود. همچنین فراموش نکنید که کمک‌گرفتن از یک کارمند ساده شرکت، در روحیه و اعتماد به نفس آنها نیز تاثیر بسزایی را خواهد داشت. به همین خاطر نباید در این رابطه خود را محدود کنید. با توجه به این امر که شما به عنوان الگوی شرکت محسوب می‌شوید، این اقدام شما باعث خواهد شد تا فرهنگ کمک گرفتن از یکدیگر، به خوبی در شرکت شکل گیرد.

۱۱-روابط همه چیز خواهد بود

هیچ‌گاه به دنبال رئیس بودن در تیم خود نباشید. این امر بزرگترین ضربه را به شرکت وارد خواهد کرد. درواقع رئیس فردی است که به تنهایی تصمیم گرفته و کمترین ارتباط ممکن را با افراد تیم دارد. درواقع چنین فردی را ابدا نمی‌توان رهبری واقعی تلقی کرد. به همین خاطر از همان ابتدای کار خود باید به دنبال ایجاد بهترین ارتباطات با افراد اطراف خود باشید. این امر تنها به کارمندان محدود نبوده و سایر افراد نظیر مشتریان و حتی رقبا را نیز دربر می‌گیرد. فراموش نکنید که بسیاری از برندهای رقیب، به علت روابط خوب مدیران به همکاران فوق‌العاده‌ای تبدیل شده‌اند.

۱۲-صداقت و شفافیت را همه چیز بدانید

بدون شک هیچ کارمندی، از مدیری که صداقت لازم را ندارد، رضایت کافی را نخواهد داشت. در این رابطه فراموش نکنید که عدم صداقت حتی روابط شما با مشتری و سایر برندها را نیز نابود خواهد ساخت. به همین خاطر هیچ‌گاه به دنبال سوءاستفاده از هیچ فردی نبوده و نتایج کوتاه‌مدت را نباید فدای موفقیت طولانی‌مدت کنید.

۱۳-استعدادها را استخدام کنید

شما باید درست به مانند یک تیم فوتبالی رفتار کنید. بدون شک برترین‌ها در تلاش برای جذب استعدادها هستند. تحت این شرایط تیم‌هایی که از بودجه کمتری برخوردارند، استعدادسازی را در دستور کار خود قرار می‌دهد، با این حال کار کردن در یک شرکت، چندان به سن افراد ارتباطی نداشته با این حال ضروری است تا از استعداد آنها برای پیشرفت، اطمینان حاصل کنید.

۱۴-در ابتدا رهبر خود باشید

هیچ فردی نمی‌تواند رهبری و مدیریت سایرین را برعهده گیرد تا زمانی که این امر را برای خود انجام نداده باشد. در این رابطه توجه داشته باشید که شما باید تمامی مواردی را که می‌خواهید به عنوان شیوه مدیریتی خود به اجرا بگذارید، باید از مدت‌ها قبل برای خودتان پیاده ساخته باشید. در غیر این صورت با مشکلاتی جدی مواجه خواهید شد.

۱۵-خودتان باشید

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که باید شبیه به الگوی خود باشند. این امر در حالی است که هر فردی با دیگری متفاوت بوده و کپی‌برداری در این زمینه ابدا نتیجه‌ای را به همراه نخواهد داشت. درواقع شما باید تنها به دنبال استفاده از تجربیات و توجه به ویژگی‌های مثبت آنها برای بهبود خود باشید. بدون شک این امر باعث خواهد شد تا شما نیز بتوانید به سطحی مشابه و یا حتی فراتر از برترین‌ها دست پیدا کنید. این جمله را فراموش نکنید که منحصر به فرد بودن، همواره بهتر از بهترین نسخه‌های کپی خواهد بود.

منبع: forbes

اخبار

با حضور وزیر نیرو

افتتاح و کلنگ زنی سه هزار میلیارد ریال پروژه برق در کهگیلویه و بویراحمد

اهواز – شبنم قجاوند: وزیر نیرو صبح روز پنج شنبه وارد استان کهگیلویه و بویراحمد شد و پروژه هایی با ارزش سرمایه گذاری بیش از سه هزار میلیارد ریال را در این استان در حوزه برق افتتاح کرد. رضا اردکانیان با هدف ارزیابی وضعیت صنعت آب و برق استان کهگیلویه و بویراحمد در سفری یک روزه به این استان چندین پروژه را افتتاح و کلنگ زنی کرد و در پایان در جلسه شورای اداری کهگیلویه و بویر احمد شرکت کرد. وزیر نیرو در این سفر، هشت پروژه زیرساختی شرکت برق منطقه ای خوزستان در کهگیلویه و بویراحمد با ارزش سرمایه گذاری بیش از سه هزار میلیارد ریال را افتتاح کرد.

تقدیر استاندار از مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه لرستان

لرستان- خبرنگار فرصت امروز: تلاش شبانه روزی کارکنان شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه لرستان در سیل اخیر از سوی استاندار مورد تقدیر قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه لرستان ، سید موسی خادمی استاندار لرستان با اهدای لوحی به پیمان بهرامی مدیر منطقه از تلاش و کوشش صادقانه و خدمات شبانه روزی مدیریت و کارکنان این شرکت در سیل اخیر لرستان قدردانی کرد

دیدارصمیمانه مدیرعامل گازگلستان با فرماندارکلاله

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مهندس رحیمی مدیر عامل گاز گلستان بهمراه مهندس موذنی معاون امور بهره برداری ، محمد شفیع رئیس امور مالی و پشتیبانی با حضور در دفتر فرمانداری کلاله با فرماندار شهرستان دیدار و گفتگو کردند.به گزارش روابط عمومی ، در این دیدار مهندس رحیمی پیرامون گازرسانی به روستاهای در دست اجرای شهرستان مطالبی را ارائه نموده و درخواست داشت تا فرماندارشهرستان در زمینه تسریع در روند گازرسانی و فراهم نمودن شرایط لازم ، هماهنگی باسایردستگاههای ذیربط و کمک در وصول مطالبات معوق مشترکین مساعدت لازم بعمل آورند.درهمین راستا فرماندارکلاله نیز پس از خوشآمدگویی ،از تلاشهای ارزشمند مدیرعامل و مجموعه گازگلستان وهمچنین رئیس و کارکنان اداره گازکلاله تشکرو قدر دانی نموده و ضمن اعلان حمایت خود گفت: لازم است جهت پیشرفت امورات ، همگی دست به دست هم داده تا با همفکری و هم یاری هم مشکلات را آنگونه که شایسته است به نحو مطلوبی مرتفع نماییم.

برگزاری جلسه هماهنگی و برنامه ریزی ستاد بازسازی شهرستان آق قلا

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، جلسه هماهنگی و برنامه ریزی ستاد بازسازی بنیاد مسکن شهرستان آق قلا با حضور مهندس فرشچیان، رئیس گروه نظارت و ارزیابی معاونت بازسازی و مسکن روستایی بنیاد مسکن کشور، مهندس خسروی، سرپرست معاونت بازسازی و مسکن روستایی بنیاد مسکن استان ، مهندس جندقی، رئیس ستاد بازسازی بنیاد مسکن شهرستان آق قلا و همکاران ستاد برگزار شد.مهندس جندقی در این جلسه با بیان اینکه در شهرستان آق قلا ۷۲۰ واحد احداثی شهری، ۱۱۲۰ واحد احداثی روستایی و ۲۳۵۵ واحد تعمیری و معیشتی وجود دارد، از معرفی ۵۰۹۷ واحد (۳۴۳ واحد احداثی شهری، ۸۷۳ واحد احداثی روستایی، ۱۳۴۵ واحد تعمیری شهری، ۱۱۲۷ واحد تعمیری روستایی، ۴۹۴ واحد معیشتی شهری، ۹۱۵ واحد معیشتی روستایی) به بانکهای عامل خبر داد که از این تعداد ۳۵۴۶ واحد موفق به عقد قرارداد با بانکهای عامل شده اند.مهندس جندقی ادامه داد: تا کنون به ۳۴۵ واحد معیشتی، ۲۴۴۶ واحد تعمیری و ۷۰۴ واحد احداثی شهری و روستایی کمک بلاعوض پرداخت شده است و کار تعمیرات ۲۱۶۴ واحد نیز به پایان رسیده است.رئیس ستاد بازسازی بنیاد مسکن شهرستان آق قلا گفت تا کنون آواربرداری ۱۱۶ واحد، پی کنی ۶۵۰ واحد، اجرای فونداسیون ۴۹۶ واحد، اجرای اسکلت ۳۱۲ واحد، اجرای سقف ۸۳ واحد و دیوارچینی ۳۵ واحد انجام شده است.

مدیرکل دیوان محاسبات گیلان با مدیرعامل شرکت گاز استان دیدار کرد

رشت- مهنازنوبری: روز دوشنبه اول مهرماه ۹۸ مدیرکل دیوان محاسبات گیلان و هیئت همراه با حضور در شرکت گاز با مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان دیدار کرد.در این دیدار حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ضمن عرض خیر مقدم، گرامیداشت هفته دفاع مقدس و آغاز فصل پاییز و بازگشایی مدارس، گزارشی از وضعیت گازرسانی در استان ارائه نمود.اکبر با بیان اینکه عملیات توسعه گازرسانی در استان رو به اتمام است اظهار داشت: هم اکنون درصد بهره مندی روستایی استان بیش از ۹۵ درصد می باشد و با توجه به گازدار بودن همه شهرهای استان متوسط بهره مندی گاز درگیلان ۹۸ درصد می باشد..وی با اشاره به مشارکت شرکت گاز استان گیلان در امر گازرسانی به استان سیستان و بلوچستان گفت: عملکرد شایسته این شرکت در اجرای پروژه های بند «ق» سبب گردید شرکت ملی گاز ایران در هیئت مدیره خود مصوب گرداند تا شرکت گاز استان گیلان بعنوان استان معین طرح گازرسانی به شهرستان زابل را به انجام رساند.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان همچنین به اجرای پروژه های کیفی متنوع در جهت ارتقای سطح رضایتمندی مشترکین اشاره کرد و گفت: راه اندازی مرکز مکانیزه پیام و اتفاقات در کل استان یکی از اقدامات برجسته شرکت گاز استان گیلان در سطح کشور می باشد..در ادامه احمد پری پور مدیرکل دیوان محاسبات گیلان با اشاره به نقش سازمان دیوان محاسبات به عنوان دستگاه نظارتی گفت: همه سازمانها جزیی از یک مجموعه بزرگ هستیم و دیوان محاسبات نقش نظارتی مجموعه را ایفا می کند که هدف آن مراقبت از دیگر اعضای مجموعه می باشد.

به مناسبت هفته دفاع مقدس :

نشست مسئولین کانون های بسیج جامعه پزشکی دانشگاه علوم پزشکی مازندران برگزار شد

ساری – دهقان : در این نشست که با حضور دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران ، دکتر رنجبران جانشین رئیس و معاون بهداشتی و دکتر پنبه چی معاون توسعه مدیریت و منابع دانشگاه علوم پزشکی مازندران ، سرهنگ بخشی معاون هماهنگ کننده سپاه کربلای مازندران ، دکتر لزگی رئیس بسیج جامعه پزشکی استان مازندران و جمعی از مسئولین کانوهای بسیج جامعه پزشکی دانشگاه علوم پزشکی مازندران و اعضای شورای اجرایی برگزار شد گزارشاتی در خصوص برگزاری برنامه شهید دکتر رهنمون ، نحوه اجرای ویزیت رایگان در مناطق محروم و ... مطرح و مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

دومین نشست شورای بهورزی در شبکه بهداشت و درمان شهرستان آوج برگزار شد

قزوین – خبرنگار فرصت امروز: دومین نشست شورای بهورزی با حضور مدیر شبکه بهداشت و درمان شهرستان آوج و مسئول امور بهورزی شبکه و همچنین نمایندگان بهورزی مراکز خدمات جامع سلامت، در دفتر مدیریت شبکه برگزار شد. در این برنامه، ابوذر رئیسوندی، مدیر شبکه بهداشت و درمان شهرستان آوج به اهمیت برگزاری این نشست ها در پیشبرد برنامه های بهداشتی و درمانی اشاره کرد و ضمن قدردانی از تلاش ها و مسؤولیت پذیری نمایندگان بهورزان، به برگزاری منظم این نشست ها و پیگیری مصوبات این شورا تأکید کرد. فهیمه طاهرخانی، مسؤول امور بهورزی شهرستان آوج هم با ارائه شاخص های سامانه "سیب" از جمله: شاخص پیامک دعوت به خدمت، ثبت و اصلاح شماره های همراه و شاخص رضایت سنجی، خواستار اهتمام ویژه در ارتقای این شاخص ها شد.پیگیری حصار کشی خانه های بهداشت، ارتقای شاخص های سامانه "سیب"، ارائه گزارشی از وضعیت گرمایش خانه های بهداشت و پیگیری راه اندازی زیر ساخت به منظور دسترسی به اینترنت در خانه های بهداشت از مهمترین مصوبات نشست بود.

