روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۷ مرداد
۱۳۹۹

Tue. 28 Jul 2020
۷ ذوالحجه ۱۴۴۱ - سال ششم
شماره ۱۵۹۲-۱۶صفحه-۵۰۰۰۰ ریال

www.forsatnet.ir

عقب‌نشینی شاخص کل بورس برای دومین روز متوالی

بورس در فاز اصلاحی ماند

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در ششمین روز مردادماه و برای دومین روز متوالی در فاز اصلاحی باقی ماند و بیش از ۱۲ هزار واحد کاهش یافت. شاخص کل بورس در این روز ۱۲ هزار و ۱۴۱ واحد افت داشت...

۵

مدیر اداره صادرات بانک مرکزی آخرین جزییات ارزهای صادراتی بازنگشته به کشور را اعلام کرد

کالبدشکافی ۲۷ میلیارد دلاری

فرصت امروز: در چند هفته گذشته موضوع ارزهای صادراتی که صادرکنندگان به چرخه اقتصادی کشور برنگردانده‌اند، حسابی باعث جنجال شد. پس از آنکه بانک مرکزی پایان تیرماه را ضرب‌الاجل پایان بازگشت ارزهای صادرکنندگان اعلام کرد و این مهلت زمانی هفته گذشته به پایان رسید، سیاستگذار پولی اطلاعات ۲۵۰ صادرکننده متخلف را به قوه قضائیه ارسال کرد و از پیگرد قانونی آنها خبر داد. رئیس کل بانک مرکزی همچنین در ابتدای این هفته در نامه‌ای به رئیس جمهور پیشنهاد داد که از ۱۰۸ صادرکننده که بیشترین ارز صادراتی را به کشور بازگردانده‌اند، تقدیر شود. در همین حال، روز گذشته مدیر اداره صادرات بانک مرکزی در گفت‌وگو با وب سایت این بانک، آخرین جزییات ارزهای برنگشته به کشور را تشریح کرد و از افزایش ریسک عدم بازگشت ارز...

۴

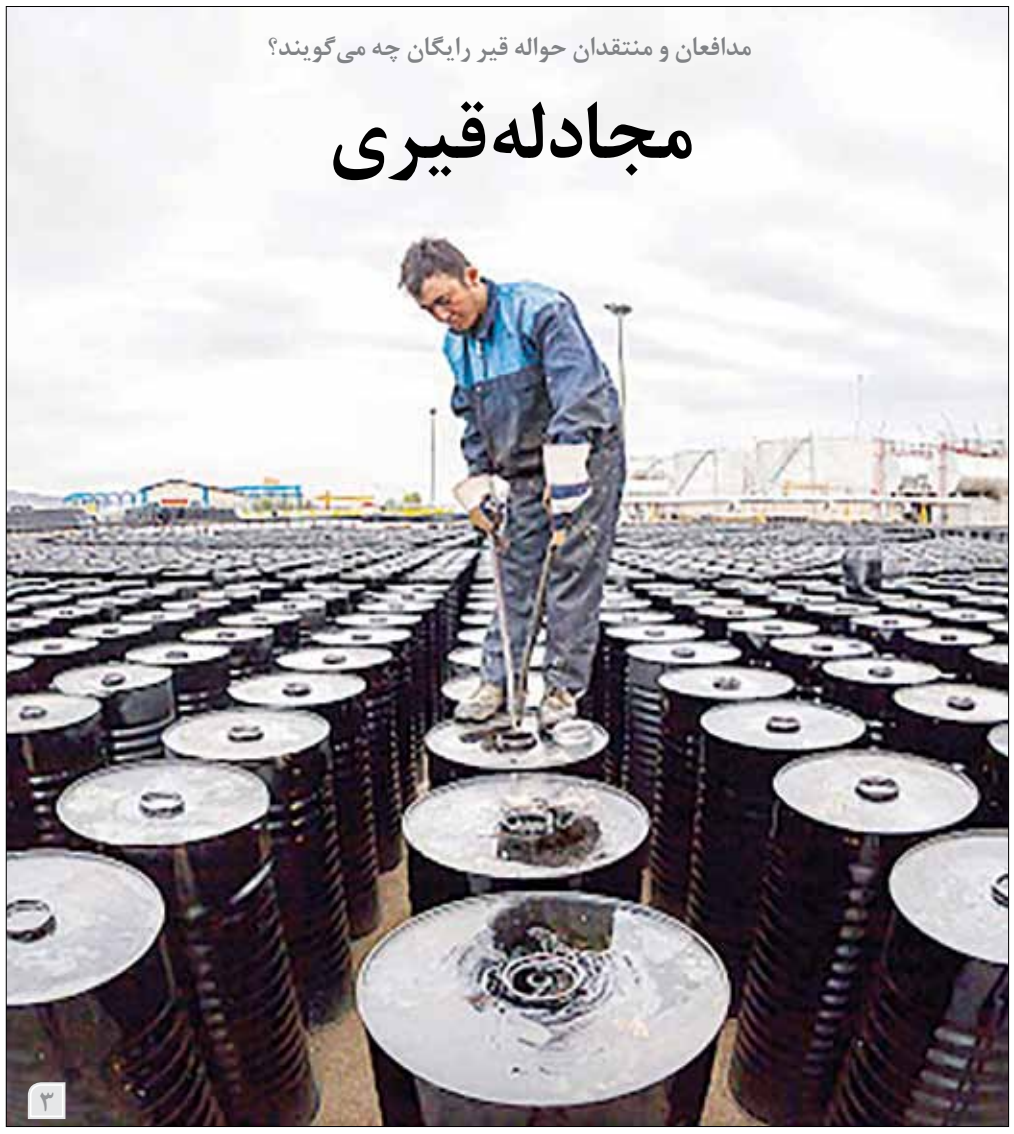
قیمت دلار به پایین‌ترین میزان ۱۸ ماهه خود سقوط کرد

رکوردشکنی تاریخی طلا

۲

مدافعان و منتقدان حواله قیر رایگان چه می‌گویند؟

مجادله قیری



۳

یادداشت

رفتارهای انقلابی یک ویروس

سعید ابوالقاسمی
کارشناس توسعه کسب‌وکار

اگر «ضرورت» را مادر «تحول» و «نیاز» را مادر «اختراع» در نظر بگیریم، کروناویروس مادری است که بسیاری از مردم جهان را مجبور به تجدیدنظر در زندگی خود کرده تا تغییراتی را در نوع انجام فرآیندهای روزمره ایجاد کنند. اکنون همه عناصر زندگی افراد، از خانه و محل کار گرفته تا مدرسه و دانشگاه و سرگرمی، همه به‌نوعی دستخوش تغییرات ناشی از شیوع کروناویروس قرار گرفته‌اند. «محدودیت» تمام آن چیزی بود که شیوع این بیماری همه‌گیر برای زندگی مردم فراهم کرد. مردم جهان در پاسخ به این «محدودیت» موفق شدند نوع جدیدی از زندگی را تجربه کنند؛ نوعی از زندگی که از سال‌های گذشته حرکت به سمت آن را آغاز کرده بودند اما هنوز آن‌گونه که باید ضرورت آن را جدی نگرفته بودند: «زندگی دیجیتال!»

مردم جهان در پاسخ به محدودیت‌های فیزیکی ارتباطات متقابل، تعطیلی مکان‌های عمومی و خرید، فاصله گرفتن از هم‌نوعان خود برای جلوگیری از شیوع ویروس و درنهایت، حفظ برخی از ویژگی‌های زندگی معمول، به سمت ابزارهای دیجیتالی جذب شدند. پس از این رخداد...

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- چگونه راندمان کاری خود را در شرکت افزایش دهیم
- بهترین شرکت‌ها برای علاقه‌مندان به کار نیمه‌وقت
- ارزیابی کیفیت سایت برند پیش از رونمایی رسمی آن
- چگونه تعداد فالوورهای برندمان در اینستاگرام را افزایش دهیم؟
- پادکست ویدئویی اقدام جدید اسپاتیفای
- نخستین ضربه کرونا به گوگل

فیس‌بوک باز هم جریمه شد

۸ تا ۱۶

یادداشت

رفتارهای انقلابی یک ویروس

سعید ابوالقاسمی
کارشناس توسعه کسب‌وکار

اگـر «ضرورت» را مادر «تحول» و «نیـاز» را مادر «اختراع» در نظر بگیریم، کروناویروس مادری است که بسیاری از مردم جهان را مجبور به تجدیدنظر در زندگـی خود کرده تا تغییراتـی را در نوع انجام فرآیندهای روزمره ایجاد کنند. اکنون همه عناصر زندگی افراد، از خانه و محل کار گرفته تا مدرسه و دانشگاه و سـرگرمی، همه به‌نوعی دستخوش تغییرات ناشی از شیوع کروناویروس قرار گرفته‌اند. «محدودیت» تمام آن چیزی بود که شیوع این بیماری همه‌گیر برای زندگی مردم فراهم کرد. مردم جهان در پاسخ به این «محدودیت» موفق شدند نوع جدیدی از زندگی را تجربه کنند؛ نوعی از زندگی که از سـال‌های گذشـته حرکت به سـمت آن را آغاز کرده بودند اما هنوز آن‌گونه که باید ضرورت آن را جدی نگرفته بودند: «زندگی دیجیتال!»

مردم جهان در پاسـخ به محدودیت‌های فیزیکی ارتباطات متقابل، تعطیلی مکان‌هـای عمومی و خرید، فاصله گرفتـن از هم‌نوعان خود برای جلوگیری از شـیوع ویروس و درنهایت، حفظ برخی از ویژگی‌های زندگی معمول، به سمت ابزارهـای دیجیتالی جذب شـدند. پـس از این رخداد، صاحبان کسـب‌وکار، سیاست‌گذاران حوزه آموزشی و عمومی، برنامه‌ریزان شهری و توسعه‌ای تلاش کردند بازوهایی را به‌کار گیرند که سـرعت تأثیرگذاری فناوری‌های دیجیتال را در زندگی مردم بیشـتر کنند. توسعه دورکاری با استفاده از ابزارهای دیجیتال (Work from Home)، سـنجش سـلامتی و بهداشـت عمومـی مردم با استفاده از فناوری(Telehealth)، آموزش از راه دور (Remote Learning)، برگـزاری رویدادهـای مجـازی (Virtual Events) و مهم‌تـر از همه، تهیه مایحتاج زندگی از طریق بسـترهای اینترنتی و دیجیتالی (digital buying) هزارتوهای جدیدی بود که شیوع کرونا در مقابل مردم سراسر جهان باز کرد.

همین تحول، در ایران نیز رخ داد. پیش از شیوع کووید-۱۹، سرعت دیجیتالی شدن زندگی مردم ایران به نسبت هم‌نوعان اروپایی و آمریکایی، بسیار پایین‌تر بود اما همسـانی رویداد برای تمامی مردم جهان، ایرانیان را نیز مجبور کرد به تکنولوژی‌هـای جدید برای گذران زندگـی روی بیاورند. درواقع، زندگی جدید مردم پس از شیوع ویروس، «ضرورت» را ایجاد کرد تا کسب‌وکارهای ایرانی به «تحول» پاسخ مثبت دهند.

شـیوع کرونا در کسب‌وکارهای ایرانی، چهار «تحول» بزرگ را ایجاد کرد که در شـرایط طبیعی، نیازمند سپری‌شدن سال‌های سـال بود؛ دیجیتالی شدن کسب‌وکارها، کاهش سهم کسب‌وکارهای سنتی، افزایش تأثیرگذاری نیروهای آموزش‌دیده در توسعه کسب‌وکار و واگذاری بیشتر فرآیندها به فناوری و نوآوری، چهار تحول بزرگی به شـمار می‌رود که کسب‌وکارهای ایرانی باید براساس آن شکل بگیرند. دیجیتالی شدن کسب‌وکارها، شرایطی فراهم می‌کند تا صاحبان سـرمایه به سمت اسـتفاده از فناوری‌هایی نظیر بلاک‌چین، پرینت سه‌بعدی، اینترنت اشـیا، رایانش ابری، روباتیک، هوشمندسازی و... حرکت کنند. از سوی دیگر، کسـب‌وکارهایی که بر پایه این قابلیت‌ها شکل بگیرند، هیچ‌گاه نیازی به نیروهای کار سنتی نخواهند داشت؛ این تغییر نیاز به معنای آن است که مشاغلی که موفق نشوند خود را با فضای جدید کسب‌وکار دیجیتال تطبیق دهند، ابتدا با کاهش دستمزد روبه‌رو می‌شوند و پس از آن دچار مرگ می‌شوند. این اتفاق، سبب می‌شود موضوع مهمی به نام «آموزش نیروی کار» بیش‌ازپیش موردتوجه قرار گیرد. پس از دوران کرونا، کسب‌وکارها فرصت‌های شغلی را به‌سوی نیروی کار آموزش‌دیده و ماهر هدایت می‌کنند. افزایش دستمزد نیروی کار، از مهم‌ترین نتایجی اسـت که کروناویروس برای افراد آموزش‌دیـده و ماهر فراهم می‌آورد. درنهایت، زمانی که این سـه تحول بزرگ در کسـب‌وکارها تثبیت شد، تحول نهایی ایجاد می‌شود که همان استفاده از علم و فناوری برای توسعه کسب‌وکارها خواهد بود. در دوران کرونا، کسب‌وکارهایی که در حوزه علم، فناوری، نوآوری و استفاده از ابزارهای جدید سرمایه‌گذاری کرده باشند و هم‌زمان با آن، مسیرهای تبدیل‌شدن به کسب‌وکارهای دانش‌بنیان را فراهم کنند، نوعی جهش اقتصادی را تجربه خواهند کرد.

نگاهی به میزان اسـتفاده از فناوری‌های دیجیتالی در کسب‌وکارهای جهان و ایران، به خوبی نشـان خواهد داد نقشه راه سرمایه‌گذاران ایرانی برای توسعه فعالیت‌های خود، باید به کدام سـمت هدایت شود. اکنون جغرافیای اقتصاد و کسـب‌وکارهای دیجیتال در سلطه دو کشور ایالات‌متحده آمریکا و چین است. ایـن دو کشـور به‌تنهایی ۹۰ درصـد ارزش بازار دارایی‌ها و سـهام ۷۰ پلتفرم دیجیتال بزرگ جهان را در اختیار دارند. این دو کشـور، سـه سـطح کاربردی و اساسـی را برای توسعه کسـب‌وکارهای دیجیتال در خود ایجاد کرده‌اند. در سطح اول، ساخت سخت‌افزار، مشاوره نرم‌افزار و فناوری اطلاعات، ارائه خدمات ارتباطی و ارتباطات از راه دور موردتوجه قرار گرفته است. در سطح دوم، اقتصاد پلتفرم خدمات دیجیتال ایجاد شده و اقتصاد اشتراکی (اشتراک در تولید، توزیع، تجارت و مصرف محصولات و خدمات مختلف توسـط مردم و یا سـازمان‌ها) و اقتصاد گیگ (در این نوع اقتصاد، افراد اغلب دارای مشاغل موقت و انعطاف‌پذیر هسـتند و می‌توانند بیش از یک شغل داشته باشند)، بیش‌ازپیش توسعه‌یافته است. در سطح سوم نیز فرآیندهایی ایجاد شده و توسعه یافته‌اند که توانسته‌اند زندگـی مردم را متحـول کنند: کسـب‌وکار الکترونیک، تجـارت الکترونیک، کشـاورزی دقیق و اقتصاد الگوریتمی (اسـتفاده از نرم‌افزارهای داده‌محور برای سفارش‌های معاملاتی) از جمله این فرآیندها به شمار می‌روند.

در آن‌سوی سکه کسب‌وکارهای دیجیتال، کشورهای فقیر و کمترتوسعه‌یافته قرار دارند. در این کشـورها، شـکاف دیجیتالی بسیار زیاد است؛ از هر پنج نفر، فقط یک نفر آنلاین است و علاوه بر محدودیت‌های جغرافیایی، محدودیت‌های جنسیتی نیز بر استفاده از فناوری‌های دیجیتال سایه افکنده و اجازه نمی‌دهد بخـش بزرگی از جامعه از این ابزارها اسـتفاده کننـد. جنوب صحرای آفریقا و کشورهای مشترک‌المنافع (CIS) از جمله این کشورها به شمار می‌روند.

وضعیت ایران اما، کمی بهتر از کشـورهای کمترتوسـعه‌یافته است. ایران در دسته‌بندی کشورهایی قرار می‌گیرد که سطح اقتصاد دیجیتال در آن به نقطه متوسطه نزدیک می‌شود و در صورت ادامه سرمایه‌گذاری‌های خصوصی توسط کسب‌وکارها و البته حمایت‌های دولتی برای استقرار زیرساخت‌ها، روند پیشرفت را ادامه خواهد داد. داده‌های مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۶ ضریب نفوذ فناوری‌های دیجیتال ازجمله تلفن همراه، رایانه و اینترنت با افزایش همراه بوده است. براساس این آمار، در سال ۹۴ سهم ارزش‌افزوده بخش اطلاعات و ارتباطات از تولید ناخالص داخلی کشـور ۱٫۲ درصد بوده که نسبت به سهم ۶٫۱ درصدی سال ۱۳۹۰، افزایش قابل‌توجهی نشان می‌دهد. این رشد، آمادگی جامعه ایران برای حرکت کسب‌وکارها به سمت دیجیتالی شدن را نشان می‌دهد. اکنون نوبت کسب‌وکارهای ایرانی است که ابتدا نیازهای مصرف‌کننده دیجیتال را شناسایی کنند و سپس با ایجاد ارتباط به‌وسیله ابزارهای دیجیتال، زندگی مصرف‌کننده ایرانی را سـاده‌تر سازند. درست هنگامی که مصرف‌کننده ایرانی متوجه شـود زندگی سـاده‌تری خواهد داشت، سهم استفاده از ابزارهای دیجیتـال را در زندگی خود افزایش می‌دهد. این افزایش اسـتفاده از ابزارهای دیجیتال، ضرورتی اسـت که تحـول ایجاد می‌کند و نیازی اسـت که موجب نوآوری‌های بیشتر در حوزه کسب‌وکار می‌شود.

قیمت دلار به پایین‌ترین میزان ۱۸ ماهه خود سقوط کرد

رکوردشکنی تاریخی طلا

فرصت امروز: در آخریـن روز از معاملات هفتگی، ارزش دلار مجددا ریـزش کرد تا ارزش دلار در یـک هفته اخیر ۱٫۵ درصد افت کند و به کمترین سـطح خود در طول ۱۸ ماه اخیر برسـد. به گفته تحلیلگران ارزی، تنش‌های آمریکا و چیـن و همچنین افزایش تمایل معامله‌گران برای خرید یورو، فشار عرضه اسکناس سبز را تشدید و آن را عقب رانده اسـت. در همین حال و به موازات روز بد دلار، قیمت طلا در بازارهای جهانی رکورد شکسـت و بهای انس جهانی به بیشترین میزان تاریخی خود رسید.

قیمت طلا در معاملات روز دوشـنبه تحت تاثیر تشدید تنش‌ها میان آمریکا و چین و شـیوع کرونا بـه رکورد جدیدی صعود کرد و بهای هر اونس طلا برای تحویل فوری در بازار سـنگاپور با ۱٫۵ درصد افزایش به ۱۹۲۸ دلار و ۸۳ سنت رسید. در بازار معاملات آتی آمریکا نیز هر اونس طلا ۱٫۴ درصد رشـد کرد و به ۱۹۲۴ دلار و ۲۰ سنت رسید. نقره هم به این روند صعودی ملحق شد و بهای هر اونس نقره ۴٫۵ درصد صعود کرد و به ۲۳ دلار و ۸۶ سنت رسید که بالاترین قیمت از سپتامبر سال ۲۰۱۳ تاکنون بود. همچنین در بازار سـایر فلزات ارزشـمند، هر اونس پالادیم برای تحویل فوری ۰٫۵ درصد صعود کرد و به ۲۲۳۰ دلار و ۱۶ سنت رسید. هر اونس پلاتین نیز برای تحویل فوری ۱٫۴ درصد افزایش یافت و در ۹۲۶ دلار و ۵۸ سنت ایستاد.

پیام صعود طلا؛ حال اقتصاد جهانی خوب نیست

بـه موازات رکوردشـکنی تاریخی طلا در معاملات دوشـنبه، دلار با تشـدید تنش‌ها میان واشـنگتن و پکن که با دستور هر دو طرف برای تعطیلی کنسـولگری‌های طرف مقابل در هیوستون و چنگدو روی داده و هیچ نشانی از کاهش این تنش نیز به چشم نمی‌خورد، به پایین‌ترین حد در دو سـال اخیر نزول کرده اسـت. این درحالی اسـت که طلا در شـرایط ابهامات اقتصادی و سیاسـی به عنوان دارایـی امن، با افزایش تقاضـا برای خرید مواجه می‌شـود.بنابراین با توجه به اینکه ارزش دلار افت کرده اسـت، سـرمایه‌های زیادی به سـمت طلا می‌رود و تا زمانی که شـیوع ویروس کرونا وخیم‌تر می‌شود، بازار روی تدابیر محرک مالی برای مدت طولانی‌تر و به مقادیر عظیم حساب باز می‌کند و این عوامل به نفع طلا است.

جفری هالی، تحلیلگر ارشـد بازار در شـرکت اوآندا معتقد اسـت که «روند صعودی طلا ممکن اسـت با خرید فنی قدرت بیشتری پیدا کند و حرکت این فلز به سـوی مرز ۲۰۰۰ دلار با سرعت بیشتری نسبت به صعودش در محدوده ۱۸۰۰ تا ۱۹۲۰ دلار اتفاق خواهد افتاد.»

رکوردشـکنی قیمت طلا در حالی اتفاق افتاده که در روزهای ابتدایی پاندمـی کرونـا، در مقطعی قیمت طلا در حال ریـزش بود؛ روندی که بلافاصلـه تغییر جهت داد و حالا این پیام را مخابره می‌کند که اقتصاد جهانی به دردسر افتاده است.

به گزارش بلومبرگ، این اتفاق عجیب بود چون ویروس کرونا در حال فروپاشـی اقتصاد جهان بود و به موقع ثابت کرد که یکی از بزرگ‌ترین و گول‌زننده‌ترین روندها در بازارهای مالی تاریخ معاصر اسـت. در واقع، پاندمی سـال ۲۰۲۰ خیلی زود خودش را به عنوان نیروی محرکه یکی از صعودی‌ترین روندها در بازار طلا معرفی کرد.

ویـروس کرونا موج نیروهای محرکه‌ای را آزاد کرد که قادر اسـت تقاضای ناتمام برای امنیتی که طلا برابر آشـوب بازار ایجاد می‌کند، تامیـن نماید. هنوز هراس از تمدید قرنطینه توسـط دولت‌ها، تلاش سیاستمداران برای رونمایی از بسـته‌های محرک بی‌سابقه، تصمیم بانک‌های مرکزی برای تزریق نقدینگی به بازار با سـرعتی بی‌سابقه، سـقوط منحنی‌های اوراق قرضـه به قلمرو منفـی، کاهش ناگهانی ارزش دلار برابـر یورو و ین و البته تنش فزآینده مابین واشـنگتن و پکـن وجود دارد. تمام این موارد زمانی که در کنار یکدیگر بررسـی شـوند، حتی این نگرانی را مبنی بر تورمِ رکودی در برخی از محافل مالی ایجاد می‌کند.

در آمریکا جایی که ویروس همچنان می‌تازد و احیای اقتصادی لنگ می‌زند، این بحث داغ و داغ‌تر اسـت. انتظارات سرمایه‌گذاران برای تورم سـالیانه طی دهه آتی، در چهار ماه گذشـته افزایش یافته است. ادوارد مویا، تحلیلگر ارشـد بازار در اوآندا کورپ در این خصوص گفته اسـت: «عمـده محرک پشـت روند صعودی اخیر طلا، نرخ واقعی بهره اسـت که همچنان نزولی بوده و نشـانه‌ای مبنی بر تسـهیل زودهنگام از خود نشـان نمی‌دهد. طلا همچنین سرمایه‌گذارانی را به خود جلب می‌کند که نگران وقوع رکود تورمی هستند که خود اقدامات تسهیلی بیشتر از سوی فدرال رزرو را تضمین می‌کند.»

هدف‌گذاری ۳ هزار دلاری به ازای هر اونس طلا

تحلیلگـران روند صعودی بیشـتری را طی چندین ماه آتی برای طلا پیش‌بینـی می‌کنند به طوری که بنک آو آمریـکا پیش‌بینی ۱۸ ماهه خـود را از قیمت طلا روی ۳ هزار دلار بـه ازای هر اونس هدف‌گذاری کرده اسـت. در این باره، فرانسیسـکو بلانش، رئیس واحد کامودیتی و تحقیقـات بازارهای جانبی در بنک آو آمریکا با اشـاره به سـقوط نرخ واقعی بهره، تبعیض فزآینده و افت بازدهی گفت: «پاندمی جهانی برای طلا رونق پایدار فراهم کرده است. علاوه بر این، همزمان با تلاقی ارقام مرتبـط با تولید ناخالص داخلی چین با اعداد آمریکایی که به واسـطه شـکاف فزآینده درخصوص شـمار مبتلایان به کرونا ایجاد شده است، می‌توانیم انتظار یک تغییر ژئوپولیتیکی زیرسـاختی را داشـته باشیم؛ موضوعـی کـه از نظریه ما مبنی بر هدف‌گـذاری ۱۸ ماهه طلا روی ۳ هزار دلار، حمایت می‌کند.»

البته این نخستین باری نیست که طلا از بسته‌های محرک بانک‌های مرکزی منتفع شده است. از دسامبر ۲۰۰۸ تا ژوئن ۲۰۱۱، فدرال رزرو ۲٫۳ تریلیـون دلار اوراق بدهی خریداری کرد و در تلاش برای حمایت از رشـد اقتصادی، هزینه‌های اخذ وام (نرخ‌های بهره) را نزدیک به صفر نگه داشـت و در نتیجه طلا را در سـپتامبر ۲۰۱۱ به رکورد ۱۹۲۱.۱۷ دلار به ازای هر اونس رساند.

به گفته افشین نبوی، رئیس واحد تجارت موسسه ام‌کی‌اس سوئیس، کـه حالا برای طلا قیمـت ۲ هزار دلار را پیش‌بینـی می‌کند، «بحران یـک دهه پیش تمام و کمال مربوط به بانک‌ها بود. اگر بخواهیم صادق باشیم، این بار انتهای تونل مشخص نیست، دست کم تا انتخابات آمریکا در ماه نوامبر.»

چرا دلار به پایین‌ترین قیمت ۱۸ ماهه خود نزول کرده است؟

روز بد دلار در جهان

شاخص دلار جهانی باز هم کاهش پیدا کرد و با افت ۱٫۵ درصدی در آخرین روز از معاملات هفتگی، ارزش دلار به کمترین سطح ثبت شده طی ۱۸ ماه گذشـته رسید. تحلیلگران ارزی، دور تازه تنش‌های آمریکا و چین را مهمترین عامل در سقوط قیمت دلار می‌دانند.

بـه گزارش رویترز، تنش‌های اخیر بین آمریکا و چین بار دیگر تقاضا برای ارزهای امن را تقویت و معامله‌گران را نسـبت به وقوع یک جنگ ارزی دیگـر نگران کرده اسـت. چین بیش از یـک تریلیون دلار اوراق قرضـه وزارت خزانه‌داری آمریکا را در اختیار دارد که می‌تواند از آن به عنوان یک سلاح موثر ضد دلار استفاده کند.

به گفته میچ مک کانل، رئیس سنای آمریکا، نمایندگان جمهوریخواه سنا به زودی از طرح پیشنهادی خود برای حمایت بیشتر از بخش‌های مختلف اقتصادی این کشور رونمایی خواهند کرد. پیش از این استیون منوچیـن، وزیر خزانه‌داری با ارسـال نامه‌ای به اعضـای کنگره از آنها خواسته بود تا مقدمات اجرایی شدن یک بسته حمایتی دیگر را تسهیل کننـد. بـه زودی اعتبار لایحه حمایتی فعلی که مجـوز پرداخت یارانه نقدی مستقیم به شهروندان را می‌دهد، به پایان می‌رسد. منوچین گفته اسـت تمرکز بسـته جدید کماکان روی حمایت از خانوارهای با درآمد پایین و متوسط و کسب و کارهای خرد خواهد بود.

اقدام آمریکا در اجرایی کردن یک بسـته حمایتی دیگر در شـرایطی صورت می‌گیرد که پس از چندین ماه بحث، سـرانجام سران ۲۷ کشور عضو اتحادیه اروپا بر سر لایحه حمایت مالی برای تقویت رشد اقتصادی و کاستن از تبعات ناشی از کرونا با یکدیگر به توافق رسیدند.

کمیسـیون اروپا اعلام کـرد ۷۵۰ میلیارد یورو بـه مجموع اعتبارات قبلـی خواهد افزود که این منابع صرف حمایـت از بخش‌های مختلف اقتصـادی به شـکل وام یا کمک هزینه خواهد شـد و میزان تخصیص آن به هر کشـور نیز بستگی به شدت شیوع کرونا در آن خواهد داشت. بدین ترتیب مجموع اعتبارات تخصیص یافته اتحادیه اروپا برای مقابله با پیامدهای کرونا به رقم ۲ تریلیون یورو رسید.

خوان پرز، معامله‌گر ارزی در واشـنگتن گفت: «از مدت‌ها پیش همه منتظر نهایی شدن این بسته محرک بودند و حالا که درخصوص اجرایی شدن و بازه زمانی آن بین کشورهای اروپایی وحدت نظر به وجود آمده است، کسـانی که روی یورو شرط بسـته بودند خوشحال هستند. این بسـته از این جهت هم اهمیت دارد که کشـورهای اروپایی بار دیگر بر سـر مسئله‌ای مهم و بزرگ با یکدیگر به اشتراک نظر رسیدند و وحدت خود را نشـان دادند.» در آسیا، هرچند رشـد اقتصادی چین در سطح مثبت باقی مانده اسـت، اما آمارهای منتشرشده نشان می‌دهد که برای پنجمین ماه متوالی، رشـد بخش خرده‌فروشـی در سـطح منفی باقی مانده اسـت و این مسئله می‌تواند بر ضعیف باقی ماندن سطح تقاضا در یکـی از بزرگترین بازارهای مصرفی جهـان و در نتیجه تجارت جهانی اثر منفی بگذارد. نشـانه‌هایی از وقوع جنگ ارزی بین پکن و واشنگتن باعث نگرانی فعالین بازار ارز شده و همین مسئله به تقویت ارزهای امن نظیر فرانک منجر شـده است. اختلافات چین و آمریکا از مسئله هنگ کنگ به تایوان کشیده شده و چین تهدید کرده است غول اسلحه‌سازی «لاکهیـد مارتین» را در صـورت اصرار به فروش تسـلیحات به تایوان تحریـم خواهد کرد. به گفته «نیویورک تایمـز»، دولت ترامپ در حال بررسی پیشنهاد اعمال ممنوعیت سفر به خاک این کشور برای شماری از مقامات حزب حاکم چین اسـت. چین سـفیر آمریکا را فراخوانده و نسـبت به تداوم این سیاست‌ها هشدار داده است. لیو ژیاو مینگ، سفیر چیـن در انگلیس نیز گفته که «غرب درخصوص چین در حال ارتکاب یک اشتباه راهبردی است و چین کشوری متخاصم برای غرب نیست.» یوکیو ایشیزوکی، استراتژیست ارزی در موسسه «دایوا سکیوریتیز» در ایـن باره گفت: «روز به روز رفتار معامله‌گـران تغییر می‌کند و الگوی ثابتـی ندارد. حالا همه به خاطر ویروس (کرونا) مجددا دسـت به عصا شده‌اند. چون که هنوز ویروس را تحت کنترل در نیاورده‌ایم ریسک‌های جدید نظیر ریسک جنگ ارزی بین پکن و واشنگتن می‌تواند به سرعت با واکنش منفی بازار مواجه شود.»

اخبار مربوط به پیشـرفت در ساخت واکسن کرونا نیز دیگر خبر مهم در صدر کانون توجه معامله‌گران بوده اسـت. دانشـگاه آکسفورد اعلام کرده که واکسـن‌اش با موفقیت، سـطح ایمنی افراد آزمایش شـده در آفریقای جنوبی، انگلیس و برزیل را افزایش داده و حالا قرار اسـت کار آزمایش روی یک نمونه نسبتا بزرگ در آمریکا انجام شود که در صورت موفقیت‌آمیز بودن آن، احتمالا از اواخر امسـال شـاهد تولید انبوه این محصول بـرای عرضه جهانی آن خواهیم بود. تاکنـون انگلیس، هلند، فرانسه و آمریکا خواستار دریافت این واکسن شده‌اند.

در حال حاضر با بازگشـایی مجدد کسـب و کارها، شـمار مبتلایان بـه کرونـا در بزرگترین اقتصاد جهان بار دیگر رو به فزونی رفته اسـت و این مسـئله چشـم‌انداز نامطمئنی را پیش روی فعالان اقتصادی قرار داده اسـت. نتایج یک نظرسـنجی از مدیران مالی ۵۰۰ شرکت بزرگ آمریکایی که توسط دانشگاه یورک انجام شده است، نشان می‌دهد اکثر آنها نسـبت به باقی ماندن سـطح تقاضای مصرف‌کنندگان در سـطوح پایین نگران هستند.

رودریگو کارتیل، استراتژیسـت مسـائل ارزی در بانک ملی اسـترالیا در ایـن زمینـه گفـت: «بازارها کمـی نگرانند که افزایـش تنش‌های ژئوپولیتیکی به حدی برسـد که بار دیگر اقتصاد جهانی را از ریل خارج کنند. معامله‌گران تحولات سیاسـی (بین آمریکا و چین) را به دقت زیر نظر خواهند داشـت و سـیر تحولات تعیین خواهد کرد که بازار ارز در نهایت به کدام سمت حرکت خواهد کرد.»

گفتنی اسـت شـاخص دلار که نرخ برابری آن در مقابل سـبدی از ارزهـای جهانی را اندازه می‌گیرد، در تازه‌ترین دور از معاملات با ۰٫۳۷ درصد کاهش نسبت به روز قبل در سطح ۹۳٫۸۹۲ واحد بسته شد. نرخ برابری هر فرانک سـوئیس نیز ۱٫۰۸۶ دلار اعلام شد. همچنین پوند با ۰٫۳۵ درصد افزایش نسبت به روز قبل خود به ازای ۱٫۲۸۴ دلار مبادله شـد. یورو ۰٫۳۹ درصد بالا رفت و با باقی مانـدن در کانال ۱٫۱۶۹ به ۱٫۱۶۳ دلار رسـید. در معاملات بازارهای ارزی آسـیایی نیز هر دلار با ۰٫۶۶ درصد کاهش به ۱۰۵٫۳۱۷ ین رسید. در برابر همتای استرالیایی، هـر دلار آمریکا به ازای ۱٫۴۰۳ دلار مبادله شـد. همچنین نرخ برابری دلار ۷٫۰۰۳ یوان چین اعلام شد.