ثبت بیش از یک میلیون و ۸۶۱ هزار تردد در محورهای مواصلاتی استان ایلام

ایلام – هدی منصوری: معاون فنی و نظارت اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای از ثبت بیش از یک میلیون و ۸۶۱ هزار تردد در محورهای مواصلاتی استان ایلام از اول محرم تاکنون خبر داد. کاظم رضانیا گفت: بر اساس ثبت تردد توسط دستگاه‌های تردد شمار از اول محرم تاکنون بیش از یک میلیون و ۸۶۱ هزار خودرو در ایام محرم به استان ایلام وارد یا خارج شده اند که نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۱۴ درصد افزایش داشته است.وی با بیان اینکه بیشترین تردد با ۱۵۳ هزار و ۹۷۴ خودرو در محور صالح آباد به ایلام و بلعکس بوده است گفت: بعد از محور صالح آباد به ایلام ، محور ایوان - ایلام با ۱۳۶ هزار و ۹۶۴ تردد، بصورت رفت و برگشت بیشترین مقدار تردد را داشته اند.رضانیا ادامه داد: در حال حاضر در مجموع تعداد ۹۲ سامانه دوربین نظارت تصویری و دستگاه تردد شمار و دوربین ثبت تخلف در جاده‌های استان نصب و مورد بهره برداری قرار گرفته است که شامل ۲۷ دستگاه دوربین نظارت تصویری ،۱۷ دستگاه دوربین ثبت تخلف و۴۸ دستگاه سامانه تردد شمار می باشد.

برگزاری تور اراک گردی با حضورکودکان کار و خانواده های تحت پوشش بهزیستی توسط شهرداری اراک

اراک – مینو رستمی: تورگردشگری اراک گردی با حضور کودکان کار و خانواده های تحت پوشش بهزیستی برگزار گردید. این تور با حضور کارشناس سازمان و بازدید از موزه چهارفصل، پارک وحش اراک و موزه مفاخر صورت پذیرفت.تور اراک گردی ویژه شهروندان و میهمانان کلانشهر اراک بوده و مطابق برنامه ریزی به عمل آمده در فواصل مختلف سال در مناطق دیدنی شهر اراک پیگیری خواهد شد. شهروندان و میهمانان محترم می توانند با ارسال مشخصات خود به سامانه ۳۰۰۰۴۰۳۷ در این تور ثبت نام و براساس برنامه ریزی به صورت رایگان از اماکن دیدنی و تاریخی شهر اراک بازدید نمایند.

وزیر میراث فرهنگی در همدان :

گردشگری در آینده به اقتصاد اول جهان تبدیل می شود

همدان- فاطمه صنیعی وحید : وزیر میراث فرهنگی ،صنایع دستی و گردشگری گفت : در بخش گردشگری بالغ بر ۲۰۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری رخ داده است و رتبه اول ثبت‌های جهانی صنایع دستی را در دنیا کسب کردیم.

علی‌اصغر مونسان : با وجود تحریم پروازهای مستقیم شاهد رشد گردشگری در کشور هستیم از ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار گردشگر سال ۹۶ به ۷ میلیون و ۷۰۰ هزار نفر در سال ۹۸ رسیده‌ایم به طوری که حضور گردشگر خارجی ۳۷ درصد رشد داشت.وی افزود: در حوزه منطقه‌ای و بازارهای هدف جدید اقدامات خوبی انجام شده و به محصولات گردشگری تنوع دادیم.وی گفت: تعداد کشورهایی که به ایران گردشگر می فرستند افزایش یافته است که در بعد گردشگری طبیعت‌گردی، زیارتی، فرهنگی، سلامت و... در حال فعال کردن ظرفیت‌های کشور هستیم.مونسان از انجام اقدامات روان‌سازی برای ورود گردشگران خبر داد و افزود: حضور گردشگر به ایران از کشور عمان بعد از لغو روادید یک‌طرفه ۴۰۴ درصد رشد داشته است و کشور چین لغو روادید انجام شده و از ترکیه ۲ میلیون و ۲۰۰ تا ۲ میلیون و ۴۰۰ گردشگر خروجی به سمت ترکیه و ۴۵۰

هزار گردشگر ورودی داشتیم که اکنون از یک‌میلیون گردشگر ورودی از ترکیه به ایران عبور کرده‌ایم.وزیر میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری گفت: تولیدکنندگان شرایط را درک کرده و به کشور کمک می‌کنند به طوری که توانسته‌اند زورگویی آمریکا را بشکنند.وی افزود: پیش‌بینی می‌شود گردشگری در آینده به اقتصاد اول جهان تبدیل شود. مونسان گفت: گردشگری می‌تواند با سرعت بالا و حجم سرمایه‌گذاری پایین اشتغالزایی کند، این مهم در کشور ما یک مزیت است زیرا در تمام نقاط کشور آثار تاریخی و فضاهای طبیعی داریم که می‌تواند اکوتوریسم را فعال کند.وی از وجود بیش از ۶۰۰ موزه تاریخی فعال در کشور خبر داد و تأکید کرد: گردشگری هنوز جزو اقتصاد اول و دوم و اولویت اول و دوم کشور قرار نگرفته است.وزیر میراث فرهنگی تبدیل مجموعه میراث فرهنگی به وزارتخانه به منظور ارتقای زیرساخت‌های گردشگری را اتفاقی مطلوب دانست و افزود: براساس آمار بانک مرکزی ۱۱،۸ میلیارد دلار سهم گردشگری از جی دی پی کشور بوده که عدد مناسبی است.وی بیان کرد: اقتصاد کشور ۴۲۰ تا ۴۳۰ میلیارد دلار است که نشان می‌دهد سهم ایران از جی دی پی حدود ۳ درصد است که باید هدفگذاری خود را به عدد ۱۰ درصد یعنی متوسط جهانی برسانیم.مونسان با اشاره به اینکه برای تحقق این مهم باید سهم جی دی پی کشور را به ۴۰ میلیارد دلار برسانیم افزود: باید گردشگری بتواند به تنهایی به اندازه بخش نفتی برای کشور ارز آوری داشته باشد.وی با بیان اینکه سال گذشته بیش از ۲۰۰ هزار شغل سهم ایجاد شده در بخش گردشگری بوده است ادامه داد: آمارها بالاتر است؛ بخش زیادی از فعالان گردشگری بیمه نیستند و اداره کار فقط کدهای بیمه‌ای را رصد می‌کند.

صرف هزینه ۱۵۰ میلیارد تومانی برای خرید اتوبوس‌های جدید

قم - خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم گفت: ۱۵۰ میلیارد تومان برای خرید ۱۱۰ دستگاه اتوبوس برای ناوگان حمل و نقل شهری قم هزینه شد. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم ؛ دکتر سید مرتضی سقائیان‌نژاد در آیین ورود ۱۱۰ اتوبوس جدید به ناوگان حمل و نقل شهری قم در بلوار پیامبر اعظم(ص) با اشاره به نیازهای شهروندان قمی اظهار کرد: یکی از نیازهای شهروندان، حمل و نقل پایدار است که با ورود ۱۱۰ اتوبوس جدید به ناوگان حمل و نقل شهری، به سمت ایجاد حمل و نقل پایدار در شهر قم حرکت می‌کنیم. وی ادامه داد: قرار است که ۲۵۰ دستگاه اتوبوس از طریق خرید اتوبوس‌های جدید و نیز اورهال اتوبوس‌های مستهلک به ظرفیت ناوگان حمل و نقل شهری قم افزوده شود و قراردادها در این زمینه بسته شده است، با ورود این اتوبوس‌ها بخشی از مشکلات موجود در ناوگان حمل و نقل شهری قم برطرف می‌شود. شهردار قم افزود: ۱۵۰ میلیارد تومان برای خرید ۱۱۰ دستگاه

اتوبوس برای ناوگان حمل و نقل شهری قم هزینه شد، در گذشته دولت ۸۲.۵ درصد پول خرید یک اتوبوس را می‌داد، اما اکنون به دلیل مشکلات مالی دولت، تمام هزینه خرید اتوبوس را شهرداری می‌دهد، البته طرحی است که در صورت اجرای آن و تصویب شورای اقتصاد، نیمی از هزینه خرید این اتوبوس‌ها بر عهده دولت قرار می‌گیرد. دکتر سقائیان‌نژاد با اشاره به تغییرات در نحوه محاسبه عملکرد اتوبوس‌های شهری در قم اظهار کرد: براساس طرح پیمایش سنجی، آمار پیمایش هر اتوبوس در روز استخراج و این آمار به صورت وضعیت تبدیل می‌شود. وی ادامه داد: تمام اتوبوس‌های جدید خریداری شده برای شهر قم مجهز به کارت خوان هستند تا از پرداخت پول نقد توسط مسافران به راننده جلوگیری شود. شهردار قم افزود: شهریورماه قم کارت رونمایی شد که با این کارت امکان پرداخت کرایه اتوبوس وجود دارد، البته ۴۰۰ هزار کارت قدیمی در دست شهروندان قمی است که این کارت‌ها اعتبار دارند و پس از پایان شارژ با قم کارت جایگزین می‌شوند. وی خاطرنشان کرد: با وجود وضعیت بودجه کشور، ۱۵۰ میلیارد تومان برای خریداری اتوبوس‌های جدید برای شهر قم هزینه شد که نشان از اهمیت حمل و نقل عمومی برای مدیریت شهری قم دارد و شهروندان نیز باید در نگهداری این اتوبوس‌ها کوشا باشند، اتوبوس‌های تمیز و مجهز در شان مردم قم است.

رشد مثبت ۴درصدی تخلیه و بارگیری کالا در بنادر هرمزگان

صادرات غیرنفتی ۱۴ درصد و ترانشیپ ۲۴ درصد افزایش یافت

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان از جابجایی ۴۲میلیون تن انواع کالای نفتی و غیرنفتی در بنادر این استان با آهنگ رشد ۴درصدی و ترابری ۸،۵ میلیون نفر سفر در پایانه های دریایی با افزایش ۷درصدی طی پنج ماهه سال جاری خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "اله مراد عفیفی پور" با تشریح گزارشی از عملکرد مجموعه ۷۱ بندر استان هرمزگان در دوره زمانی پنج ماه نخست سال ۹۸، اظهار داشت: از مجموع ۴۱ میلیون و ۷۷۷ هزار تن کالای تخلیه و بارگیری شده، ۲۸ میلیون و ۱۲۲ هزار و ۳۳۰ تن مربوط به کالاهای غیر نفتی با رشد ۸ درصدی و ۱۳ میلیون و ۸۳ هزار و ۵۱۵ تن به فرآورده های نفتی اختصاص دارد. رشد ۱۴ درصدی صادرات کالاهای غیرنفتی وی حجم صادرات غیرنفتی از طریق بنادر تجاری این استان را ۱۷ میلیون و ۶۴۰ هزار و ۷۸۰ تن با رشد ۱۳،۹ درصدی اعلام کرد و افزود: از آغاز سال ۹۸ تا ابتدای شهریور ماه جاری، یک میلیون و ۵۷۷ هزار و ۵۰۷ تن از این کالاها، با رشد مثبت ۲۴،۶ درصدی ترانشیپ و یک میلیون و

۵۷۴ هزار و ۶۳۴ تن نیز ترانزیت شد. عفیفی پور از کابوتاژ (کران بری) سه میلیون و ۵۱۳ هزار و ۱۹۸ تن با افزایش ۶،۶ درصدی و همچنین واردات سه میلیون و ۴۱۷ هزار و ۸۳۸ تن کالای غیرنفتی در بنادر این استان خبر داد. ترانزیت فرآورده نفتی ۵۸ درصد افزایش یافت مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان حجم صادرات فرآورده های نفتی در بنادر این استان را پنج میلیون و ۷۴ هزار و ۴۳۲ تن اعلام کرد و گفت: طی مدت یاد شده، ۳۴ هزار و ۳۰۰ تن، با افزایش چشمگیر ۵۸،۴ درصدی در همسنجی با مدت مشابه سال گذشته، ترانزیت و هشت میلیون و ۵۴ هزار و ۷۵۳ تن، کابوتاژ شد که در این بخش رشد ۷،۷ درصدی به ثبت رسید.۶۸۱ هزار TEU کانتینر تخلیه و بارگیری شد وی اظهار داشت: در دوره زمانی پنج ماهه نخست سال جاری، ۶۸۱ هزار و ۳۴ TEU کانتینر (هر تی.ای. یو معادل یک کانتینر بیست فوت) در مجموعه بنادر بازرگانی این استان تخلیه و بارگیری شد .تردد ۳۴ هزار فروند شناور به بنادر مدیرکل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان از پهلوگیری ۳۴ هزار و ۴۴۸ فروند شناور در بنادر این استان خبر داد و گفت: از این رقم، دو هزار و ۱۱۱ فروند شامل کشتی های بالای هزار تن و ۳۲ هزار و ۳۳۷ فروند از شناورهای پهلو گرفته در این بنادر، زیر هزار تن وزن داشته است.عفیفی پور هرمزگان را پایتخت مسافرت های دریایی ایران توصیف کرد و گفت:از آغاز امسال تا ابتدای شهریور ماه جاری که یک دوره زمانی پنج ماهه راشامل می شود، ترابری هشت میلیون و ۴۸۳ هزار و ۴۴ نفر سفر در بنادر و پایانه های مسافری دریایی این استان به ثبت رسید. که رشد مثبت ۷،۷درصدی را شاهد بودیم.