مدافعان و منتقدان حواله قیر رایگان چه می‌گویند؟

مجادله قیری

فرصت امروز: مجلس یازدهم به تازگی کلیات طرح دوفوریتی الحاق یک بند به قانون بودجه سال ۹۹ موسوم به اهدای قیر رایگان به روستاها و پروژه‌های عمرانی را تصویب کرد تا «مجادله‌ای قیری» میان مدافقان و مخالفان آن شکل بگیرد. این اتفاق موجی از موافقت‌ها و مخالفت‌ها در افکار عمومی و شبکه‌های اجتماعی به راه انداخت و در حالی که موافقان، اهدای قیر رایگان را برای ساخت مدارس و جاده‌ها ضروری می‌دانند، منتقدان آن را منشأ رانت و قاچاق اعلام می‌کنند. این موضوع در سال پایانی فعالیت مجلس دهم نیز در بودجه امسال مطرح شده بود و اما درنهایت از بودجه ۹۹ حذف گردید.

براساس آمارها سالیانه ۵.۵ میلیون تن قیر در کشور تولید می‌شود. ماده اولیه قیر وکیوم باتوم (VB) است که فرآورده نهایی پالایشگاه است. قیرسازان با خرید این ماده اولیه، قیر تولید می‌کنند. معمولاً از دو روش بورس کالا و قیر رایگان (تهاتری) برای عرضه آن در کشور استفاده می‌شود. قیرسازان پس از دریافت وکیوم باتوم از پالایشگاه‌ها و تولید قیر، آن را در بورس عرضه می‌کنند. در این روش، خریداران یعنی پیمانکاران یا صادرکنندگان مبادرت به خرید قیر از بورس می‌کنند. این روش، شفاف‌ترین و کم عارضه‌ترین روش عرضه است اما در حال حاضر فقط ۲۰درصد از قیر تولیدی کشور با این روش معامله می‌شود. عرضه ۸۰درصد حجم قیر کشور از طریق روش دوم یعنی قیر رایگان است و به اعتقاد کارشناسان، زمینه‌ساز بروز اختلال در روش اول (بورس کالا) نیز می‌شود.

موافق‌خوانی و مخالف‌خوانی با حواله قیر رایگان

براساس بند «ه» تبصره یک قوانین بودجه، حدود ۸۰ درصد از قیر تولیدشده در کشور به صورت عرضه ۴ میلیون تن وکیوم باتوم در اختیار ۵ دستگاه (وزارت راه و شهرسازی، وزارت آموزش و پرورش، وزارت کشاورزی، شهرداری‌ها و بنیاد مسکن) است. سازوکار عرضه بدین گونه است که وزارت نفت پس از فروش نفت به پالایشگاه، به جای دریافت کامل پول، بخشی از آن را به صورت حواله وکیوم باتوم می‌گیرد و به خزانه می‌دهد. خزانه این حواله را بین دستگاه‌های دولتی تقسیم می‌کند و آن دستگاه به دلیل اینکه بودجه ندارد به جای پول به پیمانکار، حواله وکیوم باتوم می‌دهد؛ پیمانکار نیز حواله را با قیرساز تهاتر می‌کند و در نهایت قیرساز هم حواله را به پالایشگاه برگردانده تا با دریافت وکیوم باتوم باز هم بتواند قیر تولید کند.

در این بین، مخالفان این طرح معتقدند وزارت نفت می‌توانست حواله وکیوم باتومی را که گرفته در بورس کالا بفروشد و پول آن را بین ادارات توزیع کند؛ مهم‌ترین حسن این کار این است که وقتی پرداخت‌ها نقدی باشد نظارت و شفافیت ممکن خواهد بود. عرضه در بورس کالا شفاف‌ترین راه عرضه قیر است که ۲۰درصد از قیر تولیدی کشور از این طریق معامله می‌شود.

از دیدگاه آنها، مفاسد عرضه قیر به روش تهاتری می‌تواند به اشکال مختلفی چون رانت ۳۶درصدی قیرسازها، فساد مدیران دولتی در واگذاری پروژه‌های عمرانی، فساد در زنجیره توزیع، اختلال در سازوکار بازار قیر، قاچاق قیر، کاهش کیفیت قیر و پروژه‌های عمرانی و از دست رفتن فرصت رقابتی در حوزه بین‌المللی بروز کند.

در سوی مقابل، موافقان طرح حواله قیر می‌گویند پیمانکاران از نقدینگی لازم برای خرید حواله در بورس برخوردار نیستند، زیرا دستگاه‌های دولتی مطالبات آنها را قبلاً پرداخت نکرده‌اند بنابراین با حواله قیر رایگان می‌توان به پیمانکاران در پروژه‌های عمرانی کشور یاری رساند. آنها به خاطر نامناسب بودن راه‌های روستایی و منطقه‌ای، تخصیص قیر رایگان به این پروژه‌ها را حداقل کار برای بهبود وضعیت و پیشرفت این پروژه‌ها می‌دانند و از دیگر نمایندگان در جلسه علنی مجلس نیز خواستند تا با این طرح موافقت کنند. در نهایت با تصویب نمایندگان دو فوریت طرح با رأی بالایی به تصویب رسید. با این حال، منتقدان این طرح کماکان بر نقاط تاریک حواله قیر رایگان نظیر فسادزایی و تسهیل قاچاق تأکید دارند.

چرا قیر مجانی و رایگان باعث فساد می‌شود؟

در این زمینه، مهدی پازوکی کارشناس اقتصادی با ابراز مخالفت خود با طرح قیر رایگان به «فرارو» گفت: «هر چیزی که در اقتصاد دو نرخی شود، عامل فساد است. این در اقتصاد یک بحث تئوریک است. مثل ارز ۴۲۰۰ تومانی که عده‌ای از این سهمیه استفاده می‌کردند تا کالا وارد کنند، اما همین الان گزارش بانک مرکزی می‌گوید که خیلی‌ها با این ارز کالا وارد نکردند. هر عملی در اقتصاد که ایجاد رانت کند، فسادزاست. قطعا پیمانکاران بخشی از قیر را وارد بازار آزاد می‌کنند. وقتی قیمت صفر می‌شود تقاضا ماکزیمم می‌شود و وقتی باید پول بدهیم تقاضا پایین می‌آید. من با قیر رایگان مخالف هستم و به جای آن بهتر است که پول آن را به پیمانکار بدهیم.»

این اقتصاددان ادامه داد: «من با دو نرخی شدن کاملا مخالف هستم، چون با ایجاد رانت مخالف هستم. کلا سهمیه‌بندی یعنی فساد. این کار در وزارت راه و شهرسازی قطعا تالی فساد خواهد داشت. سهمیه‌بندی در زمان جنگ کاربرد دارد و با این کار در زمان غیرجنگی مخالف هستم. تخصیص منابع اگر دستوری باشد باعث فساد می‌شود. اقتصاد دستور نمی‌پذیرد اگر بخواهیم به پروژه‌ها کمک کنیم پول به پیمانکار بدهیم. تجربه نشان داده است اگر حواله بدهیم فسادپذیر است. تجربه دلار ۴۲۰۰ تومانی نشان داده، کمااینکه دیوان محاسبات گزارش داده که چگونه ارز دولتی صرف واردات کالا نشد و به بازار آزاد راه پیدا کرد.»

پازوکی توضیح داد: «بحث قیر رایگان، رانتی حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان است. این به نفع توسعه و پیشرفت کشور نیست. مجلس به جای این طرح، اصلاحات ساختاری ایجاد کند و صرفه‌جویی و قناعت در بودجه را پیاده نماید. لایحه دولت ۴۸۴ هزار میلیارد تومان بوده و مجلس قبلی آن را به ۵۷۱ هزار میلیارد تومان تبدیل کرد. یعنی ۸۷ هزار میلیارد تومان بودجه دولت را افزایش دادند. این امر جلوی رشد نقدینگی را می‌گیرد و در جهت صرفه‌جویی و صلاح مردم است، نه توزیع قیر مجانی.»

به گفته وی، «مجانی شدن تالی فاسد دارد. اگر هوا قیمت داشت کسی هوا را آلوده نمی‌کرد؛ بنابراین من با دادن هر چیز مجانی در اقتصاد مخالف هستم جز کالای عمومی مانند بهداشت و هوا که وظیفه دولت است که همه یکسان از آن استفاده کنند. مجانی شدن یک کالا موجب می‌شود حجم تقاضا بالا برود و تالی فاسد دارد و باعث می‌شود این قیر سر از بازار آزاد دربیاورد. من حتی با دو نرخی شدن بنزین هم مخالف هستم. چون بنزین قاچاق می‌شود. تجربه نشان داده هر چیز رایگان و دو نرخی موجب به وجود آمدن فساد است.»

دلالان ارز با اجاره کارت‌های ملی به خرید دلار سهمیه‌ای روی آورده‌اند

اجاره ۳۰۰ هزار تومانی کارت ملی در بازار ارز

بازار ارز در یکی دو ماه گذشته با موج جدید افزایش قیمت‌ها و تلاطم قیمتی مواجه شده که عوامل مختلفی در آن نقش دارند. از خودداری برخی صادرکنندگان در عرضه ارز صادراتی به چرخه اقتصادی گرفته تا ایجاد تقاضای کاذب برای خرید ارز توسط دلالان و سوداگران بازار؛ موضوعی که متاسفانه کمتر بدان پرداخته شده است. در واقع، دلالان با دامن زدن به درخواست‌ها برای خرید انواع ارز و ایجاد صف در مقابل صرافی‌ها باعث تحریک انگیزه خرید در جامعه می‌شوند. در تازه‌ترین نمونه نیز دلالان و سوداگران ارز که همواره با ایجاد تقاضاهای کاذب، بازار ارز را متلاطم می‌کنند، این بار به اجاره کارت‌های ملی به مبلغ ۲۵۰ تا ۳۰۰ هزار تومان برای خرید ارز سهمیه‌ای روی آورده‌اند.

به گزارش ایرنا، این روزها اگر از جلوی صرافی‌ها عبور کرده باشید، احتمالا شاهد حضور پرتعداد خریدارانی در مقابل برخی صرافی‌ها بوده‌اید که با هدف خرید سهمیه ۲ هزار یورویی، به صرافی‌ها مراجعه کرده‌اند. این افراد با هدف خرید ارز به نرخ صرافی بانکی و فروش آن به نرخ آزاد که تا چند هزار تومان تفاوت دارد، اقدام به خرید این ارزها می‌کنند. براساس تصمیم بانک مرکزی، سالانه برای هر نفر معادل ۲هزار یورو تعلق می‌گیرد. افراد متقاضی با ارائه کارت ملی، ارزهای موردنظر خود را به نرخ صرافی بانکی ارز تحویل داده می‌گیرند.

گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد، افرادی که برای خرید این سهمیه مراجعه کرده‌اند به دو گروه تقسیم می‌شوند. گروه اول افرادی هستند که به امید کسب سود بیشتر و سرمایه‌گذاری اقدام به خرید می‌کنند. به نظر آنها چشم‌انداز قیمت ارز، صعودی است و به همین دلیل اقدام به خرید کرده‌اند. زمانی که با این گروه صحبت می‌کنیم متوجه می‌شویم که تحت تاثیر فضای کاذب بازار ارز قرار گرفته و شناخت کاملی از این بازار ندارند، به طوری که حتی احتمال می‌دهند که شاید قیمت ارز به یکباره کاهش یافته و متضرر شوند.

گروه دوم افرادی که جلوی صرافی‌ها صف کشیده‌اند، افرادی هستند که پول لازم برای خرید ۲هزار یورو (بیش از ۴۰ میلیون تومان) را ندارند، اما توسط دلالان اجیر شده‌اند تا اقدام به خرید کرده و در مقابل، دستمزد دریافت کنند. این افراد در واقع کارت ملی خود را به دلالان اجاره داده و ارز را خریداری کرده و به دلالان تحویل می‌دهند.

مشاهدات میدانی از این گروه نشان می‌دهد که حتی برخی از آنها، نه تنها هیچ اطلاعی از قیمت روز دلار و یورو نداشته و حتی پیش‌بینی هم درباره افزایش یا کاهش قیمت ارز در روزهای آتی ندارند. آنها فقط آمده‌اند تا سهمیه ارزی سالیانه ارزی خود را که به ازای هر کارت ملی ۲ هزار یورو یا معادل آن است را بگیرند.

دختر جوانی که در جلوی یک صرافی در حاشیه میدان فاطمی تهران ایستاده و تازه سهمیه دلار خود را خریداری کرده، در این باره می‌گوید: «نیازی نیست ما کاری انجام دهیم، مبلغی که برای خرید ارز باید بپردازیم را به حساب ما واریز می‌کنند و بعد ما با در دست داشتن کارت ملی به صرافی می‌رویم و پس از آنکه دلار را خریدیم به همراه سررسید به فرد اصلی (دلال) می‌دهیم و در مقابل مبلغی که بابت اجاره توافق کرده بودیم را می‌گیریم.» او که به همراه دوستانش کارت ملی خود را بابت خرید دلار اجاره داده است، اضافه کرد: «به ازای هر کارت ملی ۲۵۰ تا ۳۰۰ هزار تومان پرداخت می‌کنند.»

شخص دیگری که شاهد این گفت و گو بود به خبرنگار ما می‌گوید: «برای اولین بار است که این کار را می‌کنم. اصلا نمی‌دانم در روزهای آینده دلار ارزان می‌شود یا گران؟ راستش را بخواهید فرقی هم برای من ندارد، چون پولی برای سرمایه‌گذاری در ارز ندارم و تنها به خواسته دوستم که معتقد است دلار بالا می‌رود آمده‌ام و هر چی دلار بگیرم به او می‌دهم.» این مرد در پاسخ به این سوال که کارت ملی خود را اجاره داده‌اید؟ گفت که «این کار من، بیشتر رفاقتی است و ما سر مبلغ خاصی توافق نکردیم، اما خوب بعد از سود مطمئنا شیرینی هم می‌دهد.»

این در حالی است که در شرایط تحریم و شیوع کرونا که تامین درآمدهای ارزی به دشواری امکان‌پذیر است، ارز صادراتی باید وارد چرخه اقتصادی کشور شده و صرف تامین و واردات کالاها و نیازهای اساسی کشور شود. بر این اساس، شکل‌گیری تقاضاهای کاذب توسط دلالان و سوداگران در بازار ارز می‌تواند موجب اخلال در روند اجرای سیاست ارزی شده و منابع کشور را به هدر بدهد. تجربه نشان داده حتی در صورت ورود حجم قابل توجه ارز صادراتی، در صورت عدم کنترل تقاضای کاذب، دلالان و سوداگران می‌توانند بخش قابل توجه از ارز تزریق شده به بازار را بلعیده و همچنان بازار ارز را متلاطم کنند.

مسکن

دریافت‌کنندگان وام ودیعه مسکن از مسکن ملی خط می‌خورند

دریافت تسهیلات ودیعه مسکن فرم جیم متقاضیان را قرمز می‌کند، بنابراین امکان ثبت نام در طرح مسکن ملی برای آنان وجود ندارد. پروانه اصلانی، مدیرکل دفتر اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان این مطلب به باشگاه خبرنگاران جوان گفت: دریافت کد رهگیری در تمامی معاملات و مسکن الزامی شده است. تمامی متقاضیان از زمان اعلام مصوبه پرداخت تسهیلات ودیعه مسکن ملزم به دریافت کد رهگیری هستند و در صورتی که کد رهگیری دریافت نکرده باشند، نمی‌توانند از این تسهیلات بهره‌مند شوند.

به گفته وی، طبق قانون شورای اصناف هم‌اکنون دریافت کد رهگیری الزامی شده و مشاوران املاک حق ندارند معامله‌ای را بدون کد رهگیری انجام دهند.

اصلانی با اشاره به اینکه دریافت تسهیلات ودیعه مسکن زمینه‌ساز قرمز شدن فرم جیم افراد می‌شود، ادامه داد: تسهیلات خرید مسکن با توجه به مصوبات بانک‌ها نیاز به سبز بودن فرم جیم ندارد اما طرح‌هایی که در قالب مصوبه قانون ساماندهی بازار مسکن است و نیازمند فرم ج سبز است با دریافت این تسهیلات هم فرم جیم آنها قرمز می‌شود و دیگر نمی‌توانند در طرح‌هایی از جمله اقدام ملی مسکن ثبت نام کنند.

او با اشاره به اینکه اجرای این طرح‌ها موقتی است، گفت: هم‌اکنون بازار مسکن تحت تاثیر نوسانات اقتصادی از جمله ارز، سکه و بورس دچار نوسان شده است، بنابراین در صورتی که این بازارها از جمله بورس دچار جهش‌های هیجانی نشوند، می‌توان امیدوار بود که این بازار به ثبات برسد. اخذ مالیات از خانه‌های خالی و همچنین برنامه‌های ویژه دولت برای تولید مسکن توانسته نقش موثری در بهبود وضعیت بازار مسکن داشته باشد.

اصلانی با اشاره به اینکه این تسهیلات برای یک میلیون متقاضی در نظر گرفته شده است، گفت: تاکنون بیش از ۹۰۰ هزار نفر در سامانه طرح اقدام ملی مسکن برای ثبت نام وام ودیعه مسکن ثبت نام کرده‌اند که این آمار نشاندهنده آن است که متقاضیان و مستاجران از این طرح استقبال کرده‌اند.

وی همچنین از افتتاح اولین واحدهای مسکن ملی تا چند هفته آینده خبر داد و گفت: متقاضیان و ثبت نام‌کنندگان در این طرح در حال پالایش هستند و به زودی تا چند هفته آینده شاهد افتتاح اولین واحدهای طرح اقدام ملی مسکن در چند شهر از جمله کرمان خواهیم بود. در شهرهای گوناگون ساخت واحدهای مسکونی در مراحل مختلف قرار دارد و بسیاری از آنها در شهرهایی از جمله قم و زنجان پیشرفت خیلی خوبی داشته و در مرحله سقف‌زنی دوم هستند.

کدام مستاجران وام ودیعه مسکن دریافت نمی‌کنند؟

وامی برای کارمندان و صاحب‌خانه‌ها!

وام ودیعه مسکن تازه‌ترین طرح دولت برای کمک به مستاجران و اجاره‌نشین‌هاست و طبق گفته مسئولان وزارت راه و شهرسازی، در صورت دریافت تسهیلات ودیعه مسکن، متقاضیان از طرح اقدام ملی مسکن کنار می‌روند. در این زمینه، احمدرضا سرحدی کارشناس مسکن با بیان اینکه این وام حداکثر به ۵۰ هزار نفر تعلق خواهد گرفت، گفت: این تسهیلات دولت فقط برای حقوق‌بگیران است چه کارمندان و بازنشستگان و چه بیمه‌شدگان تامین اجتماعی، به طور کلی کسانی که می‌توانند فیش حقوقی خود را برای تضمین برگشت وام به عنوان وثیقه بگذارند، این وام به آنها تعلق می‌گیرد، اما افرادی که شغل ثابتی به مانند کارمندی ندارند، نمی‌توانند از این تسهیلات استفاده کنند. او ادامه داد: این در حالی است که بسیاری از افراد مانند کارگران فصلی و ساختمانی، دستفروشان و... مستاجر هستند و نمی‌توانند این افزایش قیمت‌ها بابت رشد اجاره بها را پرداخت کنند، بنابراین دولت باید برای این دسته از افراد نیر فکری کند، چراکه آنها نیز امروز با مشکلات بسیار زیادی دست و پنجه نرم می‌کنند، از سوی دیگر اینگونه که دولت به صورت قطعی پرداخت وام را تبلیغ می‌کند، برخی از مالکان وسوسه می‌شوند که به همین میزانی که وام به مستاجر تعلق می‌گیرد، به همان میزان بر روی اجاره بگذارند و این خود نیز مشکلی است که دولت برای آن باید چاره‌ای بیندیشد. سرحدی گفت: در این رابطه باید نظارت جدی صورت گیرد، تا به صورت زیرزمینی و غیرقانونی اجاره‌ها را بابت پرداخت این وام ودیعه افزایش ندهند، از سوی دیگر براساس اعلام وزیر راه و شهرسازی، حدود ۶۰۰ هزار نفر واجد شرایط پرداخت این وام هستند، اما با توجه به کسری بودجه دولت و محدودیت منابع در این زمینه، تنها به حداکثر ۵۰ هزار نفر این وام تعلق خواهد گرفت و به دلیل کمبود منابع به بقیه این تسهیلات اعطا نمی‌شود. این کارشناس اقتصاد مسکن در مورد طرح اخذ مالیات از خانه‌های خالی نیز گفت: کارشناسان از مدت‌ها بر اجرای چنین طرحی تاکید داشتند، اما به نظر می‌رسد دولت در این باره می‌خواهد از طریق مالیات خانه‌های خالی خزانه خود را پر کند، در صورتی که ما از قبل اعلام کردیم این مالیات‌ها باید صرف ساخت واحدهای مسکونی برای مردمی که خانه ندارند، شود.

او به تاثیر اخذ مالیات از خانه‌های خالی بر بازار مسکن اشاره کرد و افزود: هدف اصلی این طرح شناسایی افرادی است که تعداد زیادی خانه دارند و می‌خواهند آنها را خالی نگه دارند تا قیمت‌ها بالا برود تا اینها را بفروشند و سود خوبی به جیب بزنند، دولت باید این دلالان و کسانی که تعداد واحد زیادی را دارند شناسایی کند، اما الان برخی از مسئولین می‌گویند مردمی که دو خانه دارند، باید ملک اصلی را اعلام کنند و بعد آن یکی از دریافت خدمات دولتی محروم می‌شود و باید همه چیز را آزاد استفاده کند، در چنین وضعیتی فشار اجرای این طرح به روی مردم می‌افتد، در صورتی که تا الان در مورد این دلالان مسکن صحبتی نشده است.

به گفته سرحدی، مسکن از ابتدای سال تاکنون با رشد ۵۰درصدی روبرو بوده و یک رونقی را تجربه کرد، اما این رونق به خاطر ورود سرمایه‌های سوداگرانه است نه تقاضاهای مصرفی. الان نیز مسکن به رکود گرفتار شده و این مسئله نیز به خاطر خروج سرمایه‌های سفته‌بازانه است، اما این رکود به معنای کاهش قیمت مسکن نیست، بنابراین نباید انتظار ارزان شدن مسکن را داشت.

بانک نامه

نرخ خرید دلار و یورو ۱۰۰ تومان کاهش داشت

رشد قیمت انواع سکه

تازه‌ترین تحولات قیمت سکه و طلا در ششمین روز مردادماه نشان می‌دهد که قیمت انواع سکه افزایش یافت و در جریان معاملات بازار ارز، نرخ خرید دلار و یورو ۱۰۰ تومان کاهش داشت اما نرخ فروش این دو نوع ارز با ۲۰۰ تومان افزایش قیمت مواجه شد. طبق اعلام اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، هر قطعه سکه تمام بهار طرح جدید ۱۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان داد و ستد شد. همچنین هر قطعه سکه تمام بهار طرح قدیم ۱۰ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان قیمت خورد که افزایش ۱۰۰ هزار تومانی را نسبت به روز یکشنبه نشان می‌دهد. هر قطعه نیم سکه نیز با افزایش ۳۰ هزار تومانی به ۵میلیون و ۵۵۰ هزار تومان رسید و هر قطعه ربع سکه نیز ۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شد که کاهش ۲۰ هزار تومانی را نسبت به روز یکشنبه نشان می‌دهد. هر قطعه سکه یک گرمی نیز بدون تغییر نسبت به روز قبل یک میلیون و ۷۵۰ هزار تومان خرید و فروش شد. هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز یک میلیون و ۵۳ هزار و ۸۳۰ تومان در طلافروشی‌ها داد و ستد گردید. در بازار جهانی نیز قیمت هر اونس طلا ۱۹۴۲ دلار اعلام شد. همچنین صرافی‌های بانکی هر دلار آمریکا را به قیمت ۱۹ هزار و ۵۰۰ تومان در روز دوشنبه خریدند و معادل ۲۰ هزار و ۵۰۰ تومان فروختند که نرخ خرید دلار نسبت به یکشنبه ۱۰۰ تومان کاهش اما نرخ فروش آن ۲۰۰ تومان افزایش یافت. صرافی‌ها همچنین هر یورو را معادل ۲۲ هزار و ۵۰۰ تومان خریداری کرده و به قیمت ۲۳ هزار و ۵۰۰ تومان فروختند که نرخ خرید یورو نیز در مقایسه با معاملات روز یکشنبه ۱۰۰ تومان کاهش اما نرخ فروش آن ۲۰۰ تومان افزایش داشت.

مهلت ثبت نام وام کرونا تمام شد

مهلت ثبت نام وام کرونا که پیش از این تا ۵ مردادماه تمدید شده بود، پایان یافت هرچند که به دلیل بروز مشکلاتی که برای ثبت نام برخی از متقاضیان ایجاد شده احتمال تمدید مهلت ثبت نام وجود دارد.

به گزارش ایسنا، براساس مصوبه کارگروه مقابله با پیامدهای اقتصادی ناشی از شیوع ویروس کرونا، مهلت ثبت نام برای دریافت تسهیلات حمایتی کرونا تا پنجم مردادماه تمدید شد و متقاضیان تا پایان روز یکشنبه فرصت داشتند به سامانه کارا مراجعه و درخواست وام خود را به ثبت برسانند.

پیش از این وزارت کار به دلیل تاخیر در فرآیند اجرای پرداخت تسهیلات کرونا و وجود برخی مشکلات در روند ارسال پیامک و کندی ثبت نام متقاضیان، درخواست تمدید مهلت ثبت نام و پرداخت وام را به کارگروه اقتصادی کرونا ارائه کرده بود که این زمان روز یکشنبه به پایان رسید اما با توجه به مشکلاتی که در روند ثبت نام متقاضیان وجود داشته احتمال تمدید زمان ثبت نام وجود دارد. براساس مصوبه کارگروه مقابله با پیامدهای اقتصادی ناشی از شیوع ویروس کرونا، برای دریافت تسهیلات کرونا از بانک‌ها در سقف مبالغی که نیاز به معرفی ضامن کارمند باشد، رسمی بودن ضامن کارمند الزامی نیست.

گفتنی است پرداخت تسهیلات حمایتی به شاغلین کسب و کارهای آسیب‌دیده از کرونا و فعالان اقتصادی ۱۴ رسته منتخب از ۱۳ خردادماه آغاز شده بود. مطابق آخرین آمارها، تاکنون ۴۰۷ هزار واحد در سامانه کارا به نشانی rhttps://kara.mcls.gov.ir ثبت نام کرده و بیش از ۵۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات حمایتی کرونا پرداخت شده است.

۲ پیش‌شرط رشد مثبت اقتصادی به گفته وزیر اقتصاد

فوت ۱۰۰ کارمند بانک به دلیل کرونا

وزیر اقتصاد می‌گوید برای اینکه ایران بتواند بار دیگر به رشد مثبت اقتصادی برسد باید در دو حوزه سرمایه‌گذاری جدید و افزایش استفاده از ظرفیت‌های تولید اقدامات جدی انجام شود.

به گزارش ایسنا، فرهاد دژپسند در مراسم رونمایی از صدور الکترونیکی سفته و تسهیلات و اعتبارات دیجیتال، گفت: در سال‌های ابتدایی دهه ۸۰ وقتی صحبت از بهبود زیرساخت‌های الکترونیکی اقتصادی کشور می‌شد، رسیدن به اقتصاد هوشمند یک هدف دور از دسترس و دشوار به نظر می‌رسید اما خوشبختانه در سال‌های گذشته با پیگیری‌های صورت گرفته و افزایش سطح زیرساخت‌ها امروز توانسته‌ایم مراحل بزرگی از رسیدن به اقتصاد هوشمند را پشت سر بگذاریم. او با اشاره به برنامه‌ریزی صورت گرفته در وزارت اقتصاد برای رسیدن به این هدف بیان کرد: امروز در بسیاری از کشورهای جهان به این نتیجه رسیده‌اند که جز با اقتصاد هوشمند و بهبود زیرساخت‌های الکترونیکی نمی‌توان به بسیاری از اهداف کلان دست یافت. از این رو ما در سال‌های گذشته در وزارت اقتصاد تلاش کردیم تا راه‌اندازی مرکز اقتصاد هوشمند شرایط را برای رسیدن به اهداف در این حوزه فراهم کنیم. وزیر اقتصاد ادامه داد: در ماه‌های گذشته شیوع ویروس کرونا هرچند مانند یک بلا در کشور به وجود آمده اما در عین حال فضا را برای سرعت دادن به طرح های اقتصاد هوشمند فراهم کرده است و ما در این ماه‌ها تلاش کردیم با سرعت دادن به پروژه‌ها میزان نیاز به رفت و آمد حضوری افراد را کاهش دهیم.

دژپسند با اشاره به طرح‌هایی که به بهره‌برداری رسیدند توضیح داد: هرچند فعلا این طرح‌ها در بانک ملی کلید خورده است اما می‌توان امیدوار بود که در آینده نزدیک تمامی بانک‌ها با افزایش خدمات‌شان امکان ارائه خدمات بانکی مانند اعطای تسهیلات را به شکل غیرحضوری کلید بزنند. تنها با طرح فعلی بانک ملی نیاز به رفت و آمد ۱۵۸ هزار بنگاه اقتصادی به بانک از بین رفته و همین موضوع می‌تواند ظرفیت قابل توجه برای افزایش بهره‌وری اقتصادی ایجاد کند. دژپسند خاطرنشان کرد: متاسفانه در ایام کرونا حدود ۱۰۰ کارمند بانک به دلیل آنکه مجبور بودند به شکل حضوری به مشتریان خدمت‌رسانی کنند به دلیل ابتلا به این ویروس جان خود را از دست دادند. ما اگر بتوانیم اقتصاد هوشمند را با سرعت بیشتری دنبال کنیم در آینده ضمن حفظ جان این افراد برای سرعت گرفتن خدمات‌رسانی به مردم نیز توان بیشتری خواهیم داشت.

مدیر اداره صادرات بانک مرکزی آخرین جزییات ارزهای صادراتی بازنگشته به کشور را اعلام کرد

کالبدشکافی ۲۷ میلیارد دلاری

فرصت امروز: در چند هفته گذشته موضوع ارزهای صادراتی که صادرکنندگان به چرخه اقتصادی کشور برنگردانده‌اند، حسابی باعث جنجال شد. پس از آنکه بانک مرکزی پایان تیرماه را ضرب‌الاجل پایان بازگشت ارزهای صادرکنندگان اعلام کرد و این مهلت زمانی هفته گذشته به پایان رسید، سیاستگذار پولی اطلاعات ۲۵۰ صادرکننده متخلف را به قوه قضائیه ارسال کرد و از پیگرد قانونی آنها خبر داد. رئیس کل بانک مرکزی همچنین در ابتدای این هفته در نامه‌ای به رئیس جمهور پیشنهاد داد که از ۱۰۸ صادرکننده که بیشترین ارز صادراتی را به کشور بازگردانده‌اند، تقدیر شود. در همین حال، روز گذشته مدیر اداره صادرات بانک مرکزی در گفت‌وگو با وب سایت این بانک، آخرین جزییات ارزهای برنگشته به کشور را تشریح کرد و از افزایش ریسک عدم بازگشت ارز حاصل از صادرات خبر داد. به گفته صمد کریمی، «میزان ارزهای بازنگشته به چرخه اقتصادی کشور در دو سال گذشته بالغ بر ۲۵ میلیارد یورو (۲۷ میلیارد دلار) است که از این میزان حدود ۶.۸ میلیارد یورو (۷.۶ میلیارد دلار) مربوط به ۲۵۰ صادرکننده حقیقی و حقوقی معرفی شده به قوه قضائیه است.»

کدام صادرکنندگان ارزهای صادراتی را برنگردانده‌اند؟

کریمی درخصوص میزان ارزهای بازنگشته به چرخه اقتصادی کشور گفت: «بانک مرکزی گزارش‌های تحلیلی مختلفی را درخصوص بازگشت ارزهای صادراتی در مقاطع مختلف تهیه و برای دستگاه‌های اجرایی و نظارتی ارسال می‌کند. به طور نمونه برمبنای پروانه‌های صادراتی دریافتی از گمرک جمهوری اسلامی طی سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ مبلغ ۵۶.۱ میلیارد یورو (بدون احتساب صادرات شرکت‌های ملی نفت ایران، ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران و ملی گاز ایران) صادرات صورت گرفته است، از این میزان تا روز ۱۳۹۹.۳.۳۱ فقط مبلغ ۳۳.۶ میلیارد یورو برگشت ارز به چرخه اقتصادی کشور انجام پذیرفته است بنابراین تا پایان خردادماه امسال مبلغ ۲۲.۵ میلیارد یورو ارز فقط توسط این گروه به چرخه اقتصادی کشور برنگشته است.» به گفته وی، «علاوه بر ارقام مذکور، مبلغ ۲.۵ میلیارد یورو مربوط به کوتاژهای صادراتی عراق و افغانستان در بازه زمانی ۱۳۹۷.۱.۲۲ الی ۱۳۹۷.۵.۱۶ است که مطابق با مصوبات کمیته ماده ۲ شورای عالی هماهنگی اقتصادی، این صادرکنندگان مجاز شدند صادرات خود را در سامانه‌های مربوط ثبت کنند و جزو تعهدات آنان محسوب شد، اما مبالغ ارزی آنها به چرخه رسمی اقتصاد کشور برنگشته است که با احتساب آن، میزان عدم بازگشت ارز به چرخه رسمی کشور در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ معادل ۲۵ میلیارد یورو خواهد شد.»

مدیر اداره صادرات بانک مرکزی ادامه داد: «براساس گزارش‌های تحلیلی دیگر، اطلاعات پروانه‌های صادراتی دریافتی از گمرک ایران، تعداد ۲ هزار و ۳۸۶ صادرکننده دارای صادرات بیش از یک میلیون یورو با نسبت بازگشت ارز کمتر از ۷۰درصد (صفر تا ۷۰درصد) از روز ۱۳۹۷.۱.۲۲ لغایت ۱۳۹۸.۱۲.۲۸ مورد بررسی قرار گرفت که نتایج آن حاکی از این بود که این گروه بالغ بر ۲۴ میلیارد یورو صادرات داشته‌اند و از روز ۱۳۹۷.۱.۲۲ لغایت روز ۱۳۹۹.۳.۳۱ تنها نسبت به بازگشت ۶.۴ میلیارد یورو اقدام کرده‌اند، به عبارت دیگر حدود ۱۷.۷ میلیارد یورو (حدود ۲۰ میلیارد دلار) توسط این دسته از صادرکنندگان تاکنون به چرخه اقتصادی برگشت نشده است. این گروه در سیاست‌گذاری ارزی از اهمیت بالایی برای مقام پولی و ارزی برخوردار بوده و تلاش خواهد شد در تعامل با آنان، دستگاه‌های ذی‌ربط و نهادهای نظارتی تعهدات ارزی خود را به طور کامل ایفا کنند تا بر این اساس منابع ارزی در بازار دوم تقویت شده و تامین نیازهای وارداتی به موقع انجام پذیرد.»

او همچنین درخصوص اقدامات قضایی انجام شده به منظور برخورد با صادرکنندگان متخلف گفت: «با پیگیری‌های انجام‌شده و در راستای مصوبات هیات وزیران و شورای عالی هماهنگی اقتصادی، ۲۵۰ صادرکننده متخلف به قوه قضائیه معرفی شده‌اند. براساس آخرین اطلاعات، میزان تعهدات آنها ۶.۸ میلیارد یورو (معادل ۷.۶ میلیارد دلار) بوده است که از این رقم فقط ۴۶۶.۶ میلیون یورو معادل ۷ درصد، عمدتا از طریق واگذاری پروانه‌های صادراتی و ثبت کوتاژهای صادراتی عراق و افغانستان (از تاریخ ۱۳۹۷.۱.۲۲ الی ۱۳۹۷.۵.۱۶) به چرخه اقتصادی کشور بازگشته است.»