پر شدن کیف ۲ هزار دانش آموز محروم با نوشت افزار؛ نتیجه حذف قبوض کاغذی برق در شهر اصفهان

سالیانه یک میلیارد تومان صرفه جویی با حذف قبوض کاغذی برق در اصفهان

اصفهان- قاسم اسد: به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان به مناسبت آغاز سال تحصیلی ۲ هزار نفر از دانش آموز ان مستعد شهرستان اصفهان در مناطق کم برخوردار یک مهرماه از دست مدیران ارشد شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان بسته نوشت افزار و لوازم التحریر دریافت نمودند این مراسم در یکی از دبستان های محدوده امور برق شمال واقع در خیابان دارک زینبیه با حضور معاون توسعه و برنامه ریزی اداره کل آموزش وپرورش استان اصفهان و رییس اداره ناحیه ۴ استان اصفهان و در جمع مدیرعامل شرکت توزیع برق اصفهان و معاونت فروش وخدمات مشترکین و مدیر دفتر حراست و امور محرمانه برگزار شد .

مهندس حمید رضاپیرپیران مدیر عامل شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان در این همایش دانش آموزی از حضور دانش آموزان فعال در این مدارس که سرمایه های امروز و فردای ایران هستند احساس رضایت نمود و گفت با حذف قبوض کاغذی برق ،منابع جدید در صنعت برق ایجاد شد که بخشی از آن به عنوان هدیه به دانش آموزان مستعد تقدیم می شود

این مقام مسئول خاطر نشان کرد : سالیانه یک میلیارد تومان صرفه جویی در حوزه فرمانداری شهر اصفهان با حذف قبوض کاغذی صورت می گیرد که درصدی سهم نوشت افزارهای دانش آموزان می شود و مابقی نیز برای روان سازی و ایجاد زیر ساخت های شبکه به کار گرفته می شود که به دنبال آن برق پایدار و مطمئن و همچنین در نهایت رضایتمندی مردم را به دنبال دارد وی درادامه گفت :صنعت برق ثابت کرده است هر جا مردم در فرهنگ سازی مصرف مشارکت داشته باشند صرفه جویی های صورت گرفته به مشارکت کنند گان در طرح های گوناگون اهدا می شود و این روند در آینده نیز ادامه خواهد داشت وی تاکید کرد :دانش آموزان در این سالها به عنوان همیاران انرژی ترویج دهنده فرهنگ مدیریت مصرف در خانه و مدرسه بوده اند و به عبارتی دانش آموزان در سالهای اخیر همکاران ما هستند که بسیار خوب در عرصه های درست مصرف نمودن با ما همکاری داشته اند و این عزیزان امروز افتخار ما هستند و حضور در این جمع پر شور و نشاط برای بنده و همکاران مایه مباهات می باشد

در این مراسم مهندس میر پور معاون توسعه و برنامه ریزی اداره کل آموزش و پرورش استان اصفهان نیز از زحمات مدیر عامل شرکت توزیع برق اصفهان تشکر و قدردانی نمود و در ادامه گفت : روحیه جهادی و بسیجی ایشان بسیار قابل تقدیر است چرا که توجه ویژه ای به مناطق کم برخوردار دارند و همچنین در شرایطی که تاسیسات برق این منطقه دچار کوچکترین مشکلی شود دغدغه زیادی برای رفع مشکل دارند و این نشان از مسئولیت پذیری و تعهد ایشان دارد

وی در ادامه به دانش آموزان تاکید کرد : مردان وزنان زیادی در عرصه برق رسانی تلاش می کنند تا برق مطمئن در اختیار ما قرار گیرد پس باید قدر شناس زحمات این عزیزان بوده و فرهنگ درست مصرف نمودن را ایجاد کنیم و آن را به کار گیریم .

شهردار بندر بوشهر خبر داد: ضرورت ایجاد چشم اندازی زیبا در ورودی شهر بوشهر

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: سیدنورالدین امیری شهردار بندر بوشهر از پروژه احداث پارک حاشیه ای در ورودی شهر بوشهر خبر داد.

به گزارش واحد خبر و رسانه مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر سیدنورالدین امیری با اشاره به اینکه ورودی هر شهر می تواند نمایی کلی و چشم انداز شهر را در ابتدای ورود به شهر در ذهن هر شخصی تداعی کند و با توجه به اینکه تاکنون هیچ اقدام موثری در خصوص لزوم توجه به زیباسازی در ورودی شهر بوشهر انجام نگرفته است، می طلبد که مدیریت شهری علاوه بر توجه به مسائل زیباسازی و مبلمان شهری در سطح شهر و به ویژه خیابان خلیج فارس (نوار ساحلی شهر

بوشهر) اهتمام ویژه ای با تاکید بر رعایت تمامی جوانب و مسائل زیست محیطی در این زمینه انجام دهد. امیری تصریح کرد: در اولین قدم پروژه احداث پارک حاشیه ای به مساحت ۵۰۰۰ مترمربع شامل: پیاده روسازی، فضای سبز، آلاچیق، پارکینگ و سایر امکانات و تجهیزات لازم با قابلیت اسکان موقت مسافرین محترم طراحی و عملیات اجرایی آن آغاز شده است که انشاالله تلاش داریم تا پایان سال جاری به بهره برداری برسد و چشم انداز زیبایی را در دل مسافرین و سایر شهروندان ایجاد نماید. گفتنی است ۱۵ اسفند ماه سال گذشته و همزمان با گرامیداشت روز درختکاری و با همکاری سازمان سیما منظر و فضای سبز شهری و معاونت فنی و عمرانی شهرداری بندر بوشهر اقدام به کاشت ۲۰ هزار اصل نهال درخت حرا در بزرگراه امام علی(ع) نمود.

دیدار مدیر کل تأمین اجتماعی استان خوزستان با امام جمعه آبادان

اهواز- شبنم قجاوند: سید محمد مرعشی مدیر کل تأمین اجتماعی استان خوزستان با حجت الاسلام والمسلمین علی ابراهیمی امام جمعه آبادان دیدار و گفتگوکرد

سید محمد مرعشی مدیر کل تأمین اجتماعی استان خوزستان با اعلام اینکه سازمان تأمین اجتماعی از پیشگامان عرصه ارائه خدمات از طریق فناوری های نوین ، گسترش آن و ایجاد نهضت IT در کشور است گفت : قریب به۶۸ درصد از مردم آبادان تحت پوشش سازمان تأمین اجتماعی هستند که در دو شعبه به این عزیزان خدمات و تعهدات بیمه ای ارائه می گردد. مرعشی با اشاره باینکه سازمان تأمین اجتماعی سعی دارد تا در راستای خدمات غیرحضوری نقش بیشتری برای رفاه حال مخاطبان خود فراهم نماید افزود : علاوه بر ارائه خدمات

غیرحضوری دو دفتر کارگزاری رسمی نیز در حوزه عملکرد شعب یک و دو آبادان فعال هستند که در تسریع و تسهیل امور جاری بیمه شدگان ، کارفرمایان و بازنشستگان اثرگذار خواهد بود.

در ادامه حجت الاسلام والمسلمین علی ابراهیمی امام جمعه آبادان صداقت ، متانت ، پاسخگویی و تکریم ارباب رجوع را از شاخصه های مدیران و کارکنان تأمین اجتماعی برشمرد و ضمن تقدیر از عملکرد مثبت این سازمان افزود : حق الناس بودن منابع سازمان و ترویج عدالت محوری و رعایت حقوق شهروندان از اهم موضوعاتی است که می بایست بیش از پیش به آن عمل شود و خوشبختانه سازمان تأمین اجتماعی با تحت پوشش داشتن بیش از نیمی از مردم این شهرستان خدمات خوب و مفیدی ارئه نموده است. امام جمعه آبادان همچنین با تقدیر از عملکرد حوزه درمان تأمین اجتماعی خواستار رسیدگی بیشتر به افراد و آحاد آسیب پذیر تحت پوشش بویژه مستمری بگیران و بازنشستگان شدند.

فین‌تک چیست؟ فناوری در خدمت تسهیل سرویس‌های مالی و اقتصادی

فین‌تک در سال‌های اخیر حوزه‌های متعدد خدمات مالی را متحول کرده است و به‌عنوان یکی از مهم‌ترین حوزه‌های فعالیت استارت‌آپ‌های فناوری شناخته می‌شود.

فناوری و تمام دستاوردهای آن امروز به‌عنوان عضوی جدانشدنی از زندگی ما شناخته می‌شوند. حوزه‌های متعدد خدماتی و تولیدی در سال‌های اخیر توسط این پدیده متحول شده‌اند. تقریبا همه زمینه‌های زندگی انسان از تعامل‌های اجتماعی تا خرید تحت تأثیر فناوری قرار دارد.

از میان حوزه‌هایی که توسط فناوری متحول شده‌اند، خدمات مالی هم جایگاه ویژه‌ای دارند. در سال‌های گذشته استارت‌آپ‌های متعددی در حوزه نوظهوری به‌نام فین‌تک (Fintech) ظهور کرده‌اند که از فناوری برای تسهیل فعالیت‌های مالی و اقتصادی کاربران استفاده می‌کنند. فین‌تک ترکیبی از دو کلمه خدمات مالی (Financial) و فناوری (Technology) محسوب می‌شود که در نام خود، حوزه عملکرد و هدف را شرح می‌دهد. فین‌تک به کاربران امکان می‌دهد تا فرآیندهایی همچون سرمایه‌گذاری، پرداخت و حتی دریافت وام را آسان‌تر انجام دهند.

نسل جوان امروزی از هر خدماتی مبتنی بر فناوری و خصوصا اینترنت استقبال می‌کنند. آنها با گوشی‌های هوشمند رشد کرده‌اند و انجام خدمات مالی با استفاده از فناوری‌هایی همچون اینترنت، وب و اپلیکیشن‌ها، می‌پسندند. آنها دوست دارند خدمات مالی را مانند دیگر خدمات همچون اشتراک‌گذاری عکس با دوستان، رزرو خدمات و درخواست شغل به‌صورت مدرن و با استفاده از جدیدترین فناوری‌ها انجام دهند. استارت‌آپ‌ها و دیگر فعالان حوزه کسب‌وکار به این نیاز و درخواست کاربران پی برده‌اند و سرمایه‌گذاری عظیمی روی آن انجام داده‌اند.

شهرت فین‌تک تنها به‌خاطر رویکرد جدید آن به خدمات مالی نیست. این فناوری‌ها امکان جمع‌آوری کلان‌داده را نیز فراهم می‌کنند که کاربردهای فراوانی خواهد داشت. تحلیل کلان‌داده‌های استخراج‌شده از خدمات فین‌تک می‌تواند منجر به طراحی و تولید محصول و خدمات دیگر شود که چرخه اقتصادی فناوری را تکمیل می‌کند. در این مطلب معرفی کلی از فناوری فین‌تک خواهیم داشت که آشنایی اولیه را با فناوری انقلابی مالی فراهم می‌کند.

فین‌تک چیست؟

فین‌تک در تعریف ساده به فناوری جدیدی گفته می‌شود که با هدف بهبود و خودکارسازی ارائه و استفاده از خدمات مالی توسعه می‌یابد. این فناوری در لایه‌های هسته‌ای تلاش می‌کند تا به شرکت‌ها، مالکان کسب‌وکار و مشتریان نهایی، خدماتی همچون مدیریت بهتر عملیات، فرآیندها و به‌طور کلی زندگی مالی بهینه‌تر را ارائه کند. فناوری که با استفاده از نرم‌افزارها و الگوریتم‌های ویژه در کامپیوترهای شخصی و بیش از آن، گوشی‌های هوشمند ارائه می‌شود.

عبارت فین‌تک در ابتدای قرن ۲۱ ظهور کرد و بیشتر به فناوری‌های پشت‌صحنه مدیریت سازمان‌های مالی می‌پرداخت. از آن زمان تغییر جهت قابل‌توجهی در فناوری رخ داد که آن را بیش‌ازپیش مبتنی بر مصرف‌کننده نهایی کرد. درنتیجه تعاریف فین‌تک نیز به‌مرور مبتنی بر مشتریان شدند. این فناوری امروز بخش‌های متعددی دارد و صنایع گوناگون را تحت تأثیر قرار داده است. به‌عنوان مثال می‌توان به آموزش، بانکداری مخصوص مشتری، جذب سرمایه، فعالیت‌های غیرانتقاعی و مدیریت سرمایه‌گذاری اشاره کرد.

برخی از دسته‌بندی‌های مالی، بیت‌کوین و دیگر رمزارزها را هم در زیرمجموعه فین‌تک قرار می‌دهند. شاید درحال حاضر بتوان رمزارزها را خبرسازترین دسته فین‌تک دانست، اما هزینه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های اصلی در صنعت بانکداری جهانی سنتی دیده می‌شود که ارزش بازار چندین تریلیون دلاری دارد.

درک مفهوم فین‌تک

از دیدگاه کلی عبارت فین‌تک را می‌توان به هرگونه نوآوری اعطا کرد که نحوه انجام تراکنش‌های مالی کاربران را متحول می‌کند. نوآوری‌های موردنظر می‌توانند شامل موارد سنتی‌تر همچون حسابداری دوطرفه تا پول دیجیتال باشند. البته می‌توان ادعا کرد که از زمان انقلاب اینترنت و گوشی‌های هوشمند، فناوری‌های مالی رشد انفجاری داشته‌اند. فین‌تک که زمانی‌که تنها به آسان‌سازی فرآیندهای مدیریتی سازمان‌های مالی می‌پرداخت، امروز به‌عنوان خدماتی مخصوص مشتری شناخته می‌شود که تأثیرات گسترده‌تر هم دارد.

خدمات مالی مبتنی بر فناوری امروزه در نقاط گوناگون جهان در سطوح گسترده‌ای ارائه می‌شوند. به‌عنوان ساده‌ترین مثال می‌توان به تبادل پول با گوشی هوشمند اشاره کرد. نمونه‌های پیشرفته‌تر حتی نقد کردن چک، دریافت اعتبار به‌صورت غیرحضوری، جذب سرمایه و مدیریت سرمایه‌گذاری را بدون دخالت نیروی انسانی انجام می‌دهند. آمارها نشان می‌دهد که یک‌سوم از کاربران امروز دنیای فناوری حداقل از دو سرویس فین‌تک یا بیشتر استفاده می‌کنند. به‌علاوه آن کاربران، فین‌تک را به‌عنوان بخش مهمی از زندگی روزمره خود می‌شناسند.

کاربرد فین‌تک

امروزه استارت‌آپ‌های فین‌تک که بیشترین جذب سرمایه را انجام می‌دهند، خصوصیات مشترکی دارند: آنها به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند تا ارائه‌دهندگان سنتی سرویس‌های مالی را به چالش بکشند و به‌نوعی تهدیدی برای آنها محسوب شوند. استارت‌آپ‌ها چابکی بیشتری دارند و به دسته بزرگ‌تری از کاربران خدمت‌رسانی می‌کنند. به‌علاوه کاربران همیشگی خدمات مالی هم با استفاده از فناوری‌ها، عملکرد سریع‌تری خواهند داشت.

از میان استارت‌آپ‌های نوآور و ساختارشکن صنعت فین‌تک در سطح جهانی می‌توان به Affirm اشاره کرد که با هدف حذف کارت‌های اعتباری از فرآیند خرید آنلاین کاربران فعالیت می‌کند. آنها وام‌های کوتاه‌مدت را با روشی جدید به کاربران ارائه می‌کنند تا بدون نیاز به کارت‌های اعتباری، پرداخت‌های آنلاین را انجام دهند. شاید خدمات و بازپرداخت‌های Affirm در ابتدا گران باشند، اما ارائه کارت و اعتبار به مشتریان بدون تاریخچه اعتباری خدمت قابل‌توجهی محسوب می‌شود که شاید ارزش هزینه بیشتر ابتدایی را داشته باشند.

فرآیندهای رهن و اجاره در کشورهای گوناگون با ساختارهای متفاوتی انجام می‌شوند. دراین‌میان استارت‌آپ‌های هر منطقه تلاش می‌کنند تا نقشی در آسان‌سازی فعالیت‌های اعتباری و مالی رهن و اجاره داشته باشند.Better Morgage یکی از مشهورترین استارت‌آپ‌های این حوزه محسوب می‌شود که انجام فرآیندها به‌صورت کاملا دیجیتال را به‌عنوان فناوری ساختارشکن ارائه می‌کند. فرآیندهای دریافت و پرداخت وام هم در این مسیر هدف ساختارشکنی‌های متعدد هستند. از میان استارت‌آپ‌های آن حوزه می‌توان به GreenSky اشاره کرد.

ارائه خدمات مالی به شهروندان کشورهای محروم از اهداف مهم استارت‌آپ‌های فین‌تک محسوب می‌شود. به‌عنوان مثال Tala به افراد بدون سابقه و حساب اعتباری در کشورهای درحال توسعه، وام‌های جزئی پرداخت می‌کند. فرآیندهای اعتبارسنجی با داده‌کاوی از تراکنش‌های مالی گوشی هوشمند کاربر انجام می‌شود. Tala تلاش دارد تا خدمات وام را بهتر و سریع‌تر از بانک‌های محلی، وام‌دهنده‌های غیرقانونی و دیگر مؤسسه‌های مالی و اعتباری ارائه کند.

با توجه به رویکرد استارت‌آپ‌های فین‌تک می‌توان ادعا کرد که هرگونه خدمات مالی نه‌چندان مناسب و آسان، ظرفیت ساختارشکنی و بهبود توسط آنها را دارند. درواقع اگر تا امروز برخی از خدمات مالی و اعتباری خود را با دشواری‌های غیرالزامی انجام داده‌اید، احتمالا استارت‌آپی برای رفع آنها وجود خواهد داشت یا به‌زودی متولد خواهد شد. در کشورهایی که خدمات اعتباری را به‌صورت گسترده به شهروندان خود ارائه می‌کنند، فین‌تک حضور و تأثیر بیشتری دارد. مفاهیم اعتباری پیچیدگی‌های سنتی بالایی دارد و استارت‌آپ‌ها می‌توانند آنها را به مفاهیم ساده‌تری تبدیل کنند.

افق‌های توسعه فین‌تک

مؤسسه‌های خدمات مالی تاکنون خدمات متنوعی را زیر یک چتر و عنوان ارائه می‌کردند. حوزه فعالیت آنها گستره وسیعی از خدمات مالی از بانکداری سنتی تا وام و رهن و انواع فرآیندهای تجاری را پوشش می‌داد. فین‌تک در پایه‌ای‌ترین سطوح خود این سرویس‌ها را از هم مجزا می‌کند. سپس ترکیب خدمات ساده‌شده با فناوری، به استارت‌آپ‌های فین‌تک امکان می‌دهد تا با بازدهی بالاتری فعالیت کنند و هزینه‌های مرتبط با هر فرآیند را کاهش دهند.

برای توصیف تأثیر فین‌تکر بر بانکداری، تجارت، سرمایه‌گذاری و انواع مفاهیم مالی و اعتباری، هیچ کلمه‌ای بهتر از ساختارشکن وجود ندارد. درحال حاضر خدماتی که زمانی تحت سلطه بانک‌ها، نماینده‌های مالی آنها و مؤسسه‌های عریض و طویل مالی و اعتباری بود، به‌راحتی در گوشی‌های هوشمند در دسترس کاربران قرار دارند. به‌بیان‌دیگر شاهد دموکراتی‌تر شدن خدمات مالی هستیم.

به‌عنوان نمونه‌ای از استارت‌آپ‌های ساختارشکن می‌توان اپلیکیشن تجارت سهام Robinhood را مثال زد. در دسته‌بندی خدمات وام و رهن و اجاره هم نمونه‌های متعددی وجود دارند که از میان مهم‌ترین آنها می‌توان Prosper Marketplace، Lending Club و OnDeck را نام برد که فرآیندهای وام‌دهی شخص به شخص را تسهیل می‌کنند. در بخش خدمات وام به کسب‌وکارها نیز Kabbage، Lendio، Accion و Funding Circle از مشهورترین‌ها هستند که به استارت‌آپ‌ها و دیگر انواع کسب‌وکار، پلتفرم‌های آسان و سریعی را برای مدیریت سرمایه‌های کاری ارائه می‌کنند.

استارت‌آپ‌های فین‌تک علاوه بر خدمات مالی، خدمات بیمه‌ای را هم ارائه می‌کنند که البته جزئی از مجموعه مالی و اقتصادی محسوب می‌شود. از میان استارت‌آپ‌های بیمه‌ای می‌توان به OScar اشاره کرد که در ماه مارس سال ۲۰۱۸ موفق به جذب سرمایه ۱۶۵میلیون دلاری شد. چنین سرمایه‌گذاری نشان‌دهنده ظرفیت بالای رشد برای استارت‌آپ‌های بیمه‌ای خواهد بود.

بانک‌های سنتی با مشاهده پیشرفت استارت‌آپ‌های فین‌تک همه تلاش خود را به کار گرفتند تا بیش‌ازپیش به آنها شبیه شوند. درواقع آنها هم به‌مرور خدمات فین‌تک مخصوص مصرف‌کننده را به خدمات خود اضافه کردند تا هرچه سریع‌تر با ساختارکنی استارت‌آپ‌ها مقابله کنند. از پیشگامان چنین حرکتی می‌توان به بانک سرمایه‌گذاری گلدمن ساکس اشاره کرد که در سال ۲۰۱۶ پلتفرم وام‌دهی به مشتری را راه‌اندازی کرده بود.

بسیاری از کارشناسان صنعت اعتقاد دارند بانک‌های سنتی برای تطبیق هرچه بهتر با شرایط درحال تغییر دنیای اقتصاد، باید فعالیت‌هایی بیش از سرمایه‌گذاری عظیم انجام دهند. آنها برای رقابت با استارت‌آپ‌های چابک باید تغییرات مهمی در فرآیندهای تفکر، تصمیم‌گیری و حتی ساختار کلی سازمان‌های خود ایجاد کنند.

فناوری‌های جدید در فین‌تک

فناوری پدیده‌ای پویا و درحال رشد است که پدیده‌های جدید آن با سرعت بسیار بالایی متولد می‌شوند و رشد می‌کنند. فناوری‌های جدید همچون یادگیری ماشین، هوش مصنوعی، تحلیل رفتاری مبتنی بر پیش‌بینی و بازاریابی مبتنی بر داده توانایی ایجاد تغییرات عظیم در تصمیم‌گیری‌های مالی را دارند.

اپلیکیشن‌های امروزی مبتنی بر یادگیری، نه‌تنها رفتار و عادت‌های پنهان کاربر را می‌آموزند، بلکه فعالیت‌هایی را هم متمرکز بر یادگیری آنها انجام می‌دهند. کاربران با یادگیری مفاهیم از طریق این اپلیکیشن‌ها، فرآیندهای هزینه و پس‌انداز خودکار و ناخودآگاه را بهتر انجام می‌دهند.

فناوری خدمات خودکار به مشتری، یکی از مهم‌ترین مفاهیمی است که در فین‌تک استفاده می‌شود. استفاده از هوش مصنوعی و چت‌بات برای برقراری ارتباط با مشتری و رفع اشکال‌ها، امروز اهمیت بالایی در شرکت‌های فین‌تک دارد. به‌علاوه ثبت تاریخچه فعالیت‌ها و تراکنش‌ها هم در اقدام‌های ضد کلاهبرداری و موارد مشابه، کاربرد بالایی خواهد داشت.

چشم‌انداز فین‌تک

استارت‌آپ‌های جهانی فین‌تک در سال ۲۰۱۶ به‌صورت مجموع ۴/۱۷ میلیارد دلار سرمایه جذب کردند و تا پایان سال ۲۰۱۷ به سمت شکستن آن رکورد پیش رفتند. CB Insights در گزارش خود پیرامون این استارت‌آپ‌ها، تعداد انواع یونیکورن را ۲۶ عدد بیان کرد که در مجموع ۸/۸۳ میلیارد دلار ارزش‌گذاری شدند. در سال ۲۰۱۸ همین شرکت تعداد استارت‌آپ‌های یونیکورن را در سال گذشته ۳۹ عدد بیان کرد که ۳۷/۱۴۷میلیارد دلار ارزش دارند.

آمریکای شمالی بیشترین تعداد استارت‌آپ‌های فین‌تک را دارد و آسیا با فاصله‌ای نزدیک رتبه دوم را به خود اختصاص می‌دهد. رکورد سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های فین‌تک در فصل اول سال ۲۰۱۸ شکسته شد که سهم عمده‌ای از آن به‌خاطر افزایش سرمایه‌گذاری در آمریکای شمالی بود. آسیایی‌ها نیز رشد مناسبی را در آن دوره طی کردند و شاید آمریکا را پشت سر بگذارند. دراین‌میان اروپا پس از ثبت رکورد نه‌چندان مناسب در فصل اول ۲۰۱۸، در فصل دوم رویکرد خود را جبران کرد و رشد سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های آن اعلام شد.