عملکرد شرکت‌های پتروشیمی در بازگشت ارز صادراتی

مدیر اداره صادرات بانک مرکزی در مورد عملکرد شرکت‌های پتروشیمی در بازگشت ارز حاصل از صادرات‌شان گفت: «علی‌رغم برخی ابهاماتی که به عملکرد این دسته از صادرکنندگان وارد می‌شود، این شرکت‌ها بخش زیادی از تعهدات‌شان را ایفا کرده‌اند، به طوری‌که ۵۸ شرکت صادرکننده پتروشیمی از تاریخ ۱۳۹۷.۱.۲۲ الی ۱۳۹۸.۱۲.۲۸ به میزان ۱۷.۱ میلیارد یورو صادرات داشته‌اند که از این میزان مبلغ ۱۴.۴ میلیارد یورو را تا تاریخ ۱۳۹۹.۳.۳۱ به چرخه اقتصادی برگردانده‌اند بنابراین میانگین نسبت عملکرد این شرکت‌ها در بازگشت ارز صادراتی معادل ۸۴درصد بوده است.»

به گفته کریمی، «همچنین تعداد ۱۲ شرکت عضو گروه ایمیدرو از تاریخ ۱۳۹۷.۱.۲۲ الی ۱۳۹۸.۱۲.۲۹ به میزان ۵.۳ میلیارد یورو صادرات داشته‌اند که از این میزان مبلغ ۴.۴ میلیارد یورو را تا تاریخ ۱۳۹۹.۳.۳۱ به چرخه اقتصادی برگردانده‌اند بنابراین میانگین نسبت عملکرد این شرکت‌ها در بازگشت ارز صادراتی معادل ۸۳درصد بوده است.»

این مقام مسئول در بانک مرکزی سپس به تشریح بسته سیاستی بازگشت ارز حاصل از صادرات در سال ۱۳۹۹ پرداخت و با بیان اینکه تهیه و ابلاغ بسته سیاستی جدید با هدف تقویت منابع ارزی کشور به صورت حواله از طریق بازار دوم (سامانه نیما) و استفاده از منابع حاصل از صادرات برای واردات بخش تولیدی کشور انجام پذیرفته است، گفت: «با توجه به مختصات کلان اقتصادی کشور و شوک‌های ارزی ناشی از کاهش حجم فروش و بهای قیمت نفت، فرآورده‌های نفتی و محصولات پتروشیمی، تامین نیازهای وارداتی کشور باید مبتنی بر صادرات غیرنفتی باشد. به عبارت دیگر، با توجه به گذر از راهبرد اقتصاد نفتی به اقتصاد بدون نفت، ثبات بازار از کشور و بازارهای چهارگانه اقتصاد (پول، سرمایه، کار و کالا و خدمات)، حفظ و ایجاد اشتغال، سرمایه‌گذاری، رشد اقتصادی، حفظ ارزش پول ملی، جریان باثبات واردات و رفاه مردم منوط به رشد و توسعه صادرات غیرنفتی از یک‌سو و بازگشت آن به چرخه اقتصادی براساس سیاست‌های اعلامی از سوی دیگر است.» وی با اشاره به آسیب‌شناسی بازگشت ارزهای صادراتی افزود: «آسیب‌شناسی بازگشت ارز حاصل از صادرات طی دو سال اخیر حاکی از آن است که علی‌رغم تسهیلات، همکاری و تعاملات انجام شده، گروهی از صادرکنندگان همکاری لازم را در بازگشت به‌موقع ارز نداشتند که منجر به افزایش شاخص ارزی و تأخیر در تامین نیازهای وارداتی کشور شد بنابراین در بسته سیاستی جدید، هدف تقویت منابع ارزی قابل ملاحظه در بازار دوم و افزایش ریسک عدم بازگشت ارز حاصل از صادرات بوده است؛ به گونه‌ای که پیش‌بینی می‌شود در سال جاری با نسبت بالاتر ضریب برگشت ارز مواجه شویم و بر این اساس تامین نیازهای وارداتی کشور به موقع انجام گیرد.» مدیر اداره صادرات بانک مرکزی اضافه کرد: «براساس بسته سیاستی بازگشت ارز حاصل از صادرات، کلیه صادرکنندگان مکلفند حداقل ۸۰درصد از ارزهای خود را به صورت حواله و حداکثر ۲۰درصد را به صورت اسکناس در بازار دوم به فروش برسانند. همچنین بنگاه‌های تولیدی/صادراتی به منظور تأمین نیازهای وارداتی خود می‌توانند حداکثر ۳۰درصد منابع ارزی صادرات خود را استفاده کرده و لازم است مابقی ارز حاصل از صادرات (حداقل ۷۰درصد) را به صورت حواله ارزی در بازار ثانویه به فروش برسانند.»

چگونگی برخورد با متخلفان در صورت عدم بازگشت ارز

کریمی با بیان اینکه «طبق مفاد بسته سیاستی جدید، واگذاری پروانه صادراتی ممنوع است»، گفت: «تامین ارز گروهی از واردکنندگان با ارز حاصل از صادرات گروهی از صادرکنندگان به صورت مستقیم حسب مورد با توافق وزارت صنعت، معدن و تجارت یا وزارت نفت با بانک مرکزی و ثبت در سامانه نیما امکان‌پذیر است.»

او در مورد تشویق و تنبیه‌ها برای صادرکنندگان در این بسته گفت: «صادرکنندگان در صورت برگشت ارز به چرخه اقتصادی کشور ظرف مدت سه ماه از تاریخ صدور پروانه صادراتی، از تعدیل ارزش پایه صادراتی به میزان ۱۰درصد برخوردار خواهند شد که ابزار تشویقی حائز اهمیتی برای آنها به شمار می‌رود. همچنین صادرکنندگانی که در مهلت تعیین شده از تاریخ پروانه صادراتی نسبت به برگشت ارز به چرخه اقتصادی اقدام نکرده‌اند، مکلفند باقیمانده تعهدات خود را در بازار دوم (سامانه نیما) به نرخ روز پایانی مهلت مزبور در بازار دوم (سامانه نیما) یا قیمت روز بازار، هر کدام کمتر باشد، به بانک مرکزی به فروش رسانند.»

مدیر اداره صادرات بانک مرکزی در پایان گفت: با توجه به تبصره (۲) ذیل بند (۱) مصوبه مورخ ۱۳۹۷.۷.۱۰ شورای عالی هماهنگی اقتصادی، ارائه هرگونه خدمات توسط کلیه دستگاه‌ها و سازمان‌های اجرایی، بانک‌های عامل و شبکه صرافی‌ها به صادرکنندگانی که برمبنای این بسته سیاستی نسبت به برگشت ارز اقدام نکنند و نیز سایر اشخاصی که به طور مستقیم یا غیرمستقیم در روند عدم برگشت ارز حاصل از صادرات صادرکنندگان مذکور مشارکت دارند، تا زمان ایفای تعهد ارزی امکان‌پذیر نخواهد بود.»

نگاهی به گزیده آمارهای اقتصادی بانک مرکزی تا پایان خردادماه

نقدینگی از ۲۶۰۰ هزار میلیارد تومان گذشت

بانک مرکزی میزان نقدینگی در پایان خردادماه امسال را بیش از ۲ هزار و ۶۵۷ هزار میلیارد تومان اعلام کرد و از رشد ۳۴درصدی نقدینگی نسبت به سال گذشته خبر داد.

آنطور که گزیده آمار اقتصادی بانک مرکزی از پایان خردادماه امسال نشان می‌دهد، نقدینگی در این زمان از ۲۶۰۰ هزار میلیارد تومان گذشته و به رقم ۲ هزار و ۶۵۷هزار میلیارد تومان رسیده است. سهم پول و شبه پول نیز از این میزان نقدینگی به ترتیب ۵۰۲۰ میلیارد و ۲۱ هزار و ۵۵۱ میلیارد تومان که هر یک نسبت به خرداد پارسال ۶۱.۵ و ۲۹.۱ درصد افزایش یافته است. همچنین میزان نقدینگی در پایان خرداد امسال در مقایسه با خرداد پارسال ۳۴.۲ درصد و نسبت به اسفند سال گذشته معادل ۷.۵ درصد افزایش یافته است.

آمارهای بانک مرکزی همچنین نشان می‌دهد که میزان بدهی‌های خارجی کشور در پایان خرداد امسال به ۸ میلیارد و ۶۵۵ میلیون دلار رسیده و در مقایسه با پایان سال گذشته ۴.۱۶ درصد با کاهش مواجه شده است. طبق آمار بانک مرکزی میزان بدهی‌های خارجی کشور براساس سررسید اولیه بدهی‌ها در پایان خردادماه امسال معادل ۸میلیارد و ۶۵۵ میلیون دلار است که ۷ میلیارد و ۱۶۳ میلیون دلار آن را بدهی‌های بلندمدت و میان‌مدت تشکیل می‌دهد.

همچنین معادل یک میلیارد و ۴۹۲ میلیون دلار از این میزان بدهی نیز به بدهی‌های کوتاه مدت مربوط است. علاوه بر این، بدهی‌های خارجی ایران براساس یورو نیز معادل ۷ میلیارد و ۷۴۲ میلیون یورو است که ۶ میلیارد و ۴۰۸ میلیون یورو از آن بدهی‌های بلندمدت و میان‌مدت و یک میلیارد و ۳۳۵ میلیون یورو آن نیز بدهی‌های بلندمدت است. طبق این گزارش، بدهی‌های خارجی کشور در پایان اسفندماه سال گذشته ۹ میلیارد و ۳۱ میلیون دلار بوده که نشاندهنده این است که بدهی‌های خارجی ایران در سه ماهه ابتدایی سال جاری ۴.۱۶درصد کاهش یافته است.

از سوی دیگر، بانک مرکزی از افزایش ۳۰ درصدی بدهی دولت به این بانک خبر داد. بانک مرکزی ضمن اعلام اینکه میزان بدهی دولت به بانک مرکزی در پایان خرداد امسال با ۳۰.۱ درصد افزایش به رقم ۱۳۱۴ میلیارد تومان رسیده است، میزان دارایی‌های و بدهی‌ها بانک‌ها را نیز مشخص کرد.

این آمارهای اقتصادی در پایان خرداد امسال نشان می‌دهد که میزان دارایی‌های خارجی این بانک به ۵۵۰۷ میلیارد تومان رسیده که نسبت به خرداد پارسال ۲۱.۶ درصد افزایش یافته است. همچنین براساس این گزارش، بدهی دولت به بانک مرکزی در دوره مورد بررسی نیز معادل ۱۳۱۴ میلیارد تومان بوده که نشاندهنده ۳۰.۱ درصد افزایش است. علاوه بر این، میزان دارایی‌های خارجی بانک‌ها موسسات اعتباری ۵۰ درصد رشد نسبت به مدت مشابه پارسال به رقم ۷۰۷۹ میلیارد تومان رسیده و حجم اسکناس و مسکوک این بانک‌ها نیز با رشد ۱.۱ درصدی معادل ۱۲۴ میلیارد تومان است. همچنین سپرده بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی نزد بانک مرکزی با ۴۷.۸ درصد افزایش به ۳۱۳۱ میلیارد تومان رسیده و بدهی آنها نیز به بانک مرکزی در پایان خرداد امسال با ۱۵.۸درصد کاهش به ۱۱۳۲ میلیارد تومان رسیده است.

طبق این گزارش، دارایی‌های خارجی بانک‌های تجاری کشور در این مدت زمان به عدد ۷۸۴ میلیارد تومان رسیده که نسبت به مدت مشابه سال قبل معادل ۳۹.۳ درصد رشد افزایش داشته است. همچنین سپرده بانک‌های تجاری نزد بانک مرکزی نیز ۵۶۲ میلیارد تومان بوده که ۲۸.۵درصد افزایش یافته است. علاوه بر این، مجموع دارایی‌های بانک‌های تجاری در این دوره ۷۶۳۵ میلیارد تومان بوده که به نسبت خرداد سال گذشته ۳۲درصد رشد داشته و میزان بدهی این بانک‌ها به بانک مرکزی هم ۹۸ میلیارد تومان بوده که در مقایسه با خرداد سال گذشته ۸۰.۲درصد افزایش را نشان می‌دهد.

طبق اعلام بانک مرکزی، میزان دارایی‌های خارجی بانک‌های تخصصی در پایان خرداد امسال به میزان ۲۰۶۸ میلیارد تومان بوده که نسبت به دوره مشابه سال قبل ۸۵.۲درصد رشد یافته است. همچنین مجموع دارایی‌های بانک‌های تخصصی در این دوره به رقم ۸۵۳۴ میلیارد تومان رسیده که ۳۷.۴ درصد رشد را نشان می‌دهد. علاوه بر این، میزان بدهی بانک‌های تخصصی در این مدت به بانک مرکزی ۴۶۸ میلیارد تومان بوده که معادل ۰.۳ درصد نسبت به خرداد پارسال افزایش داشته است.

«آگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی – نوبت دوم»
شماره ۲۰۹۹۰۰۱۴۰۳۰۰۰۰۸۸ مورخ ۹۹/۵/۴ مندرج
در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت شماره ۶۸ سال ۹۹

وزارت نیرو
شرکت سهامی آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد تامین و تولید آب، بهره برداری، تعمیرات و نگهداری تاسیسات تولید، آبرسانی و مراقبت از مخازن آب شهرستان تبریز را از محل اعتبارات غیرعمرانی و با مشخصات ذیل به روش مناقصه (عمومی) با ارزیابی کیفی را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir به پیمانکاران دارای صلاحیت واگذار نماید.

مشخصات پروژه:
الف- مبلغ برآورد اولیه: ۱۱۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال
ب- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ۵۸۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال
ج- محل اجرای کار: تبریز
د- رشته و گروه پیمانکار: آب یا تاسیسات و تجهیزات، یا دارای صلاحیت بهره برداری از شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور
ه- مدت اجرای کار: ۱۲ ماه
و- دستگاه نظارت: مدیر آب و فاضلاب منطقه تبریز
ز- محل اعتبار: غیرعمرانی
ح- پیشنهاددهنده حائز حداقل امتیاز ارزیابی کیفی لازم جهت شرکت در مناقصه مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و حسب مفاد اسناد مناقصه ضمانتنامه یا رسید واریز وجه را بصورت اصل در وقت مقرر در اسناد به کارفرما تسلیم نماید. به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک و نظایر آن ترتیب اثر نخواهد شد.
لازم به ذکر است که هزینه آگهی مناقصه بعهده برنده مناقصه می باشد.
آدرس سایت اینترنت: www.abfaazarbaijan.ir

۳۸۴ تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۵/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۵/۷ شناسه آگهی ۹۲۵۳۴۰ شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

عقب‌نشینی شاخص کل بورس برای دومین روز متوالی

بورس در فاز اصلاحی ماند

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در ششمین روز مردادماه و برای دومین روز متوالی در فاز اصلاحی باقی ماند و بیش از ۱۲ هزار واحد کاهش یافت. شاخص کل بورس در این روز ۱۲ هزار و ۱۴۱ واحد افت داشت و رقم یک میلیون و ۹۳۳ هزار واحد را نمایش داد. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۳ هزار و ۹۲۶ واحد کاهش به ۵۰۳ هزار و ۱۲۱ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۲هزار و ۵۷۸ واحد افت به ۳۳۰ هزار و ۳۷۰ واحد رسید. شاخص بازار اول ۱۲ هزار و ۳۴۲ واحد و شاخص بازار دوم ۱۰ هزار و ۴۱۲ واحد کاهش داشت. آیفکس نیز بیش از ۲۱۳ واحد کاهش یافت. در معاملات روز دوشنبه بیش از ۱۳ میلیارد و ۵۷۱ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش ۲۱۷ هزار و ۹۵۶ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه فرآورده‌های نفتی همانند روز یکشنبه در معاملات روز دوشنبه هم صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد.

کدام نمادها شاخص بورس را پایین کشیدند؟

نمادهای ایران خودرو (خودرو) با ۱۰ هزار و ۶۳۹ واحد، سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با ۴ هزار و ۹۴۳ واحد، بانک پاسارگاد (وپاسا) با یک هزار و ۶۱۵ واحد، پالایش نفت تهران (شتران) با یک هزار و ۴۷۰ واحد، شرکت ارتباطات سیار ایران (همراه) با یک هزار و ۲۴۲ واحد، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (حکشتی) با ۹۹۴ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با ۹۳۳ واحد، پتروشیمی پردیس (شپدیس) با ۵۳۶ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با ۵۱۵ واحد و گروه پتروشیمی ایرانیان (پترول) بیشترین تاثیر مثبت را روز دوشنبه بر شاخص بورس داشتند.

در سوی مقابل نمادهای صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۵ هزار و ۶۷۰ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۵ هزار و ۶۵۳ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۴ هزار و ۶۵۲ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با ۲ هزار و ۵۲ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۸۸۰ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با یک هزار و ۵۷۸ واحد، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با یک هزار و ۳۸۳ واحد، بانک تجارت (وتجارت) با یک هزار و ۱۲۸ واحد و بانک صادرات ایران (وبصادر) با یک هزار و ۲۳ واحد با تاثیر منفی بر شاخص بورس همراه داشتند.