در چشم‌انداز آتی فین‌تک، برخی حوزه‌ها مهم‌تر از سایر به نظر می‌رسند. از میان آنها می‌توان به موضوعاتی اشاره کرد که حول موارد زیر جریان دارند:

- رمزارزها و پول دیجیتال
- فناوری بلاک‌چین که خدمات دفتر کل توزیع‌شده را با سطح بالایی از امنیت به کاربران ارائه می‌کند.
- قراردادهای هوشمند که با استفاده از یک برنامه کامپیوتری (عموما تحت بلاک‌چین) اجرای خودکار قراردادها را بین فروشنده و خریدار ممکن می‌کنند.
- بانکداری باز، مفهومی است که با استفاده از بلاک‌چین تلاش می‌کند تا خدمات و داده‌های بانکی را در اختیار شرکت‌های متفرقه قرار دهد. آنها با استفاده از این داده‌ها توانایی توسعه اپلیکیشن و شبکه‌های گسترده خواهند داشت که بانک‌ها را هرچه بیشتر به شرکت‌های متفرقه و مشتریان نهایی نزدیک می‌کند. از میان استارت‌آپ‌های این حوزه می‌توان به خدمات یکپارچه مدیریت پول Mint اشاره کرد.
- فناوری موسوم به Insurtech که تلاش می‌کند با استفاده از مفاهیم فناورانه، صنعت بیمه را ساده و سریع کند.
- فناوری موسوم به Regtech که هماهنگی شرکت‌های خدمات مالی را با قوانین مرسوم و استانداردها تسهیل می‌کند. از مهم‌ترین قوانین و تنظیم‌گری‌ها هم می‌توان به فعالیت‌های ضد پولشویی و قوانین شناخت مشتری (KYC) اشاره کرد.
- روبات‌های تحلیلگر که پیشنهادهای هوشمندانه سرمایه‌گذاری و خرید و فروش ارائه می‌کنند. از میان آنها می‌توان Betterment را نام برد که پیشنهادهای سرمایه‌گذاری را خودکار می‌کند تا با کاهش هزینه‌ها، آنها را در دسترس افراد بیشتری قرار دهد.
- خدمات بانکی به افراد با توانایی‌های مالی و اعتباری پایین که توسط بانک‌های سنتی قادر به دریافت خدمات نبوده‌اند. درواقع سازمان‌های بدنه مالی و اقتصادی کشورها به برخی از شهروندان خود خدمات ارائه نمی‌کنند که فین‌تک می‌تواند در این زمینه ساختارشکنی کند.
- امنیت سایبری امروز به بخشی کاملا الزامی به فین‌تک تبدیل شده است. سودآوری بالای جرایم سایبری مالی و ذخیره‌سازی غیرمتمرکز داده‌ها، فین‌تک و امنیتی سایبری را به مفاهیمی درهم تنیده تبدیل می‌کند.

کاربران فین‌تک

چهار دسته‌بندی بزرگ برای کاربران فین‌تک تعریف می‌شود: بانک‌ها (به‌صورت B۲B)، مشتریان شرکتی آنها، کسب‌وکارهای کوچک (B۲C) و مصرف‌کننده‌های نهایی. روندهای کنونی به سمت بانکداری موبایلی، افزایش اطلاعات در گردش، کلان‌داده، تحلیل‌های عمیق‌تر و از همه مهم‌تر دسترسی غیرمتمرکز به اطلاعات، فرصت‌هایی را برای هر چهار گروه بالا فراهم می‌کند تا با روش‌هایی جدید و ساختارشکن، به فعالیت‌های مالی و اعتباری بپردازند.

در دسته‌بندی مصرف‌کننده‌های نهایی، کاربران جوان‌تر درک بهتری از فناوری فین‌تک دارند و کاربرد بیشتری را هم از آن استخراج می‌کنند. به‌هرحال نسل نوجوان و جوان امروزی تمایل بیشتری هم به هزینه کردن دارد و همین فرآیند هزینه کردن را ترجیحا در فضای آنلاین و مبتنی بر فناوری‌های جدید انجام می‌دهد. البته برخی از ناظران صنعت اعتقاد دارند تمرکز بیش از حد روی نسل هزاره و نسل جوان لزوما به‌خاطر درک بیشتر و تمایل بیشتر آنها به فناوری نیست، بلکه ابعاد چنین بازاری بیشتر از نسل‌های قبلی است. به‌هرحال فین‌تک امروز در ارائه خدمات به نسل‌های گذشته موفقیت چندانی ندارد، چون مشکلات آنها را به‌خوبی درک نمی‌کند.

دسته‌بندی کسب‌وکارها و خصوصا انواع نوپا، کاربردهای متعددی از فین‌تک استخراج می‌کنند. آنها قبلا برای دریافت سرمایه باید درگیری زیادی با بانک‌ها متحمل می‌شدند. به‌علاوه آنها برای اضافه کردن خدمات مالی به سرویس‌ها و محصولات خود موانع متعددی داشتند، اما امروز به لطف فناوری‌های متعدد، تراکنش‌های مالی از طریق شرکت‌های فین‌تک واسط و زیرساخت‌های دیگر ممکن شده است.

تنظیم‌گری قوانین فین‌تک

خدمات مالی از قانون‌مندترین حوزه‌های کسب‌وکار در سطح جهانی محسوب می‌شوند. به‌همین دلیل با ظهور و توسعه شرکت‌های فین‌تک، دولت‌ها بیش از هر چیز نگران تنظیم‌گری قانونی فعالیت آنها بوده‌اند. با ورود و ادغام فناوری به فرآیندهای خدمات مالی، مشکلات تنظیم‌گری قانونی آنها نیز چندبرابر شده است. در برخی موارد مشکلات به‌خاطر ماهیت فناوری و از توابع آن محسوب می‌شوند، اما در بسیاری از نمونه‌های دیگر، عجله ذاتی بازیگران صنعت فناوری بر ساختارشکنی‌های مالی، موجب بروز مشکلات قانونی می‌شود.

خودکارسازی فرآیندها و دیجیتالی کردن داده‌ها، سیستم‌های فین‌تک را در برابر حمله مجرمان سایبری آسیب‌پذیر می‌کند. اخبار متعدد از نفوذ مجرمان سایبری به شبکه‌های بانکی و سرقت اطلاعات و دارایی‌های کاربران، نشان‌دهنده ظرفیت بالای این صنعت برای درآمد مجرمان است. مصرف‌کننده‌های نهایی خدمات، در چالش‌های امنیتی بیش از همه به مسئولیت‌پذیری شرکت‌های فین‌تک و همچنین عدم استفاده از اطلاعات شخصی و داده‌های مالی در مقاصد دیگر اهمیت می‌دهند.

در برخی از نمونه‌های ظهور و رشد استارت‌آپ‌های فین‌تک، شاهد برخورد فرهنگ استارت‌آپی مبتنی بر حرکت سریع و ساختارشکنی با فرهنگی سنتی و محافظه‌کار هستیم. چنین برخوردهایی عموما نتایج نامناسب به‌همراه دارند. به‌عنوان مثال استارت‌آپ بیمه‌ای Zenefirts مستقر در سان‌فرانسیسکو که در بازارهای خصوصی بیش از یک میلیارد دلار ارزش‌گذاری شد، در ارائه خدمات بیمه‌ای مدرن به مشتریان، مرتکب قانون‌شکنی شد که برخورد جدی مقام‌های قانونی را به‌همراه داشت. سازمان SEC جریمه‌ای ۹۸۰ هزار دلاری برای آنها در نظر گرفت و سازمان بیمه کالیفرنیا نیز ۷میلیون دلار خسارت از این استارت‌آپ دریافت کرد.

تنظیم‌گری قانونی در دنیای رمزارزها هم چالش‌های فراوانی ایجاد می‌کند. عرضه اولیه سکه یا ICO یکی از مدرن‌ترین فرآیندهای جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها محسوب می‌شود که امکان جذب سرمایه به‌صورت مستقیم را از اشخاص فراهم می‌کند. در بسیاری از کشورهای جهان این فرآیند بدون تنظیم‌گری قانونی انجام می‌شود و زمینه‌ای برای کلاهبرداری شده است.

تنوع بالا در خدمات فین‌تک و تعدد صنایعی که تحت تأثیر آن قرار می‌گیرند، ایجاد راهکاری واحد برای همه مشکلات موجود را دشوار می‌کند. دولت‌ها در اکثر موارد از قوانین موجود و سنتی خود برای تنظیم‌گری فین‌تک استفاده می‌کنند. البته در برخی موارد هم شاهد تصویب قوانین جدید یا بهینه‌سازی قوانین قدیمی برای هماهنگی با دنیای جدید فین‌تک هستیم.

کشورهای گوناگون در سرتاسر جهان، مراکزی را برای آزمایش و بررسی تأثیر فین‌تک بر صنایع گوناگون تأسیس کرده‌اند. از فعالیت‌های قانونی مفید هم می‌توان به تصویب و اجرای قانون GDPR در اروپا اشاره کرد که چارچوبی برای دسترسی سازمان‌ها به داده‌های شخصی افراد ایجاد می‌کند. کشورهایی همچون ژاپن و کره جنوبی که ICO در آنها متداول‌تر است، قوانین کاربردی و انعطاف‌پذیری برای استفاده از این سبک از سرمایه‌گذاری تصویب و اجرا کرده‌اند.

فین‌تک در میان خیل عظیم فناوری‌هایی قرار دارد که برای ایجاد تحول در جامعه بشری به‌وجود آمده است. روند آهسته و پیوسته این فناوری در سال‌های گذشته باعث شد تا تمامی ذی‌نفعان از کاربران تا کسب‌وکارها و دولت‌ها، به‌مرور با ظرفیت و کاربرد آن آشنا شوند. با وجود تمام چالش‌های کنونی، روند رو به رشد فین‌تک در کشورهای گوناگون خصوصا مناطق درحال توسعه، امید به ساختارشکنی عمیق‌تر از سوی فناوری را زنده نگه می‌دارد.

منبع: GOODCALL–INVESTOPEDIA/zoomit

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

اصلاحیه (آگهی فقدان سند مالکیت)

آقای اله وردی رونق حاصل قویی بوکالت از طرف هاجر و رحیمه و خوش نیت وخدیجه و فاطمه همگی رونق حاصل قویی و ماهی رفیت باریجان با تسلیم ۱۲ برگ استشهاد محلی مصدق مدعی است چهار دانگ مشاع از شش دانگ پلاک ۱۰۳۶ فرعی ۱۲ اصلی واقع در بخش ۵ ارومیه را که ذیل ثبت ۶۸۵۹۴ صفحه ۵۵ و ۴۹ و ۵۱و ۵۲ و۵۹ و۵۷ و دفتر ۶۵۰ به نام رحیمه و فاطمه و خدیجه و خوش نیت همگی رونق حاصل و ماهی رفیت و هاجر رونق صادر و تسلیم گردیده است در مورخه ۹۸/۰۷/۰۳ چاپ گردیده که شماره پلاک ۱۰۳۶ صحیح می باشد که بدینوسیله اصلاح می‌گردد.

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم

وقت رسیدگی : ۹۸/۸/۱۱ ساعت ۸.۳۰ صبح خواهان : مجید محبوبی راد
خوانده : ورات مرحوم علی محمد محبوبی راد بنامهای داود ، شهره بانو ، داریوش ، فاطمه ، روح اله و نجف همگی محبوبی راد و مریم و جمیله هر دو لب چالی و زهره معبودی
خواسته : تحریر ترکه
خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول شورای رباط کریم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین ظرف یک ماه به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور به هم رساند چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفتر شعبه اول شورای حل اختلاف رباط کریم

آگهی رونوشت حصر وراثت

نجف علی ملکی دارای شماره شناسنامه ۲۶۹۹ فرزند شعبانعلی متولد ۱۳۵۳/۹/۲۰ صادره از زنجان بشرح دادخواست و به کلاسه پرونده۶۲۷/۲/۹۸ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان حمید ملکی فرزند نجف علی به شماره شناسنامه ۰۰۱۹۳۲۱۴۵۸ در تاریخ ۱۳۹۸/۳/۲۹ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:
۱-نجف علی ملکی نام پدر شعبانعلی شماره شناسنامه ۲۶۹۹ پدر متوفی
۲- افسانه جعفری چمگردانی نام پدر هوشنگ شماره شناسنامه ۱۸۹ مادر متوفی
اینک باانجام نشریفات مقدماتی در خواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

شماره: ۱۳۹۸۰۴۳۱۰۳۷۹۰۰۰۰۱۱

آگهی مزایده اموال غیر منقول

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۷۰۰۰۸۸ ششدانگ پلاک ثبتی ۲۶۸ فرعی از ۱۱۹ –اصلی بخش ۲ ثبت فریدونکنار که سند مالکیت آن ششدانگ بعنوان عرصه واعیان یک قطعه زمین بمساحت ۲۱۷۶/۵۰ متر مربع قطعه ۱۹۹ تفکیکی پلاک فوق ذیل ثبت ۳۸۴۳ صفحات ۴۸۵ و ۴۸۹ دفتر جلد ۳۶ بصورت مع الواسطه بنام اداره کل زمین شهری بعنوان موات ثبت و صادر و بموجب سند رهنی به شماره ۱۹۸۱۴ مورخ ۱۳۹۸/۰۶/۳۰ دفتر خانه ۱۵۹ فریدونکنار در قبال مبلغ ۱۳/۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بمدت ۸۴ ماه در رهن بانک توسعه تعاون شعبه فریدونکنار قرار گرفته و سپس بادر خواست رهن در اجرای ماده ۴۵ قانون ثبت مساحت ملک از ۲۱۷۶/۵۰ متر مربع به ۲۱۱۶/۵۰ متر مربع با حدود و مشخصات آن شمالا : بطول ۳۰ متردرب دیواریست به خیابان ۲۴ متری اصلاحی شرقا بطول ۷۰.۳۰ متر دیواریست به قطعه ۱۹۸ تفکیکی بپلاک ۳۳۰ فرعی جنوبا بطول ۳۰ متر درب دیواریست به قطعه ۵۵ تفکیکی غربا : بطول ۷۰.۸۰ متر به قطعه ۲۶۹ تفکیکی اصلاح و با حفظ حقوق سند رهنی بموجب سند صلح شماره ۲۴۱۰۷ مورخ ۱۳۹۵/۰۲/۲۶ دفتر خانه مذکور به شرکت تعاونی مجتمع ورزشی معرفت منتقل شده است و طبق نظر کارشناس رسمی مورخ ۱۳۹۸/۰۴/۲۴ پلاک فوق واقع در فریدونکنار خیابان ساحلی مجتمع ورزشی معرفت قرار دارد که در داخل ملک یک مجتمع ورزشی دارای پروانه ساختمان بشماره ۲۰۲۱۷ مورخه ۱۳۸۸/۱۲/۱۰ کاربری تفریحی و ورزشی و چند منظوره و با زیر بنای اولیه ۱۲۰۵ متر مربع و پایان کار بشماره ۲۳۹۳۳ مورخه ۱۳۹۳/۱۲/۲۱ با زیر بنای همکف ۱۲۷۴/۸۰ متر مربع و مجموعا با زیر بنای ۱۵۷۴/۸۰ متر مربع و با اسکلت سازه فلزی سوله ای ، سقف شیروانی ، نما سنگ کاری که مشخصات آن بشرح ذیل می باشد : طبقه همکف : ۰ سالن بالوان و رختکن و سرویس بهداشتی (کف و دیوار کاشی و سرامیک و سقف کاذب pvc ، و بمساحت ۱۳۰ متر مربع . ۰ اتاق مدیریت و دفتر و سرویس بهداشتی و آبدارخانه (دیوار کاغذ دیواری ، کف سرامیک و سقف کاذب (pvc و بمساحت ۴۰ متر مربع ۰ راهرو بمساحت ۴۵ متر مربع (کف سنگ و سقف کاذب pvc) سالن بازی بمساحت ۸۲۵ متر مربع (کف کفپوش پلاستیکی ، سکوی تماشاگران سنگ کاری شده ، دیوار سفید کاری ، ۲۴ عدد چراغ سقفی بزرگ ، سیستم صوتی با ۱۲ عدد بلند گو ، ۶ عدد دستگاه تهویه هوا و غیره) سرویس بهداشتی و رختکن بمساحت حدود ۴۵ متر مربع (کف سرامیک ، دیوار سفید کاری و سقف کاذب pvc) موتور خانه بمساحت ۲۳ متر مربع دارای سه دستگاه مشعل ایران رادیاتور ، سه دستگاه دیگ شوفاژ جدتی ، دو عدد منبع انبساط ورق گالوانیزه ، تابلو برق مجزی ، دو دستگاه پمپ ، دو دستگاه پمپ آب ، دو دستگاه پمپ بزرگ ، دو عدد منبع آب ذخی پلاستیکی و لوله و اتصالات مربوطه) تیم طبقه : شامل سالن بدنسازی و سرویس های بهداشتی بمساحت ۱۴۵ متر مربع در قسمت غربی و در قسمت شرقی مشتمل راه پله سنگ کاری شده و سالن رزمی و سرویس بهداشتی بمساحت ۹۵ متر مربع کل مجتمع دارای آب و برق با کنتور سه فاز و گاز و سیستم سرمایش اسپیلیت و برق اضطراری ژنراتورو اتاق برق ، دستگاه تابلو برق و محوطه آن محصور ، دروازه ورودی بزرگ و اتاق نگهبانی ، درب ها شیشه سکوریت می باشد . ب) نظریه کارشناسی با توجه به موقعیت مکانی ملک ،نحوه استقرار ، میزان مساحت ، نوع و قدمت ساختمان ، نوع کاربری و لحاظ جمیع جهات موثر در قضیه ، ارزش ششدانگ پلاک ۲۶۸ فرعی از ۱۱۹ اصلی واقع در بخش ۲ ثبت فریدونکنار به مساحت ۲۱۱۶/۵۰ متر مربع و اعیانی احداثی با زیر بنای ۱۵۷۴/۸۰ متر مربع (بدون تجهیزات ورزشی منصوبه) مجموعا به مبلغ ۱۰۵/۸۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل ده میلیاردی و پانصد و هشتاد ودو میلیون و پانصد هزار تومان برآورد و اعلام می گردد. دارای انشعابات آب ، برق ، و گازبوده که برابر گزارش مامور اجرا در تصرف شرکت معرفت می باشد ، پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز دوشنبه ۱۳۹۸/۰۷/۲۹ در اداره ثبت اسناد واملاک فریدونکنار شعبه اجراء واقع در فریدونکنار جنب فرمانداری از طریق مزایده به فروش می رسد ، مزایده از مبلغ ۱۰۵/۸۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود . لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب ، برق ، گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی مه مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد ، وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده و نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روزمزایده تعطیل رسمی گردد ، مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد .

مرتضی خواجوی - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک فریدونکنار
تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۷/۰۶
م الف : ۹۸/۱۳۰/۹۵۹۹

آگهی مزایده عمومی

مدیریت آموزش و پرورش ورامین در نظر دارد بنابر تجویز حاصله از ماده ۴۳ قانون بخشی از مقررات مالی دولت و آیین نامه اجرایی آن تعداد یک باب کلاس به مساحت تقریبی ۲۰ متر مربع از آموزشگاه فاطمیه به آدرس: ورامین خیابان شهدا جنب کوکب الدین را طبق نظر کارشناس رسمی دادگستری شماره ۹۸۱۲۳۵۰- ۹۸/۷/۱ را از طریق قرارداد اجاره به مدت یک سال شمسی واگذار نماید. عموم متقاضیان واجد شرایط می توانند جهت رویت کارشناس رسمی دادگستری و کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد مزایده و ارائه تقاضا ظرف مدت ۷ روز از تاریخ نشر آگهی در ساعت اداری به واحد حقوقی آموزش و پرورش ورامین خیابان معلم جنب اداره بازرگانی مراجعه نمایند.

مدیریت آموزش و پرورش ورامین

۶۷۶

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سندرسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰،املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:
املاک متقاضیان واقع درعلی آباد عسگرخان پلاک اصلی ۱۸ بخش ۴
۵۳۴ فرعی واحد حسین شراهی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۵۲۴ مترمربع خریداری بدون واسطه از جهانگیر یاری مالک رسمی.
لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان باطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید
م الف: ۹۸/۱۷۰/۹۴۸۷
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۸/۰۶/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۸/۰۷/۰۶

فرامرز کلبادی نژاد- رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

به موجب پرونده اجرایی کلاسه ۹۵۰۰۰۹۵ ششدانگ پلاک ۸۶۵ فرعی از ۱۷ اصلی بخش یک فشلاقی حوزه ثبت نوشهر به مساحت ۲۵۳/۱۵ مترمربع متعلق به آقای اسماعیل خزایی پول واقع در نوشهر - خیابان ۷تیر -کوچه بنفشه ۳ مقابل بن بست اول بنفشه قسمت جنوب کدپستی ۲۶۵۱۶۹۳۵۴۷ که طبق اسناد رهنی شماره های ۳۰۷۳ و ۲۶۱۹ و ۳۰۷۴ و ۲۶۲۰ دفتر اسناد رسمی شماره ۳۷۴ نوشهر در رهن بانک ملی شعبه نوشهر قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۹/۲۷۶/۴۰۰/۰۰۰ (نه میلیارد و دویست و هفتاد و شش میلیون و چهارصد هزار ریال) ارزیابی شده با حدود و مشخصات شمالا: دیواریست به طول ۱۲/۰۱ متر به ۱۷ اصلی شرقا درب و دیوار بطول ۲۱/۰۰ متر به کوچه جنوبا دیواریست بطول ۱۲/۰۱متر به کوچه غربا دیواریست بطول ۲۱/۰۰ متر به ۱۷ اصلی، ابن ملک، دارای یک ساختمان دو نیم طبقه روی پیلوت به مساحت روی هم ۵۳۴/۳۰ مترمربع می باشد با اسکلت بتن آرمه نمای بیرونی تکمیل شده شمال سنگ و شرقی و غربی پودر خاک سنگ و سیمان و نمای جنوبی ماسه و سیمان در حد آستر با خرپای فلزی و شیروانی حلب فلزی رنگی که همکف آن به مساحت ۱۴۷/۷۰ شامل پارکینگ و دو راه پله مستقل یکی برای طبقه اول که کامل شده است و دیگری برای طبقه دوم که در حد شمشیری پله می باشد و توالت و دستشویی تا سقف کاشی و کف سرامیک سقف کاذب پارس پلاستیک و درب آلومینیوم رنگی سفید و بقیه کارهای آن انجام نشده است یعنی کف و تعمیرات و سقف کاذب پارکینگ کاری نشده است. طبقه اول شامل: سالن و دوخواب و آشپزخانه اوپن و تراس شمالی و جنوبی سرویس بهداشتی توالت ایرانی و روشوئی و حمام با توالت فرنگی و روشوئی تعمیرات داخل پودر خاک سنگ و سیمان سقف کاذب گچ کف راه پله سنگ و بقیه سالن وخواب و سرویسها و آشپزخانه سرامیک و پنجره ها آلومینیوم رنگی سفید با شیشه دوجداره سقف کاذب سرویس ها پارس پلاستیک و اشپزخانه دارای کابینت ام دی اف و دربهای داخل اچ دی اف و درب ورودی اصلی ضد سرقت و سرویس ها و آشپزخانه تا سقف کاشی دایر و درحال بهره برداری توسط مالک طبقه دوم بهارخواب: طبقه دوم مانند طبقه اول فقط در حد سفت کاری و نصب فریم درب و پنجره و لوله کشی های اب و گاز و فاضلاب و اسکلت فلزی راه پله به بالا با بهارخواب بصورت یک سالن در حد سفت کاری و نصب فریم های درب و پنجره و سقف کاذب و بقیه هنوز انجام نشد. مجموع مساحت دو نیم طبقه روی هم ۳۷۸مترمربع. ملک دارای امتیازات اب و برق و گاز می باشد. پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۸/۷/۲۴ در اجرای اسناد رسمی اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نوشهر واقع در نوشهر هماقران خیابان ۱۵ خرداد از طریق مزایده به فروش می رسد. مزایده از مبلغ ۹/۲۷۶/۴۰۰/۰۰۰ (نه میلیارد ودویست و هفتاد و شش میلیون و چهارصدهزار ریال) شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود. لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب، برق ، گاز اعم از حق انشعاب و حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد. مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد.
تاریخ انتشار: ۹۸/۷/۶
م الف: ۹۸/۱۷۰/۹۵۸۳

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی نوشهر - سکینه افروز

حصر وراثت

آقای طالب سجودی با وکالت فرامرز غلام پور فخرآبادی به شماره شناسنامه ۲۵۹۲۸۵۵۶۶۹ فرزند عسگر از این شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمد سجودی نامندهی فرزند مشهدی قربان در تاریخ ۱۳۴۹/۲/۲۲ در شهرستان لشت نشاء فوت نموده است و ورثه آن مرحوم به شرح ذیل تعرفه شده اند. ۱- عسگر سجودی نامندهی شماره شناسنامه: ۱۲۴ نام پدر: محمد نسبت پسر ۲- قربانعلی سجودی نامنده شماره شناسنامه: ۳ نام پدر : محمد نسبت : پسر ۳- مرتضی سجودی نامنده شماره شناسنامه: ۱۵۴ نام پدر: محمد نسبت: پسر ۴- منصور سجودی نامنده شماره شناسنامه : ۱۵۵ نام پدر: محمد نسبت: پسر ۵- رضا سجودی نامنده شماره شناسنامه: ۱۵۳ نام پدر: محمد نسبت: پسر ۶- صفری سجودی نامنده شماره شناسنامه : ۱ نام پدر: محمد نسبت: دختر ۷- صراحی خانم سجودی نامنده شماره شناسنامه: ۱۳۵ نام پدر: محمد نسبت: دختر ۸- گل باجی سجودی نامنده شماره شناسنامه ۱۳۳ نام پدر : مشهدی میرزاعلی نسبت : همسر و به غیر از ورات نامبرده بالا ورثه دیگری ندارد . اینک پس از ملاحظه دادخواست و انجام تشریفات قانونی و ثبت آن به شماره ۹۸۰۳۸۲/۲ مفاد درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید چنانچه هرشخص اعتراض دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شعبه دوم شورای حل اختلاف رشت تسلیم نماید. در غیر اینصورت گواهی حصر وراثت برابر درخواست صادر خواهد شد .
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۸/۰۷/۰۶