همچنین نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران، گروه دارویی برکت، سرمایه‌گذاری غدیر، سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی و پالایش نفت بندرعباس ازجمله نمادهای پربیننده بورس بودند. گروه فرآورده‌های نفتی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۷۲۴ میلیون و ۵۳۸ هزار برگه سهم به ارزش ۳۹ هزار و ۹ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۲۱۳ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۹ هزار و ۸۹۸ واحد ثابت ماند. در این بازار ۲میلیارد و ۷۱۱ میلیون برگه سهم به ارزش ۵۵ هزار و ۲۲۳ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای پتروشیمی تندگویان (شگویا)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، بیمه سامان (بساما)، پلیمر آریا ساسول (آریا)، سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، بانک دی (دی)، مدیریت انرژی تابان هور (وهور)، صنایع ماشین‌های اداری ایران (مادیرا)، توسعه و عمران استان کرمان (کرمان) و بیمه کوثر (کوثر) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند. همچنین نمادهای سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، پتروشیمی مارون (مارون)، سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، پالایش نفت لاوان (شاوان)، فرابورس ایران (فرابورس)، شرکت آهن و فولاد ارفع (ارفع)، تولید برق عسلویه مپنا (بمپنا)، اعتباری ملل (وملل) و نفت پاسارگاد (شپاس) تاثیر منفی بر شاخص این بازار همراه بودند.

نقش مثبت دولت در تعیین مسیر معاملات بورس

در ماه‌های اخیر حمایت دولت از بورس بی‌سابقه بوده است، به طوری که از طریق عرضه صندوق‌های ETF با قیمت مناسب، تامین مالی از طریق بازار سرمایه، عرضه سهام شرکت‌های جدید و همچنین آزادسازی سهام عدالت، حمایت همه‌جانبه‌ای از بازار سرمایه صورت گرفت.

در این زمینه، یک کارشناس بازار سرمایه درباره نقش مثبت دولت در بازار سهام معتقد است: «نقش دولت در روند صعودی چند ماه آینده بازار می‌تواند بسیار تاثیرگذار باشد اما با همه این تفاسیر سرمایه‌گذاران در وضعیت فعلی با احتیاط بیشتری نسبت به قبل در حال سرمایه‌گذاری در این بازار هستند.»

مجید محمدعلیزاده آرانی با بیان اینکه «در آینده شتابی را که تا چند وقت گذشته در روند صعودی شاخص بورس رخ داده بود، شاهد نخواهیم بود»، به ایرنا گفت: «در سال ۹۸ روند افزایش و صعود ارزش سهام طبیعی بود و قیمت سهام در مسیر رشد شاخص ارز قرار گرفت و با روند صعودی همراه شد در حالی که در برخی از سهام ارزش هم‌پوشانی بیش از ارزش شاخص ارز قرار گرفت.»

او به عقب‌ماندگی تعدادی از سهام حاضر در بازار به لحاظ ارزندگی و ارزش از شاخص ارز اشاره کرد و افزود: «با توجه به اقبال و حمایت‌هایی که دولت از بازار سرمایه انجام داد و در کنار آن به دنبال تامین مالی از این بازار بود شاهد رشد شتابان و افسار گسیخته‌ای در برخی از سهام بزرگ بودیم که تا حدودی از رشد سال ۹۸ عقب‌مانده بودند.»

علیزاده‌آرانی با اشاره به اینکه معاملات بازار از اینجا به بعد با نوسان و برخی از افت و خیزها مواجه خواهد شد، گفت: «دوران کنونی حاکم در بورس، دوران نوسان‌گیری است و بیشتر به نفع افرادی خواهد بود که به دنبال سفته‌بازی و سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت هستند زیرا در این دوران این افراد قادر به کسب میزان قابل توجهی از بازدهی خواهند بود.»

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه «تا چند ماه آینده ممکن است در بازار با رکود و اصلاح شاخص بورس همراه باشیم»، گفت: «این اتفاق در بازار تا حدودی طبیعی به نظر می‌رسد، زیرا بازار تا یک جایی سود یا رشد قیمتی آینده سهم‌ها را پیشخور کرده است، بنابراین ممکن است یک مقدار از روند صعودی بازار متوقف و درجا بزند و با افت و خیز و نوسان‌هایی مواجه شود.»

بازار در حال حرکت به سمت نوسان‌گیری است

وی به وجود نوسان در سهام شرکت‌های بزرگ و شاخص‌ساز در بازار اشاره کرد و افزود: «با توجه به حجم نقدینگی که در حال ورود به این بازار است، اکثر صف‌های فروش ایجادشده در بازار به زودی جمع‌آوری خواهند شد و مشکلی از این لحاظ بازار را تهدید نمی‌کند. از این به بعد نباید در انتظار رشد پرشتاب شاخص بورس به صورت روزانه و ایجاد صف‌های خرید طولانی در برخی از سهام شرکت‌ها باشیم، بسیاری از سهامداران زمانی که در میزان کسب بازدهی به نقطه مطلوبی می‌رسند به سرعت اقدام به شناسایی سود در بازار خواهند کرد.»

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه «اکنون بازار در حال حرکت به سمت نوسان‌گیری است»، گفت: «بخشی از رشدی را که بازار در چند وقت گذشته تجربه کرد ناشی از رشد ارزش ارز بود، اما نمی‌توان تغییرات ایجادشده در قیمت ارز را تنها و اصلی‌ترین عامل افت شاخص بورس و فشار فروش ایجادشده در بازار دانست.»

به اعتقاد این کارشناس بازار سرمایه، «تا زمانی که شفافیتی در ارتباط با صندوق‌های دارا دوم و سوم در بازار ایجاد نشود شاهد وجود نگرانی و استرس بین سرمایه‌گذاران خواهیم بود که این موضوع در کنار تغییرات قیمتی ارز بر روند معاملات بورس تاثیرگذار خواهد بود.»

او با اشاره به نقش مثبت دولت در تعیین مسیر معاملات بازار سهام گفت: «نقش دولت در روند صعودی چند ماه آینده بازار می‌تواند بسیار تاثیرگذار باشد اما با همه این تفاسیر سرمایه‌گذاران در وضعیت فعلی با احتیاط بیشتری نسبت به قبل در حال سرمایه‌گذاری در این بازار هستند و حالتی از ترس و اضطراب را برای حفظ ارزش فعلی سرمایه‌های خود دارند.»

نماگر بازار سهام

پرونده دومین ETF دولت در مرداد باز می‌شود؟

شرکت‌های جدید دولتی در مسیر بورس

در شرایطی که در چند روز گذشته شاخص کل بورس روند کاهشی را تجربه کرده است، مسئولان سازمان بورس از عرضه جدید سهام شرکت‌های دولتی تا پایان مردادماه خبر می‌دهند؛ اتفاقی که می‌تواند سوخت جدیدی برای رشد شاخص‌های بازار سرمایه باشد. همچنین خبر خوش دیگر دولت به سهامداران عدالت آزادسازی و امکان فروش ۳۰درصد دیگر این سهام برای افرادی است که روش مستقیم را در فروش سهام عدالت‌شان انتخاب کرده‌اند. این در حالی است که قیمت سهام عدالت در ابتدای هفته به بیش از ۲۰ میلیون تومان رسید. در این بین، مسئولان سازمان بورس اعلام کرده‌اند: «دومین ETF که متشکل از شرکت‌های پالایش نفت تبریز، پالایش نفت بندرعباس، پالایش نفت اصفهان و پالایش نفت تهران است، تا آخر ماه جاری عرضه می‌شود.» در اولین عرضه سهام به روش ETF باقی‌مانده سهم دولت در سه بانک و سه بیمه عرضه‌شده بود که بازده قابل‌توجهی داشت. در واقع، پذیره‌نویسی نخستین صندوق که شامل باقیمانده سهام دولت در بانک‌های ملت، تجارت و صادرات ایران و بیمه‌های البرز و اتکایی امین می‌شد، اواسط اردیبهشت آغاز و معامله آن نیز تقریباً یک ماه پس از پذیره‌نویسی تحت نماد دارایکم آغاز شد. در سایت سازمان خصوصی‌سازی به نقل از علیرضا صالح، رئیس این سازمان درباره دومین عرضه دولتی آمده است: «صندوق دوم متشکل از سهام دولت در شرکت‌های پالایشی، قرار است در مردادماه تشکیل و در بورس عرضه شود.» دولت با تخفیف ۲۰درصدی در واگذاری سهام شرکت‌های دولتی تلاش می‌کند تا مردم را به حضور در بازار سرمایه تشویق کند. هیات وزیران مصوب کرده است سه صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس (ETF) با اعمال تخفیف و از طریق پذیره‌نویسی عمومی تا سقف ۲۰ میلیون ریال برای هر شخص، تشکیل شود. ویژگی اصلی این واگذاری، بهره‌مندی کلیه ایرانیان از تخفیف ۲۰ درصدی است. همچنین سقف سرمایه‌گذاری هر شخص حقیقی (هر کد ملی)، ۲۰ میلیون ریال (۲ میلیون تومان) است. پذیره‌نویسی برای هر فرد دارای کد ملی امکان‌پذیر است و محدودیت سنی برای متقاضیان وجود ندارد اما مشخص نیست افرادی که دارایکم را خریداری کردند و از تخفیف برخوردار شدند آیا در مرحله دوم خرید «دارا دوم» هم از تخفیف برخوردار شوند یا نه؟ هدف دولت در تدوین مدل واگذاری به جهت تأمین کسری بودجه با سه قید واگذاری مالکیت در عین حفظ کنترل و مدیریت دولتی بنگاه‌ها، محدود نشدن به الزامات حکمرانی قانون تجارت و درگیری نشدن با دستگاه‌های نظارتی از بعد اهلیت خریدار، صورت گرفته که مدل واگذاری پیشنهادشده به‌رغم آنکه در قالب ETF معرفی‌شده، ویژگی‌های اصلی ETF را نداشته و عمدتاً شبیه به یک هلدینگ است که مدیران آن و شرکت‌های زیرمجموعه را افرادی غیر از مالکان این هلدینگ تعیین می‌کنند.

معرفی یک هدیه بی‌دردسر

«کارت‌های هدیه» بانک آینده با تنوع بسیار

با اهدای کارت‌های هدیه بانک آینده به مشتریان و عزیزان‌تان، خاطره‌سازی کنید. این کارت‌ها با تنوع بالا، قابلیت درج پیام یا متن دلخواه شما و در مبالغ مختلف، در دسترس مشتریان عزیز و عموم مردم قرار دارد. کارت هدیه بانک آینده با طرح‌های جذاب و متناسبی که به شما ارائه می‌کند این امکان را فراهم کرده است تا در مناسبت‌های مختلف و تیراژ بالا، کارکنان سازمان و شرکت‌های مختلف، مهمانی‌ها و مراسم‌های مختلف، از آن بهره‌مند شوند. توجه داشته باشید که اگر در شهرهای دارای سرویس پیشخوان مجازی زندگی می‌کنید، می‌توانید برای سفارش کارت هدیه از پیشخوان مجازی بانک آینده استفاده نمایید تا کارت هدیه در محل موردنظر شما، تحویل گردد. صدور بیش از ۱۰۰ هزار کارت هدیه در سه ماهه نخست امسال، حاکی از استقبال خوب مشتریان بانک آینده و البته آینده روشن است.

شرکت انتقال گاز ایران
منطقه ۸ عملیات انتقال گاز

آگهی تجدید مناقصه عمومی
یک مرحله ای با ارزیابی کیفی همزمان – نوبت دوم
(شماره مناقصه: ۸۷۱۹۰۰۰۱)، (کد فراخوان در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات: ۱۱۱۸۵۳۳۱)
(شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: ۲۰۹۹۰۹۲۰۳۶۰۰۰۰۱۱)

نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: شرکت انتقال گاز ایران (منطقه ۸ عملیات انتقال گاز) به نشانی تبریز- کیلومتر ۱۵ جاده تبریز- آذرشهر- بعد از سه راهی پالایشگاه – نرسیده به شهرک صنعتی شهید رجایی- ساختمان مرکزی منطقه هشت عملیات انتقال گاز، سایت اینترنتی www.nigcdist8.ir

۱- موضوع و نوع مناقصه: اورهال دو دستگاه توربین D-۳۳۶-۲ اکراینی ، به مدت دوازده ماه تقویمی به صورت عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی همزمان

۲- مبلغ تامین اعتبار پروژه: بصورت ۱/۵۸۴/۶۶۷ یورو (ارزی) و ۷/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریالی.

۳- قیمت ها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه گردد.

۴- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: نه میلیارد و دویست و هفتاد و یک میلیون ریال.

مطابق بند «الف» ماده «۶» آیین نامه تضمین معاملات دولتی (تصویب نامه شماره ۱۲۳۴۰۲/ ت ۵۰۶۵۹ تاریخ ۱۳۹۴/۰۹/۲۲)در وجه شرکت انتقال گاز ایران (منطقه ۸ عملیات انتقال گاز).

مناقصه گران موظفند ضمن بارگذاری تصویر ضمانتنامه مذکور در سامانه ستاد، پاکت «الف» (حاوی اصل ضمانتنامه) را بصورت فیزیکی حداکثر تا پایان مهلت عودت اسناد مناقصه (ساعت ۱۴:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۹۹/۵/۲۸) تحویل دستگاه مناقصه گزار نمایند.

۵- نحوه دریافت اسناد مناقصه، فرمها و مدارک ارزیابی کیفی، عودت، تحویل، بازگشایی فرمها و مدارک ارزیابی کیفی و پیشنهاد قیمت مناقصه گران: کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت، تکمیل، عودت، تحویل، بازگشایی فرمها و مدارک ارزیابی کیفی و پیشنهاد قیمت مناقصه گران، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار فراخوان در سامانه روز دوشنبه مورخ ۹۹/۰۵/۰۶ می باشد.

شرکت انتقال گاز ایران
(منطقه ۸ عملیات انتقال گاز)

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۵/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۵/۷
شماره مجوز: ۱۳۹۹.۲۱۳۶
۲۸۳

شرکت توزیع برق استان همدان

نوبت دوم

آگهی فراخوان مناقصه‌های عمومی
یک مرحله ای – شماره ۹۹/۳۲

شرکت توزیع نیروی برق استان همدان در نظردارد ۱۳۰ دستگاه خودرو با راننده را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای و از طریق فروش اسناد مناقصه به خدمت بگیرد . لذا ازکلیه پیمانکاران دارای مجوز از مراجع ذیصلاح و واجدین شرایط دعوت به عمل می آید بر اساس اسناد و شرایط مناقصه از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۵ روز با ارائه فیش واریزی به مبلغ ۴۰۰۰۰۰ ریال به حساب سپهر ۰۱۰۱۸۴۷۶۹۴۰۰۰ نزد بانک صادرات مهدیه بنام شرکت توزیع برق استان همدان نسبت به خرید اسناد مناقصه اقدام و جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس سایتهای ذیل مراجعه نمایند و اسناد تکمیل شده به انضمام پیشنهاد مالی خود را به آدرس همدان خیابان مهدیه دبیرخانه شرکت توزیع تحویل نمایند.

ردیف	شرح	تعداد	واحد	آخرین مهلت تحویل پاکات	تاریخ جلسه بازگشایی پاکات الف و ب و ج	مبلغ ضمانت نامه بانکی (ریال)	توضیحات
۱	خودرو ۲۴ ساعتی اتفاقات و عملیات (مزدا دوگابین ، وانت خودرو کمک دار ، نیسان وانت) ۲۴ ساعته	۳۳	دستگاه	۹۹/۰۵/۲۳ تا ساعت ۱۲	۹۹/۰۵/۲۵ ساعت ۱۰	۲،۵۴۷،۹۶۵،۰۰۰	سایر اطلاعات وجزئیات دراسناد مناقصه مندرج است
۲	خودرو اکیپ تعمیرات و بهره برداری(مزدا دو گابین ، پیکان وانت ، نیسان وانت) ۸ ساعته	۳۷	دستگاه				
۳	خودرو اداری(پراید، پژو ، سمند) ۸ ساعته	۶۰	دستگاه				

توضیحات:
۱ - به پیشنهادات فاقد امضاء مشروط ،مخدوش وپیشنهاداتی که بعد از انقضاءمدت فراخوان واصل شود مطلقا"ترتیب اثر داده نخواهدشد.
۲ - به پیشنهادات فاقد ضمانت نامه بانکی معتبر،ضمانت نامه مخدوش ،کمترازمبلغ مقرر ،چک شخصی وشرکتی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۳- اسناد درسایت های ذیل قابل دسترس می باشد جهت کسب اطلاعات بیشتر با تلفن ۳۸۲۷۴۶۳۲- ۰۸۱ تماس حاصل فرمایید.
سایت شرکت توزیع نیروی برق استان همدان : http://www.edch.ir
سایت معاملات شرکت توانیر : http://tender.tavanir.org.ir
سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات: http://iets.mporg.ir

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان همدان

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۹/۵/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۹/۵/۷
۲۸۹

بیشترین شاکی را نانوایی‌ها دارند

معاون بازرسی و نظارت سازمان صمت استان تهران گفت مالکان نانوایی‌ها بیشترین آمار شکایات را دارند و میوه و سبزی فروش‌ها در جایگاه بعدی قرار می‌گیرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سعید محمدی‌پور در نشستی که صبح روز گذشته برگزار شد، اظهار کرد: در چهار ماه ابتدایی امسال در شهر تهران بیش از ۸ هزار و ۷۰۰ بازرسی و در کل استان بیش از ۲۲۵ هزار بازرسی از واحدهای عمده و خرده‌فروشی داشته‌ایم که ۱۰درصد آن یعنی حدود ۲۳هزار پرونده منجر به تشکیل پرونده شده است.

او ادامه داد: ارزش ریالی این پرونده‌ها ۳ هزار و ۷۰۰ میلیارد بود. حدود ۲۰ هزار مورد از بازرسی‌ها مختص به کشف کالاهای قاچاق است که ارزش آنها به ۱۲۱ میلیارد می‌رسد. بیش از ۱۳هزار بازرسی هم از نانوایی‌ها انجام شده است. در سامانه ۱۲۴ پانزده هزار شکایت ارسال شد که ۹ هزار مورد از آن حضوری بوده است.