قاضی شورای حل اختلاف شعبه دوم شهری لشت نشاء

شورای حل اختلاف

تاریخ : ۹۸/۶/۱۲ کلاسه پرونده : ۶۰۲/۱/۹۸ شماره دادنامه : ۵۶۷/۹۸ مرجع رسیدگی : حوزه اول شوراهای حل اختلاف مرکزی رباط کریم خواهان : مجید محبوبی راد
آدرس : رباط کریم الازد پنش خیابان مخابرات روبروی مسجد جمع پ ۶۴
خوانده : ورات مرحوم علی محمد محبوبی راد بنامهای داود ، شهره بانو ، داریوش ، فاطمه ، روح اله و نجف همگی محبوبی راد و مریم و جمیله هر دو لب چالی و زهره معبودی آدرس : رباط کریم الازد نبش خیابان مخابرات جنب قصابی عباسی آرایشگر لرد خواسته: تحریر ترکه و مهرومومم ترکه
گردشکار: پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید.
قرار مهرومومم ترکه
در خصوص دعوی مجید محبوبی راد به طرفیت ورات مرحوم علی محمد محبوبی راد بنامهای داود ، شهره بانو ، داریوش ، فاطمه ، روح اله و نجف همگی محبوبی راد و مریم و جمیله هر دو لب چالی و زهره معبودی به خواسته تحریر ترکه و مهرومومم ترکه نظر به اینکه سمت متقاضی و فوت متوفی مرحوم علی محمد محبوبی راد از نظر شورای حل اختلاف با توجه به گواهی انحصار وراثت به شماره دادنامه درشعبه ششم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم صادر گردیده است محرز تشخیص داده شده لذا قاضی شورا مستندا به مواد ۲۰۶ و ۲۰۷ قانون امور حسبی و بند ت ماده ۹ قانون شورای حل اختلاف قرار تحریر ترکه که مرحوم علی محمد محبوبی راد را صادر و اعلام میدارد و به استناد مواد ۱۶۷ و ۱۷۶ قانون امور حسبی و بند ت ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف قرار مهرومومم ترکه متوفی مرحوم علی محمد محبوبی راد را صادر و اعلام می دارد و دبیر خانه محترم اخطار به خواهان تا نسبت به پرداخت نشر آگهی موضوع ماده ۲۱۰ قانون امور حسبی و ارائه قبض مربوط به آن اقدام و سپس برای هریک از ورثه اخطار جهت اجرای قرار تحریر ترکه تعیین و ابلاغ گردد. دبیرخانه روز و ساعت جهت اجرای قرار مهر و موم ترکه تعیین و به استناد ماده ۱۷۵ قانون امور حسبی زمان اجرای قرار را در صورتی که موجب تاخیر نشود به طرفین ابلاغ نمایید در صورت بروز تاخیر نیازی به ابلاغ نبوده و کلانتری محل راسا اقدام خواهد نمود. / ح

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد ذمه)

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۳۰۰۰۶۷ بمقدار ۱۹۰ سیر مشاع از ۲۴۰ سیر ششدانگ پلاک ۱ فرعی از ۲۲ اصلی بخش دو بیلاقی به مساحت کل ۲۲۸۰۰ متر مربع با حدود و مشخصات شمالا به طول های ۶۱/۵ متر و ۱۴ متر که به حالت غربی است و ۹ متر به حالت شرقی است و ۷ متر و ۸۴ متر و ۱۸ متر دیواریست به اراضی باقیمانده قربه شرقا: به طول های ۸۱ متر و ۵۶ متر و ۳۵ متر دیواریست به حریم دره جنوبا اول به طول ۲۰ متر دیواریست به باقیمانده قربه دوم به طول ۶ متر به راه سوم به طول های۴ متر و ۲۲ متر و ۵۶ متر دیواریست به اراضی باقیمانده قربه غربا به طول های ۴/۵ متر و ۲۸ متر و ۷۶متر و ۲۷ متر دیواریست به اراضی باقیمانده قربه که سند آن به شماره چاپی ۶۵۸۱۸۵ صفحه ۱۳۸ دفتر جلد ۳۲ ذیل شماره ۲۹ ثبت وبه نام مرحوم سید غلامحسین موسوی فرزند سید یوسف صادر شده است که طبق نظر کارشناسان سه نفره رسمی به مبلغ ۲۴/۳۶۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال(بیست و چهار میلیارد و سیصد و شصت و هفت میلیون و پانصد هزار ریال) ارزیابی شده و پلاک فوق واقع در نوشهر - پخش کجور – میخساز- جاده میخساز به نیچکو (معروف به منطقه زار) بالای کارخانه آب معدنی در حال احداث می باشد. ملک مورد نظر یک قطعه باغ محصور با دیوار سنگی و ملات ماسه سیمان (در برخی از قسمت‌ها سنگ و گل با ارتفاع حدود ۱۸۰ سانتی متر) مشجرمثمر ثمر شامل فندق گردو گلابی سیب و... بوده و آبیاری باغ از چشمه پل غلت و دارای انشعاب برق سه فاز بناهای احداث شده و موجود در ملک طبق اسناد ایزاری شامل: پروانه ساختمانی و گواهی پایان ساختمان با کاربری پرورابندی گوساله در یک طبقه به متراژ ۵۲۸/۵۸ متر مربع اصطبل: دیوارهابلوکی سیمانکاری شده داخل وبیرون کف بتنی پنجره ها آهنی پوشش سقف ایرانیت که در بخشی از فضای آن جداگانه سوینی برای استراحت چوپان دارای اتاق آشپزخانه و تراس پنجره و درب یو پی وی سی پوشش سقف با حلب و ایرانیت انبار علوفه: با تقسیم‌بندی در دو فضا دیوارها بلوکی سیمان کاری شده داخل و بیرون کف بتنی پنجره ها آهنی پوشش سقف ایرانیت. یک دستگاه ساختمان ویلایی به متراژ حدود ۱۲۰ متر مربع در یک طبقه با کرسی با فضای معماری دو تا اتاق خواب آشپزخانه با کابینت سرویس بهداشتی و تراس کف واحد سرامیک پنجره ها آلومینیومی با حفاظ آهنی درب ها چوبی پوشش سقف ایرانیت و حلب که از ساعت ۹ الی ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۸/۷/۲۹ در اداره اجرای اسناد رسمی واقع در نوشهر - هماقران خیابان ۱۵ خرداد جنب اداره راهنمایی و رانندگی اداره- ثبت اسناد و املاک از طریق مزایده به فروش میرسد مزایده از مبلغ (سی میلیارد و هفتصد و هشتاد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب، برق ، گاز اعم از حق انشعاب و حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد.
تاریخ انتشار: ۹۸/۷/۶ م الف:۹۸/۱۷۰/۹۷۰۱

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی نوشهر - سکینه افروز

تجسم و طراحی «بیزینس مدل» در ۵ گام ساده

مترجم: نازنین توکلی: بلوک‌های ساختاری مدل کسب و کار عبارتند از «مشتریان»، «پیشنهادها» و «اهداف» شما و من آن را مدل «COG» در بیزینس مدل می‌نامم. مشتریان افرادی هستند که پیشنهاد شما را خریداری می‌کنند. چراکه پیشنهاد شما راه حلی برای مشکل آنها است. هدف نقطه‌ای است که می‌خواهید به آن برسید.

«کانال‌ها»، «روابط» و «رشد»، حلقه‌های اتصال بیزینس مدل‌تان هستند. «کانال‌ها» مسیری هستند که مشتریان شما آن را دنبال می‌کنند تا از مرحله ندانستن و نشنیدن درباره کسب‌وکارتان، به سوی خرید آنچه شما پیشنهاد می‌دهید، بروند. «روابط» مسیری است که مشتریان پس از خرید پیشنهاد شما دنبال می‌کنند. «رشد» همان اتفاقی است که پس از ارائه پیشنهادتان برای هم‌تراز کردن پیشنهاد شما و دستیابی به هدف روی می‌دهد.

فهرست‌ها گره‌هایی از بیزینس مدل شما هستند که نیاز به شرح جزییات بیشتری دارند. به‌عنوان مثال، چالش‌های احتمالی که در حال حل و فصل کردن آنها در مدل نوآورانه مشاوره هستم؛ به فهرستی برای توضیح احتیاج دارد. نکته کلیدی در این فهرست‌ها رعایت اعتدال و میانه‌روی است. از فهرست‌ها فقط در مواردی استفاده کنید که جزییات آن بتواند به شفافیت و وضوح بصری مدل کمک کند.

۵ گام آسان برای تجسم و طراحی بیزینس مدل:

۱. اساس و بنیان کسب و کارتان را به کمک بلوک‌های ساختاری بیزینس مدل طراحی کنید. به این ترتیب که مشتریان را سمت چپ، پیشنهادها را وسط و اهداف‌تان را در سمت راست قرار دهید.

۲. حلقه‌های اتصال بلوک‌ها را در میان نقشه رسم کنید. «کانال‌ها»؛ مشتریان را به پیشنهادهای شما متصل می‌کنند. «روابط»؛ بین مشتری و پیشنهاد شما حلقه اتصال ایجاد می‌کند. «رشد»؛ بین پیشنهاد و هدف شما ارتباط برقرار می‌کند.

۳. با استفاده از فهرست‌ها، گره‌های کلیدی را توضیح دهید. به‌طور کلی کسی که مدل شما را نگاه و بررسی می‌کند احتمالا روی گره‌های کلیدی مکث می‌کند و می‌پرسد: «اینجا چه خبر است؟» در بعضی موارد، فهرست ممکن است خود حلقه دیگری باشد که تغییر چهره داده است. برای شناسایی این موارد به‌دنبال وابستگی‌های متقابل بین نقاط فهرست باشید.

۴. به نقشه خود نگاه کنید. سه مرحله فوق چارچوبی ساده برای ساخت اسکلت نقشه بیزینس مدل شما است. بادقت روی آن و جست‌وجوی نقاط ضعف، نقاط گیج‌کننده و فرصت‌ها، می‌توانید مدل کسب و کارتان را پالایش کنید تا روح و ماهیت کسب و کارتان را به‌صورت موثر توصیف کند.

۵. به احتمال زیاد درمی‌یابید که حلقه‌های بازخورد بیشتری دارید که می‌توانند پیشنهاد شما را تقویت کند. در این صورت، دست‌تان باز است که در صورت تمایل حلقه‌های بیشتری -فراتر از سه حلقه اصلی- اضافه کنید. هدف این است که کسب‌وکارتان را با توجه به قسمت‌های اصلی آن پالایش کنید. سپس نشان دهید که چگونه ارتباط این بخش‌ها با گذشت زمان ادامه می‌یابد.

سخن پایانی

من مراحلی که مطرح شد را «هستی‌شناسی ترسیم مدل کسب‌وکار» یا «BMM» می‌نامم. این مراحل، فرآیندی برای ساده کردن سیستم‌های پیچیده هستند و تلفیقی از تفکر سیستمی، مدل‌سازی کسب‌وکار، تدوین استراتژی و زبان بصری است. وقتی می‌خواهید پیامدهای فناوری‌های جدید را بشناسید، در سازمان موجود نوآوری یا برای سرمایه‌گذاری جدید برنامه‌ریزی کنید، می‌توانید از پنج مرحله گفته‌شده کمک بگیرید.

منبع: medium/modirinfo

تکنیک‌هایی برای انگیزه‌دادن به کارمندان

حتما می‌دانید عمل، تاثیر بیشتری نسبت به کلمات دارد. این تاثیر در محیط کار، بیشتر نمود می‌کند. وقتی کارمندان انگیزه بیشتری داشته باشند، وظایف شغلی خود را بهتر انجام می‌دهند. پس انگیزه دادن به کارمندان و جلب اعتماد آنها سبب بهبود عملکردشان می‌شود.

برای اینکه به عنوان رهبری فوق‌العاده معرفی شوید، باید توانایی بالایی در انگیزه‌بخشی داشته باشید. همیشه بیان نقل قول رهبران بزرگ موثر نیست. برای اینکه بتوانید به دیگران انگیزه دهید، ابتدا باید خودتان سرشار از انگیزه و امید باشید. پس به کارمندان نشان دهید بسیار پرانگیزه و باانرژی هستید و تنها به گفتن آن اکتفا نکنید.

در این مقاله به شما می‌گوییم از چه روش‌هایی به کارمندان خود انگیزه دهید:

زبان بدن مثبتی داشته باشید

اگر روز بدی داشته‌اید، این حالت را به کارمندان و محیط کاری انتقال ندهید. نیاز نیست خود را مجبور کنید حالت مثبتی در رفتارتان نشان دهید، اما حداقل نسبت به برقراری ارتباط و افکار انتقادی، روی خوش نشان دهید. هیچ‌یک از اعضای گروه دوست ندارند با مدیری مواجه شوند که مدام در مورد زندگی شخصی خود گله و شکایت دارد.

زبان بدن مثبت را نشان دهید تا کارمندان متوجه شوند تمام حواس‌تان به آنهاست:

- قفل دستان‌تان را باز کنید و در کنار خود قرار دهید.
- صورت خود را به سمت فردی بچرخانید که در حال صحبت با شماست.
- از واژه‌های «هممم» یا «آهان» استفاده کنید و واکنش خود را نشان دهید.
- زبان بدن طرف مقابل را تکرار کنید. با این کار به مخاطب نشان می‌دهید توجه‌تان به سمت اوست.

با استفاده از این نکات ساده، به کارمندان می‌فهمانید آنها را درک می‌کنید.

با اعضای تیم ناهار بخورید

قبلا در شرکتی کار می‌کردم که مدیرعامل آن در هنگام دریافت گزارش‌های مستقیم، مشغول ناهار خوردن بود و این رفتار انگیزه‌بخشی برای کارمندان بود.

نیاز نیست به عنوان مدیرعامل همیشه این کار را انجام دهید اما وقتی همراه با اعضای تیم خارج از محل کار هستید، آنها شما را یک شخص همانند خود و نه مدیر می‌بینند. وقتی امکان برقراری ارتباط این‌چنینی به وجود می‌آید، کارمندان ارزش بیشتری نسبت به درخواست‌های بعدی شما قائل می‌شوند. صرف ناهار به همراه تیم نشان می‌دهد شما هم عضوی از آنها هستید.

با آنها گشاده‌رو باشید

گشاده‌رو بودن با اعضای تیم بدین معناست با آنها روی باز و ذهن باز داشته باشید. بدون شک، یک مدیرعامل و رهبر خوب کارهای زیادی برای انجام دادن دارد، اما همیشه باید در دسترس باشد. کارمندان همیشه باید به مدیر خود دسترسی داشته باشند و نگران نادیده گرفته شدن و طرد شدن نباشند. وقتی اعضای تیم بتوانند با مدیر خود به راحتی حرف بزنند، انگیزه بیشتری برای عملکرد بهتر خواهند داشت، زیرا می‌دانند مدیر از آنها پشتیبانی می‌کند.

اعتماد به وجود آورید

اعتمادسازی نیاز به صرف زمان دارد. اگر بتوانید اعتماد بالایی ایجاد کنید، کارمندان از این موقعیت سوءاستفاده نخواهند کرد. بلکه برای حفظ این شرایط، سخت‌تر کار خواهند کرد. به عنوان یک مدیر موفق، از کنترل محسوس کارمندان دست بکشید و به قول‌های خود پایبند باشید. اگر بتوانید اعتماد کارمندان را به دست آورید و نتیجه مثبت کار کردن را تجربه کنید، انگیزه اعضای تیم برای حرکت در مسیر پیشرفت بیشتر می‌شود.

منبع: inc/ucan

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۶ مهر ۱۳۹۸ | شماره ۱۴۰۰ | 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

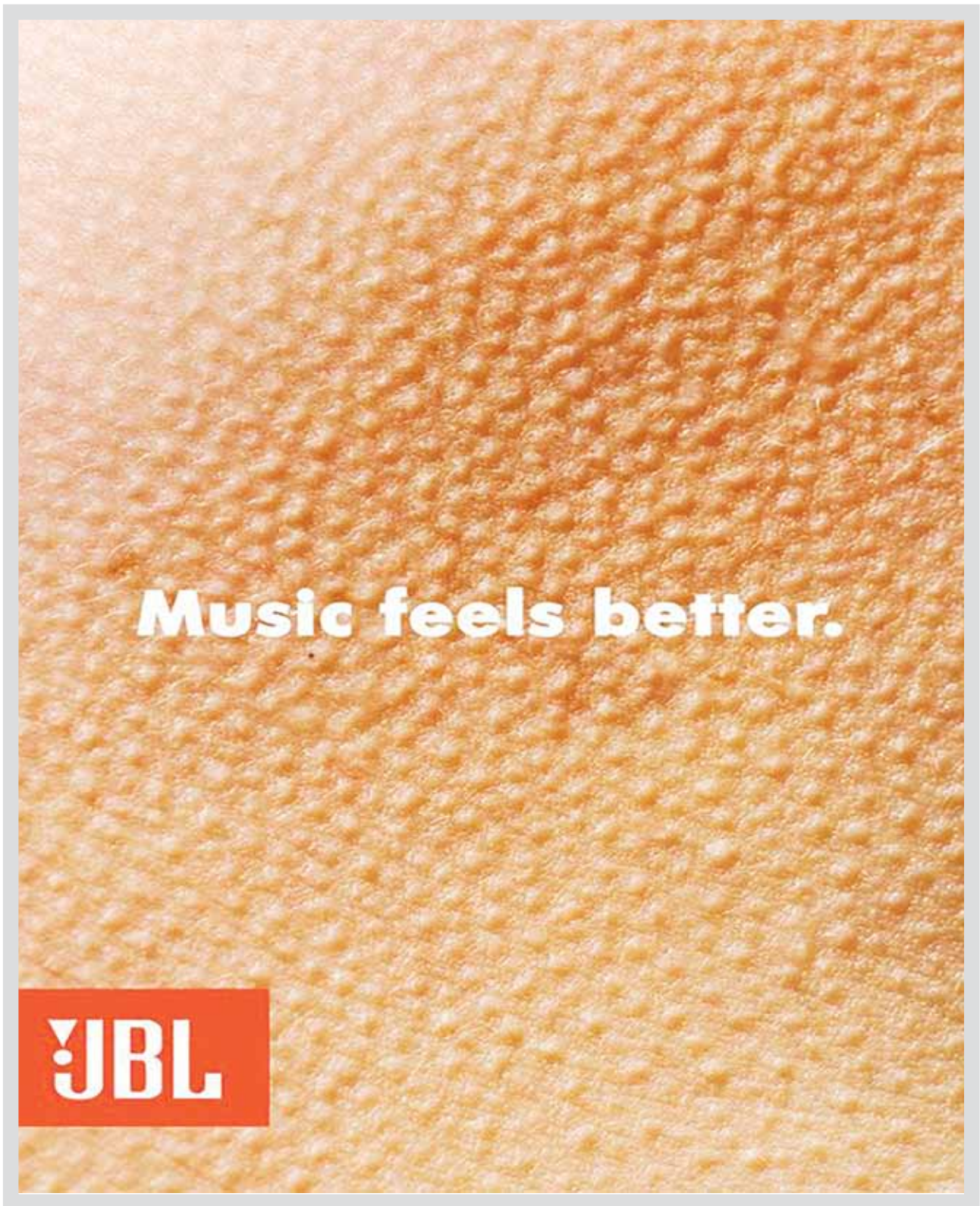
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



موفقیت با ۲۸ نکته طلایی(۵)

به‌قلم: بنجامین هاردی
روانشناس

در قسمت‌های پیشین به ۱۶ نکته طلایی موفقیت اشاره کردیم و حال بعه ادامه آنها می‌پردازیم.

۱۷-شانس را فراموش کنید

شانس بی‌معناترین لغتی است که هر فرد می‌تواند مورد استفاده قرار دهد. درواقع تنها راز موفقیت تلاش با حس خوب است. درواقع هیچ چیز غیرممکن نیست و همه چیز به عملکرد ما بستگی دارد. به همین خاطر نباید خود را با چنین تفکراتی، در سطح محدود نگه داشت.

۱۸-انتقاد را بهتر از تعریف و تمجید بدانید

تنها انتقاد است که شما را متوجه اشتباهات کرده و در نهایت زمینه پیشرفت را فراهم خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا همواره خواهان انتقاد از خود باشید. در این رابطه فراموش نکنید که اگرچه تعریف و تمجید به افزایش روحیه شما کمک خواهد کرد، با این حال اگر تنها به این موارد توجه نشان دهید، احتمال غرور کاذب و راضی شدن به سطح فعلی، افزایشی چشمگیر را پیدا خواهد کرد. در نهایت توجه داشته باشید که باید اصول یک انتقاد درست را بشناسید تا هر گفته‌ای را مورد توجه قرار ندهید. این امر که خود بزرگترین منتقد باشید، بهترین اقدام در این زمینه محسوب می‌شود.

۱۹-به کارما ایمان بیاورید

کارما یک اصل است که بیان می‌کند تمای اقدامات شما در نهایت به خودتان بازخواهد گشت. اگر به این جمله ایمان داشته باشید، بدون شک تمامی اقدامات شما در بهترین وضعیت ممکن قرار خواهد گرفت. برای مثال اگر خواهان آرامش هستید، نباید آرامش دیگران را برهم بزنید و یا اگر خواهان شادی هستید، باید برای افزایش آن در اطرافیان خود تلاش کنید. باور به این امر، شما را متوجه تمامی اقداماتی خواهد کرد که باید در طول زندگی خود انجام دهید.

۲۰-به دنبال رفع حداقل یک مشکل موجود باشید

با نگاهی به موفق‌ترین افراد جهان، پی به این نکته خواهید برد که آنها با رفع یک کمبود، موفق شده‌اند تا به جایگاه فعلی خود دست پیدا کنند. در این رابطه حتی توجه به نیازهای خود نیز کافی خواهد بود. برای مثال ایده اوبر(نخستین برند فعال در زمینه تاکسی اینترنتی) زمانی به ذهن تراویس کالانیک خطور کرد که وی در یکی از سفرهای خود، با مشکل پیدا کردن تاکسی مواجه شد. در این رابطه هنری فورد نیز عقیده دارد که با رفع حتی یک نیاز خود و یا جامعه، می‌توان به موفقیت لازم دست پیدا کرد. به همین خاطر ضروری است تا نگاهی عمیق به اطراف خود داشته و در تلاش برای پیدا کردن کمبودهای موجود باشید.

۲۱-تصور نکنید که همواره فرصتی وجود دارد

بزرگترین دروغی که هر فرد می‌تواند به خود بگوید این است که همواره فرصتی وجود خواهد داشت. این امر در حالی است که بسیاری از موقعیت‌ها دیگر تکرار نخواهند شد. به همین خاطر ضروری است تا هر فرصتی را غنیمت شمرده و به دنبال موقعیت‌های بهتر نباشید. برای مثال یک بازیکن جوان، در ابتدار باید پیشنهادات موجود را مورد بررسی قرار دهد تا با درخشش در آن تیم‌ها، در نهایت توجه بهترین تیم‌ها را جلب کند.

۲۲-شروع خود را به تاخیر نیندازید

تقریبا تمامی افراد به دنبال موقعیتی مناسب برای شروع کار خود هستند. این امر در حالی است که موقعیت مناسب، هیچ‌گاه به وجود نیامده و شما باید برای ساخت آن تلاش کنید. به همین خاطر ضروری است تا اولویت فرصت برای شروع کار را مورد توجه قرار دهید. از دست رفتن زمان باعث خواهد شد تا احتمال استفاده از ایده‌های شما توسط برندهای دیگر افزایش پیدا کند. در نهایت به تاخیر انداختن، تردیدهای افراد را نیز افزایش خواهد داد. با نگاهی به برندهای برتر جهان نیز پی به شروع ایده آنها خواهید برد.

۲۳-صبر داشته باشید

تونی هسیه یکی از موسسین برند زاپوس است که به دلیل این امر که برای نخستین بار سیاست تحویل رایگان را مورد استفاده قرار داد و با این اقدام به موفقیتی چشمگیر دست پیدا کرد. اگرچه در شروع کار وی، برندهای مختلف پیشنهادهای مناسبی را برای خرید این برند ارائه کردند، با این حال وی مصرانه اعتقاد داشت که قادر به خلق ارزشی به مراتب بالاتر خواهد بود. همین امر نیز باعث شد تا آمازون پس از چند ماه این برند را با رقم فوق‌العاده ۱,۲ میلیارد دلار خریداری کند. وی در حال حاضر نیز یکی از اعضای هیأت مدیره آمازون محسوب می‌شود. به همین خاطر بسیار مهم است که در کار خود صبر داشته و بیش از حد عجولانه رفتار نکنید.

۲۴-طبق قوانین رفتار کردن شما را از قدرت حل مسئله دور خواهد ساخت

تمامی اقدامات بزرگ، به این علت به نتیجه رسیده‌اند که حالت نوآورانه داشته و برطبق قوانین رایج انجام نشده است. به همین خاطر ضروری است تا هر فردی قوانین را در صورت نیاز به سادگی کنار گذاشته و با این اقدام خود را برای حل مسائل پیش رو محدود نکند.

۲۵-نحوه اقدام کردن از خود آن مهم‌تر است

علت اصلی شکست افراد، عملکرد بد آنها است. درواقع نمی‌توان شرایط بد بازار و یا هر چیزی را به بهانه‌ای تبدیل کرد. علت این امر به این خاطر است که حتی در بدترین حوزه‌های کاری نیز افراد و برندهایی موفق به خلق نتایج فوق‌العاده شده‌اند. به همین خاطر تفاوتی ندارد که در چه حوزه‌ای مشغول به فعالیت هستید. بدون شک این امر که هدفی درست و برنامه‌ریزی‌ای دقیق را داشته باشید، دیگر تفاوتی ندارد که در چه حوزه‌ای مشغول به فعالیت خواهید بود.

۲۶-زمان‌های مرده را نیز مورد توجه جدی خود قرار دهید

بدون شک برای هر فردی ۲۴ ساعت زمان در شبانه روز وجود دارد، با این حال برخی به علت استفاده و مدیریت فوق‌العاده، با کمبود وقت مواجه نمی‌شوند. برای این امر توجه به زمان‌های مرده، کاملا ضروری است. برای مثال می‌توان در حین رانندگی، به کتاب‌های صوتی گوش داد.

۲۷-از تاثیر پول‌های کم غافل نشوید

عادت اقتصادی بسیار بد افراد این است که توجهی به مبالغ کوچک ندارند، با این حال جمع این موارد، در نهایت رقم بسیار بزرگی خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا برای کنترل آن برنامه‌ریزی کنید.

۲۸-دیروز را مهم‌تر از امروز بدانید

بهترین زمان برای کاشت یک درخت، ۲۰ سال پیش بوده و امروز دومین زمان مناسب محسوب می‌شود. این جمله یک ضرب‌المثل معروف چینی است که اهمیت روزهای گذشته را نشان می‌دهد. درواقع امروز همان فردای دیروز است. شما تحت هیچ شرایطی نباید اجازه گذر بیهوده زمان را بدهید، با این حال درس گرفتن از گذشته نیز کاملا مهم است. به همین خاطر در صورتی که اشتباهی را مرتکب شده‌اید، ضروری است تا آن را در جایی یادداشت کرده و از تکرار مجدد آن جلوگیری کنید.

منبع: success