محمدی بیان کرد: گشت‌های مشترک زیادی با سایر نهادها داشتیم که تعداد آنها به بیش از ۱۰ هزار مورد می‌رسد که نسبت به سال گذشته رشد ۱۰۰درصدی داشته است. بیش از ۴ هزار بازرسی از انبارها داشتیم که در بیش از ۱۰۰ مورد به تخلف برخوردیم؛ اغلب این تخلفات شامل اقلام غذایی، اقلام کرونایی، مکمل‌های ورزشی و لوازم خودرو بوده است. در ۲۰ روز گذشته نظارت بر انبارها افزایش پیدا کرده است. معاون بازرسی سازمان صمت بیان کرد: احتکارهای کشف شده ابتدا به مراجع و محاکم قضایی ارسال و اقلام کشف شده وارد شبکه توزیع می‌شود تا به دست مردم برسد. احتکاری اگر کشف شود و دستور قضایی دریافت کند توزیع خواهد شد. او درباره بازرسی از نانوایی‌ها گفت: بازرسی‌های بهداشتی از نانوایی‌ها در گشت‌های مشترک انجام می‌شود. کماکان نانوایی‌ها بیشترین آمار شکایات را دارند، میوه و سبزی فروشان، تهیه‌کننده‌های غذا، فروشندگان لوازم خانگی و لاستیک در جایگاه‌های بعدی قرار می‌گیرند.

محمدی گفت: سامانه‌هایی که اخیرا رونمایی شده است مشروط به برقراری ارتباط مناسب با بخش‌های دیگر است و نیاز داریم اطلاعات لازم را با سرعت بیشتری در اختیار ما قرار دهند؛ همچنین اتصال این سامانه به تعزیرات می‌تواند سرعت کار را بالا برده و شفافیت را افزایش دهد. رصد به روز و لحظه‌ای از کالاها انجام خواهد شد، اما به اتصال مناسب احتیاج دارد. ما به دنبال راه‌اندازی سامانه‌هایی برای بازرسی هوشمند هستیم. معاون بازرسی و نظارت سازمان صمت تهران در پاسخ به سوال باشگاه خبرنگاران و درباره عملکرد سامانه ۱۲۴ گفت: برخی اقلام مثل گوشت قرمز قیمت‌گذاری نشده و تابع بازار هستند، اما برخی کالاها قیمت‌گذاری شده است. ممکن است قیمت کالایی در مغازه با قیمت درج شده در سامانه تفاوت باشد. او درباره قیمت تخم مرغ گفت: با توجه به اینکه صادرات تخم مرغ رسما ممنوع شده است شاهد کاهش قیمت این محصول هستیم. امروز تخم مرغ با نرخ مصوب هر کیلو ۱۱ هزار تومان و هر شانه حدود ۲۰ تا ۲۲ هزار تومان به فروش می‌رسد و به حالت عادی بازگشته است.

احتمال افزایش ۱۰درصدی قیمت شکلات

رئیس انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات گفت با توجه به افزایش هزینه‌های تولید این احتمال وجود دارد که کارخانه‌ها حداکثر ۵ تا ۱۰درصد نرخ محصولات خود را افزایش دهند.

جمشید مغازه‌ای در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه تولیدکنندگان کماکان با کمبود مواد اولیه رو به رو هستند، اظهار کرد: مشکل کمبود مواد اولیه اعم از شکر به قوت خود باقی است و تلاش ها درخصوص رفع بحران فعلی به نتیجه نرسیده است.

کمبود مواد اولیه چالش پیش روی تولیدکنندگان

او افزود: علی رغم آنکه دولت اعلام کرده است که ۱۳۵ هزار تن شکر به صنف و صنعت توزیع می‌کند، اما عملا چیزی به دست تولیدکنندگان نرسیده است.

مغازه‌ای قیمت مصوب هر کیلو شکر را ۶ هزار و ۷۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: این در حالی است که شکر با نرخ‌های بالای ۷ هزار و ۵۰۰ تا ۸ هزار تومان به دست تولیدکننده می‌رسد.

این مقام مسئول درباره آخرین جزییات وضعیت روغن در بازار بیان کرد: با وجود پیگیری‌های مکرر، سهمیه محدودی روغن برای تولیدکنندگان دریافت کردیم که هم‌اکنون در حال توزیع است.

به گفته او، علی رغم توزیع قطره چکانی روغن به صنعت، مشکلی در تامین آن وجود ندارد.

رئیس انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات ادامه داد: شکلات کالای لوکس سبد خانوار به شمار می‌رود که مصرف آن در اولویت نیست و بدیهی است که با توجه به قدرت خرید آحاد جامعه، نقدینگی موردنیاز همانند سایر کالاهای اساسی برای آن نیست.

به گفته این مقام مسئول، علی رغم افزایش قیمت تمام شده، امکان اصلاح نرخ وجود ندارد و تولیدکنندگان سود خود را در سبد می‌بینند به طوری که برخی کالاها را با سود ناچیز و در برخی مواقع ضرر نسبی عرضه می‌کنند. او با اشاره به تاثیر سوء افزایش قیمت در افت فروش شیرینی و شکلات بیان کرد: تاکنون کارخانه‌ها تصمیمی برای افزایش قیمت نگرفته‌اند و در صورت نیاز برحسب شرایط جامعه این احتمال وجود دارد که نرخ محصولات خود را ۵ تا ۱۰ درصد افزایش دهند.

چالش‌های پیش روی صادرات شکلات

این مقام مسئول در پایان درباره آخرین وضعیت صادرات شکلات تصریح کرد: با گسترش ویروس کرونا، بسته بودن مرزها و توقف زیاد محصول در مرز، صادرات مواد غذایی کمتر شده است که البته بخشنامه اخیر بانک مرکزی درخصوص بازگشت ارز، به صادرات آسیب جدی می‌زند.

کمرنگ شدن برخی اقلام در سبد مصرفی خانوار

علت گرانی کالاهای اساسی در بازار چیست؟

قیمت اقلام اساسی چندین بار در طول سال افزایش می‌یابد که این امر سهم بسیاری از محصولات موردنیاز در سبد خانوار را کمرنگ کرده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، قیمت اقلام اساسی سبد خانوار به بهانه‌های مختلف هر از گاهی افزایش می‌یابد که این امر بیش از پیش بر افراد حقوق‌بگیر جامعه با درآمدهای حداقلی فشار وارد می‌کند و کار را به جایی می‌رساند که سهم بسیاری از محصولات موردنیاز در سبد خانوار کمرنگ می‌شود.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که برخی اقلام سبد خانوار همچون لبنیات، برنج، مرغ، گوشت، حبوبات و روغن از ابتدای سال ۲ تا ۳ بار رشد قیمت داشتند که هر یک از مسئولان دلایل خاص خود را نظیر افزایش کرایه‌های حمل و نقل، تورم، حقوق و دستمزد، کمبود نهاده با نرخ مصوب برای این گرانی‌ها مطرح می‌کنند. این امر برای اقشار ضعیف جامعه توجیه‌ناپذیر است چراکه با یک حساب و کتاب سرانگشتی درمی‌یابیم که افزایش نرخ محصولات هیچ‌گونه سنخیتی با درآمد خانوارها ندارد و از آنجا که روند صعودی قیمت، معادلات افراد برای خرید مایحتاج خود را بر هم ریخته، بسیاری از آنها از آشفتگی بازار نگرانی‌هایی دارند، چراکه خبر افزایش ادامه‌دار برخی کالاها در بازار به گوش می‌رسد. گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که قیمت هر کیلو برنج ایرانی از ۱۸ تا ۳۰ هزار تومان، برنج خارجی ۱۵ تا ۱۹ هزار تومان، چای ۸۰ تا ۱۷۰ هزار تومان، قند ۸ هزار و ۵۰۰ تا ۱۱ هزار تومان، روغن ۵ کیلویی ۵۰ تا ۵۵ هزار تومان، ماست ۹۰۰ گرمی ۱۲ هزار تومان، شیر بطری پرچرب ۶ هزار و ۵۰۰ تومان، ماست چکیده ممتاز ۸۰۰ گرمی ۹ هزار تومان، پنیر ۳۰۰ گرمی ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان، ماست کم چرب ۲ کیلویی ۲۰ هزار تومان، ماست کم‌چرب ۱۵۰۰ گرمی ۱۶ هزار و ۵۰۰ تومان، پنیر سفید ۵۰۰ گرمی ۱۳ هزار و ۵۰۰ تومان، ماست پرچرب ۲ کیلویی ۲۲ هزار تومان و ماست کم‌چرب ۲ کیلویی ۲۳ هزار و ۵۰۰ تومان است.

همچنین بازار محصولات پروتئینی نشان می‌دهد که قیمت هر کیلو مرغ ۱۹ هزار تا ۲۱ هزار تومان، سینه با کتف ۲۳ هزار تومان، سینه بدون کتف ۲۴ هزار تومان، فیله مرغ ۲۸ هزار تومان، شقه گوسفندی ۱۱۵ هزار تومان، سردست گوسفندی ۱۲۵ هزار تومان، شقه گوساله ۱۰۰ هزار تومان، سردست گوساله ۱۱۰ هزار تومان، راسته گوسفندی ۱۲۰ هزار تومان و راسته گوساله ۱۱۵ هزار تومان است.

احتکاری در بازار میوه نداریم

مجتبی شادلو، نایب رئیس اتحادیه باغداران تهران در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت محصولات باغی اظهار کرد: با توجه به نوسان قیمت نهاده‌های تولید اعم از سم، کود و بذر، قیمت تمام‌شده محصولات کشاورزی افزایش داشته است.

وی قیمت محصولات کشاورزی را تابع عرضه و تقاضا دانست و گفت: ممکن است با افزایش عرضه، قیمت میوه به حدی افت کند که به ۱۰ سال قبل باز گردد و با کاهش عرضه قیمت افزایش چشمگیری یابد که این موضوع هیچ ارتباطی به احتکار ندارد چرا که عموم محصولات کشاورزی فسادپذیر هستند. شادلو ادامه داد: با وجود رشد چشمگیر قیمت تمام شده تولید، افزایش نرخ میوه امری طبیعی است، در غیر این صورت باغدار با مشکلات متعددی روبه‌رو می‌شود.

نایب رئیس اتحادیه باغداران با اشاره به اینکه کمبودی در عرضه وجود ندارد، تصریح کرد: با وجود عوامل طبیعی همچون تگرگ در برخی مناطق، اما جای هیچ‌گونه نگرانی مبنی بر تامین بازار داخل نیست.

اخبار

احتکار ۷۰درصد لوازم خانگی مورد تایید نیست

تشکیل ستاد مقابله با احتکار

معاون بازرسی و رسیدگی به تخلفات سازمان حمایت گفت برای سازماندهی اقدامات در بحث احتکار و هماهنگی همه دستگاه‌های ذی‌ربط مقرر شد ستاد مقابله با احتکار تشکیل شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، احمدی در بخش خبری ۲۱ شبکه یک سیما درخصوص خبر احتکار ۷۰درصد لوازم خانگی طی یک‌سال گذشته تصریح کرد: در شرایط اقتصادی نامتعادل و نوسانات ارزی و تحریم‌ها، انگیزه برای احتکار در بعضی واحدهای تولیدی و دلالان افزایش می‌یابد، اما متناسب با این وضعیت ما هم به عنوان دستگاه‌های متولی باید جلوی این کار را بگیریم. او ادامه داد: گفته سخنگوی سازمان تعزیرات درخصوص احتکار ۶۰ تا ۷۰ درصد لوازم خانگی را تایید نمی‌کنم و اگر اطلاعات موثقی دارند در اختیار ما بگذارند تا بررسی کنیم.

احمدی تصریح کرد: در سازمان حمایت چند اقدام را برای جلوگیری از احتکار لوازم خانگی در دستور کار قرار داده‌ایم. نخست تعیین تکلیف قیمت لوازم خانگی بود. همچنین تاکید شد تا قیمت کالاها در سامانه ۱۲۴ ثبت شود. او افزود: تاکید بر استمرار عرضه کالا و دریافت لیست توزیع از تولیدکنندگان از دیگر اقدامات سازمان حمایت است.

معاون سازمان حمایت با اشاره به تمرکز بر بازرسی از انبارها و مراکز نگهداری کالا گفت: طی امسال ۱۱ هزار بازرسی از انبارها صورت گرفته و بیش از ۷۰۰ پرونده تخلف به تعزیرات ارسال شده است.

او تاکید کرد: برای سازماندهی اقدامات در بحث احتکار و هماهنگی همه دستگاه‌های ذی‌ربط مقرر شده ستاد مقابله با احتکار تشکیل شود که این ستاد به پیشنهاد سازمان حمایت و موافقت سرپرست وزارتخانه مجدد فعال و اعضای آن مشخص شد. احمدی اضافه کرد: سازمان حمایت به عنوان مسئول این ستاد تعیین شد و سازمان‌های تعزیرات، دادستانی کل کشور، پلیس امنیت اقتصادی و معاونت بازرگانی وزارت صمت نیز از دیگر اعضای این ستاد هستند. در ادامه رایگانی سخنگوی تعزیرات حکومتی درخصوص احتکار ۷۰درصدی لوازم خانگی گفت: سازمان حمایت بیشترین همکاری را با گشت‌های مشترک تعزیرات برای کشف کالاهای احتکارشده داشته است. ادعای احتکار ۷۰درصدی لوازم خانگی مستند به گفته تولیدکنندگان و اعضای اتحادیه لوازم خانگی است.

او ادامه داد: دو موضوع در بحث لوازم خانگی مطرح است. یک مطلب بحث احتکار است. احتکار به قصد گران‌فروشی انجام می‌شود. دومین مورد مصرف کنندگانی هستند که الان نیاز به کالا ندارند اما آن را برای سرمایه‌گذاری می‌خرند.

سخنگوی سازمان تعزیرات حکومتی گفت: از مردم تقاضا داریم در معرفی کالاهای احتکارشده به ما کمک کنند. بیش از ۹۵درصد کشفیات احتکار با استفاده از اطلاعات مردم صورت گرفته است.

ارسال پرونده‌های گرانفروشان بسته اینترنتی به تعزیرات

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان گفت پرونده افرادی که عامل گران شدن بسته‌های اینترنتی بودند، امروز به سازمان تعزیرات ارسال می‌شود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، عباس تابش در گفت و گو با برنامه «سلام صبح بخیر رادیو ایران» بیان کرد: این اواخر ۲ اپراتور کشور قیمت‌های بسته‌های اینترنتی را افزایش دادند و من تمام نگرانی و مشکلات مردم در این حوزه را قبول دارم، زیرا بنده هم درگیر این موضوع هستم. او یادآور شد: بنده طی جلسات با این ۲ اپراتور، از آنها درخواست کردم که قیمت‌ها را کاهش دهند و ضرب‌الاجلی به آنها از طریق سازمان حمایت وارد شد، ولی آنها بدقولی کردند.

معاون وزیر صمت تصریح کرد: پرونده این افرادی که عامل گران شدن بسته‌های اینترنتی شدند، امروز به سازمان تعزیرات ارسال خواهد شد و پیشنهاد ما به آنها این است که به قیمت‌های قبل برگردند و دلیلی بیاورند تا ثابت کنند قیمت‌ها بر چه اساس بوده است. تابش گفت: لازم است که ۲ اپراتور مشکلات اخیر مردم را با بسته‌های تشویقی رفع کنند.

انباشت ۳۰۰ هزار رأس گوساله در دامداری‌ها

گرانی گوشت ارتباطی به دامداران ندارد

مدیرعامل اتحادیه دامداران کشور گفت هم‌اکنون ۳۰۰ هزار رأس گوساله در واحدهای دامداری انباشت شده است.

سعید سلطانی، مدیرعامل اتحادیه دامداران کشور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه دامداران نقشی در افزایش قیمت دام ندارند، اظهار کرد: با توجه به انباشت دام در واحدهای دامداری، دامداران با سودهای حداقلی به امر تولید مشغولند، به همین خاطر بارها اعلام کرده‌ایم که مقصر گرانی گوشت دامداران نیستند چراکه صنف قصاب مستقیم از دامدار، دام خریداری نمی‌کند.

او افزود: زمانی که ظرفیت پروار دام به پایان برسد، بعد از آن نگهداری دام برای دامدار به سبب هزینه نگهداری و مصرف نهاده بیشتر مقرون به صرفه نیست. سلطانی از دپوی ۳۰۰ هزار رأس گاو در واحدهای دامداری خبر داد و گفت: در حال حاضر وزن‌های دپوشده به یک تن رسیده که با این وجود ممکن است حالت سکته به دام دست دهد که از مسئولان انتظار می‌رود تدابیری برای این موضوع بیندیشند.

مدیرعامل اتحادیه دامداران کشور ادامه داد: در بخش دام سبک، مسائل و مشکلاتی وجود دارد، اما همانند مشکلات دام سنگین نیست.

هویت‌دار کردن دام راهی برای پایان بخشیدن به قاچاق دام

او درباره آخرین وضعیت قاچاق دام بیان کرد: شنیده‌ها حاکی از آن است که مقداری دام سبک از مرزهای کشور خارج می‌شود و تا زمانی که هویت‌دار کردن دام به طور کامل انجام نگیرد، این اتفاقات رخ می‌دهد.

متوسط قیمت هر کیلو گوساله ۲۸ هزار تومان

سلطانی متوسط قیمت هر کیلو دام سنگین را ۲۷ تا ۲۸ هزار تومان اعلام کرد و افزود: این در حالی است که قیمت تمام شده دام سنگین بدون احتساب سود دامدار، ۳۰ هزار تومان است.

مدیرعامل اتحادیه دامداران کشور در پایان درباره آخرین وضعیت بازار نهاده‌های دامی تصریح کرد: علی رغم آنکه نهاده با نرخ مصوب کمیاب است و به سختی تامین می‌شود، اما در بازار آزاد به وفور موجود است، این در حالی است که واردکننده برای واردات نهاده، ارز دولتی دریافت کرده و تنها با سوءاستفاده از کمبود نظارت‌ها با نرخ بالاتری آن را به دامداران عرضه می‌کند که البته دامداران هم برای سیر کردن دام خود ناچارند با هر قیمتی نهاده موردنیاز را خریداری کنند.

در مجلس یازدهم رخ داد

آغاز چرخه تکراری تحقیق و تفحص از خودروسازان

در ۲۰ سال اخیر تقریبا هر ۵ سال یک بار تحقیق و تفحص از شرکت‌های خودروساز انجام شده است. تحقیق و تفحص‌هایی که در بیشتر موارد تخلف‌های یکسانی وجود داشته و در دوره بعد هم نتیجه تحقیق بسیار شبیه قبلی بوده است. به گزارش رجانیوز، بعد از مجالس ششم، هفتم، نهم و دهم حال بحث تحقیق و تفحص از شرکت‌های خودروساز به مجلس یازدهم رسیده که با انتقادهایی هم در شبکه‌های اجتماعی همراه بوده است. در ۲۰ سال اخیر تقریبا هر ۵ سال یک بار تحقیق و تفحص از شرکت‌های خودروساز انجام شده است. تحقیق و تفحص‌هایی که در بیشتر موارد تخلف‌های یکسانی وجود داشته و در دوره بعد هم نتیجه تحقیق بسیار شبیه قبلی بوده البته با شدت گرفتن در تخلف‌های گزارش قبلی که یکی از آنها زیاد شدن نیرو و شرکت‌های اقماری این خودروسازها بوده است! با این حال به نظر می‌رسد هر بار بعد از گزارش تحقیق و تفحص مجلس موضوع را رها کرده است و شرکت‌ها به کار خود ادامه داده‌اند. در مجلس یازدهم هم در حالی که هنوز سه ماه از قرائت تحقیق و تفحص قبلی نگذشته زمزمه‌های تحقیق و تفحصی جدید از خودروسازها به گوش می‌رسد. تحقیق و تفحصی که یک نماینده دوره قبل آن را به جریان انداخته است. حجت الاسلام علیرضا سلیمی، عضو کمیسیون صنایع علت این تحقیق و تفحص را دلیل گران شدن بیش از حد و غیرمنطقی قیمت خودرو توسط شرکت‌های خودروساز و پایین آمدن کیفیت این محصولات، بیان کرده است. یک نگاه به تحقیق و تفحص‌های پیشین و ایجاد ساز و کارهایی برای اصلاح تخلفات خودروسازها می‌تواند از هر تحقیقی مثمر ثمرتر باشد.

چه زمانی تحقیق و تفحص صورت می‌گیرد؟

با توجه به آیین‌نامه داخلی مجلس هر زمان نماینده‌ای تشخیص دهد در هر یک از امور کشور تحقیق و تفحص لازم است آن را به صورت کتبی به هیأت رئیسه مجلس تقدیم می‌کند و هیأت رئیسه آن را به کمیسیون مربوط ارجاع می‌دهد تا اطلاعات کافی به متقاضی بدهد، اما در صورتی که متقاضی اطلاعات را کافی ندانست، کمیسیون موظف است جلسه‌ای بین متقاضی و بالاترین مقام دستگاه اجرایی مربوط برگزار کند. متقاضی تا ۱۰ روز بعد از این جلسه گزارش خود مبنی بر تصویب یا رد تقاضای تحقیق و تفحص را به هیأت رئیسه دهد و در صورت تصویب تحقیق و تفحص، موضوع به همان کمیسیون تخصصی مربوط ارجاع می‌شود.

فرجام تحقیق و تفحص‌ها چه می‌شود؟

در صورتی که جلسه مشترک هیأت تحقیق و تفحص و کمیسیون تخصصی تخلفات موضوع تحقیق را مهم و مسئول دستگاه یا سازمان را مقصر تشخیص دهند، طرح استیضاح وزیر مربوط در دستور کار مجلس قرار خواهد گرفت، اما در صورتی که در گزارش کمیسیون، تخلف احراز و درخواست تعقیب شود، متخلف توسط هیأت رئیسه مجلس حسب مورد به قوه قضائیه یا مرجع رسیدگی به تخلفات اداری معرفی می‌شود.

نقاط مشترک تحقیق و تفحص‌ها از خودروسازان

با نگاهی به تحقیق و تفحص‌های ادوار مختلف مجلس از شرکت‌های خودروساز به موارد مشابهی برخوردیم که معمولا در تمامی گزارش‌ها وجود داشت.

۱-دخالت دولت: دو خودروساز بزرگ کشور به صورت دولتی و سیاسی اداره می‌شود و غالب عزل و نصب‌ها در سطوح هیأت مدیره و مدیران میانی، حمایت مدیران ارشد سیاسی اتفاق می‌افتد.

۲-بنگاه‌داری خودروسازان: ایجاد شرکت‌های اقماری و خارج شدن از مسیر اصلی ایفای وظیفه که تولید خودرو است با مدیریت‌های تودرتو و ماتریسی با فقدان کارآمدی لازم، محل جذب منابع انسانی زیادی شده که در آنها معاملات خاص انجام می‌شود و با تهیه و تنظیم صورت‌های مالی غیرشفاف حقوق صاحبان سرمایه را در معرض سفته‌بازی ریالی و تهدید قرار می‌دهند. ۳-قطعه‌ساز نماهای انحصاری: انحصاری بودن تولیدکنندگان قطعات که حتی در برخی مواقع به توقف خط و کاهش تولید هم منجر شده است از یک طرف و از طرف دیگر نبود مدیریت صحیح در زنجیره تامین موجب شده تامین قطعات از طریق شرکت‌های تودرتو و پیچیده‌ای که به نحو ماهرانه به هم تنیده شده‌اند باعث افزایش قیمت و در نهایت بالا رفتن قیمت تمام شده خودرو شود.

۴-واردات قطعه‌سازنماها: این انحصاری بودن تولید قطعات انگیزه تولید قطعه در کشور را کاهش داد در نتیجه باعث گرایش به واردات قطعات توسط قطعه‌سازنماها و واردات قطعه‌های بی‌کیفیت چین با برچسب ایرانی شد. البته در برخی موارد خودروسازها هم رأسا به واردات قطعات از خارج کشور اقدام کرده‌اند. ۵-نیروی انسانی مازاد: در طول سه دوره تحقیق و تفحص صورت گرفته یکی از معضلات خودروسازها نیروهای مازاد آنها بوده است. بررسی‌های تحقیقی و تفحص مجلس نهم و دهم نشان داده که بیش از ۱۲درصد بهای تمام شده خودروها مربوط به هزینه حقوق و دستمزد است که سه برابر استاندارد در جهان است.

تولیدکنندگان و قطعه‌سازان از اعمال تغییرات چشمگیر در ثبت سفارشات پرهیزکنند

رئیس کمیته تخصصی ارز انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور ضمن بیان زمان آغاز تغییرات سیستمی در تخصیص ارز صنایع امیدوار است بازگشت ارز نیمایی منشأ وقوع اتفاقات مثبت در صنعت قطعه کشور شده و در کنترل بازار ارز موثر عمل نماید. نوید قریب در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص بازگشت مجدد ارز نیمایی به صنعت قطعه‌سازی اظهار داشت: براساس اعلام بانک مرکزی مبنی بر اختصاص مجدد ارز نیمایی به صنعت قطعه، تامین ارز موردنیاز این صنعت برعهده بانک مرکزی قرار گرفته و مقرر گردیده قطعه‌سازان براساس نرخ نیما ارز موردنیاز خود را از طریق بانک‌ها تامین نمایند.

وی با بیان اینکه یکپارچه‌سازی و کنترل بازار ارز با تخصیص ارز نیمایی تحقق می‌یابد، گفت: جزییات این امر تاکنون هنوز مشخص نگردیده اما نویدبخش وقوع اتفاقات مثبت و به نوعی آشتی نیما با صنعت خودرو است.

رئیس کمیته تخصصی ارز انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور با تاکید بر اینکه تعلق ارز نیمایی به حذف ارز اشخاص از منابع تامین ارزی قطعه‌سازان می‌انجامد، افزود: این موضوع که بازرگان و تولیدکننده مجددا می‌بایست ثبت سفارش‌های خود را اصلاح نمایند یا خیر، هنوز در پاره‌ای از ابهام است.

قریب با اشاره به توقف تخصیص ارز نیمایی به قطعه‌سازان از اسفندماه سال ۹۸ بیان کرد: بدین ترتیب ارز اشخاص که همان ارز صادرات در مقابل واردات است، در ثبت سفارشات مورد استفاده قرار گرفت و در واقع جایگزین ارز نیمایی برای قطعه‌سازان گردید که البته خالی از دردسر نبود و زمینه‌ساز اتخاذ تصمیمات جدید گردید.

وی در ادامه با بیان اینکه اختصاص ارز نیمایی موجب تسهیل در روند ترخیص مواد اولیه از گمرک خواهد شد، گفت: زمان اعمال تغییرات سیستمی، هفتم مردادماه تعیین گردیده اما می‌بایست در انتظار بروز تغییرات احتمالی باشیم؛ اما طبق گفته‌های مسئولان بانک مرکزی، حذف گزینه ارز اشخاص قطعی خواهد بود.

رئیس کمیته تخصصی ارز انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور درخصوص درخواست‌های ارزی و وضعیت ثبت‌سفارشات اخیر قطعه‌سازان تصریح کرد: قوانین و مقررات فی مابین بانک مرکزی و صنایع همواره حاکی از این امر بوده است که به دنبال بروز هرگونه تغییرات در سیستم، اگر ثبت سفارشی اصلاح نشود و تغییراتی اعمال نگردد، اقدامات سابق به قوت خود باقی خواهد ماند.

قریب یادآور شد: هرگونه تغییر در وزن یا مبلغ سفارشات گذشته، عنوان اصلاحیه و یا جایگزین به آن اطلاق می‌گردد و در این صورت می‌بایست منطبق با قوانین جدید باشد.

وی تاکید کرد: به تولیدکنندگان و تجار توصیه می‌گردد، حتی‌الامکان از اعمال تغییرات چشمگیر در ثبت سفارشات سابق پرهیز نمایند زیرا کوچک‌ترین تغییری، مواجهه با قوانین جدید را به همراه خواهد داشت مگر اینکه همانند سال گذشته، با تشخیص بروز خطا در ثبت سفارشات رأسا توسط بانک مرکزی، افراد ناگزیر از اصلاح ثبت سفارشات و در نتیجه اقدام براساس قوانین جدید گردند.

قریب با بیان اینکه نرخ ارز نیمایی از طریق سامانه نیما و براساس سیاست‌گذاری بانک مرکزی و نرخ بازار مشخص خواهد شد، گفت: به هر حال در حال حاضر تفاوت چشمگیری میان نرخ آزاد و نیمایی وجود ندارد.

رئیس کمیته تخصصی ارز انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور در پایان درخصوص تامین ارز قطعه‌سازان از طریق ارز حاصل از صادرات صنایع معدنی خاطرنشان کرد: این موضوع در مبحث ارز حاصل از صادرات جای می‌گیرد و باید منتظر ماند تا چگونگی سیاست‌ها و تغییرات جدید مشخص گردد اما استفاده از توان صادراتی کشور در بخش صنایع معدنی نظیر فولاد، مس و آلومینیوم به عنوان یکی از منابع تامین ارز قطعه‌سازان طی سه، چهار ماه اخیر مطرح گردید به نحوی که تولیدکنندگان و تجار ضمن انعقاد قرارداد با صادرکنندگان می‌توانستند از این ارز استفاده نماید.

بازگشایی مجدد سایت‌های مراکز اسقاط خودرو

لزوم ارائه تعهدنامه محضری جهت جلوگیری از تقلب و تخلف

سایت‌های مراکز اسقاط خودرو حدود یک سال به دلیل مسائل و مشکلاتی که در این رابطه رخ داده بود مسدود بودند و با اعلام ستاد مدیریت حمل و نقل و سوخت با ارائه تعهدنامه محضری از طرف مراکز اسقاط به ستاد با هدف جلوگیری از تقلب و تخلف دوباره بازگشایی می‌شوند.

به گزارش اقتصادآنلاین، محسن صادقی، سرپرست ستاد مدیریت حمل و نقل و سوخت درباره بازگشایی مجدد سایت‌های مراکز اسقاط خودرو گفت: براساس مصوبه‌های دولت برای هر خودرویی که اسقاط می‌شد، مطابق معادل سواری آن گواهی صادر می‌گردید اما حدود یک سال صفحات مراکز اسقاط خودرو مسدود بود. با توجه به بازار عرضه و تقاضا و عنایت به اینکه تمامی واردکنندگان خودرو و موتورسیکلت و تولیدکنندگان آنها نیاز به استفاده از گواهی اسقاط برای شماره‌گذاری دارند می‌بایست این بازار (ارائه گواهی اسقاط) مدیریت شود و به همین دلیل سیاست‌گذاری این موضوع برعهده ستاد سوخت است.

وی در ادامه بیان کرد: امسال در سال جهش تولید قرار داریم و وجود مشکلاتی چون مازاد یا کمبود گواهی اسقاط سبب بسته شدن این صفحات شده بود و حدود یک سال فقط برای اسقاط تاکسی‌ها گواهی صادر می‌شد و نیاز به مدیریت در این بازار بود. از بهمن ماه سال گذشته و به واسطه قانون هوای پاک حتی شماره‌گذاری موتورسیکلت‌ها نیز نیاز به الصاق گواهی اسقاط دارد.

صادقی در ادامه گفت: ستاد مدیریت حمل و نقل و سوخت برای کنترل تخلف و تقلب در این بازار تعهدنامه‌ای تهیه کرد تا مراکز اسقاط موظف باشند در هر مرحله‌ای که ستاد نیاز بداند کلیه مدارک مثبته مشتمل بر هرگونه عکس و فیلم از وسایل نقلیه اسقاطی و همچنین اسناد خرید لاشه (بارنامه، پته و ...) را به ستاد تحویل نمایند.

وی متذکر شد که ستاد مدیریت حمل نقل و سوخت هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال مصرف گواهی اسقاط نداشته و این موضوع را بازار عرضه و تقاضا خودروهای وارداتی و تولیدی تعیین می‌کنند و مسئولیت آن برعهده تولیدکننده و واردکننده خودرو است. یعنی مراکز اسقاط خودرو خود باید طرف تقاضا را پیدا کنند و ستاد مدیریت حمل و نقل و سوخت کمک به ایجاد بسترهایی جهت تسهیل در این امر می‌کند.

محسن صادقی در پایان با تاکید بر اینکه افراد زیادی در این مراکز سرمایه‌گذاری نموده‌اند و کارکنان زیادی در این مراکز اشتغال دارند بیان کرد: ستاد دنبال پیچیده‌سازی مسائل نیست و این موضوع صرفا برای جلوگیری از تخلف است و باید با دید مثبت به آن نگریست قصد ما آغاز به کار دوباره این مراکز بود و به این خاطر تعهدنامه‌ای ابلاغ کردیم که با استقبال بسیاری از مراکز اسقاط و همچنین انجمن مراکز اسقاط خودرو روبه‌رو شده است.

اخبار

توسعه عوارض الکترونیکی در آزادراه‌ها به شرط پرداخت

وزیر راه و شهرسازی گفت الکترونیکی شدن عوارض آزادراهی توسعه پیدا می‌کند اما اگر مردم عوارض خود را پرداخت نکنند تهمیدات دیگری را در پیش می‌گیریم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، محمد اسلامی درباره طرح الکترونیکی شدن عوارض آزادراهی و اینکه چه برنامه‌ای برای ادامه این طرح وجود دارد، گفت: اگر مردم عوارض آزادراه‌های الکترونیکی که از آن استفاده می‌کنند را پرداخت کنند طرح الکترونیکی کردن عوارض آزادراهی ادامه و توسعه پیدا می‌کند و بقیه آزادراه‌های کشور نیز به این طرح خواهند پیوست.

وی افزود: مردم قدر الکترونیکی شدن عوارض آزادراهی در محورهایی که این طرح اجرایی شده است را بدانند چراکه نه تنها در صف‌های عوارضی توقف نمی‌کنند بلکه سوخت کمتر و زمان کمتری برای عبور از این مسیرها صرف کرده و ایمنی بیشتری نیز دارند. اما اگر مردم بدهی خود را در زمینه عوارض الکترونیکی آزادراه‌ها پرداخت نکنند تمهیدات دیگری را در این زمینه در پیش می‌گیریم.

اسلامی با بیان اینکه ادامه الکترونیکی شدن عوارض آزادراهی به استقبال مردم از این طرح بستگی دارد، گفت: تاکنون در مقابل بازگشت عوارض آزادراهی به حالت دستی مخالفت کرده‌ایم و از سوی دیگر نیز با پلیس قراردادی امضا کردیم تا مردمی که عوارض آزادراهی خود را نمی‌دهند جریمه شوند اما این اقدام تنها یک اقدام بازدارنده است و قرار شده پلیس همزمان با وصول جرایم رانندگی خود آن را نیز وصول کند. این در حالی است که این منابع امروز موردنیاز است سرمایه‌گذارانی که آزادراه‌ها را ساختند اقساط بانکی، هزینه‌های جاری و هزینه‌های تعمیرات و نگهداری آزادراه‌ها را باید پرداخت کنند بنابراین مردم قدر الکترونیکی شدن عوارض آزادراهی را بدانند.

پیش از این نیز وزیر راه و شهرسازی در نامه‌ای به معاون برنامه‌ریزی خود اختیار تام داده بود تا در مقابل دستی شدن عوارض آزادراه‌های الکترونیکی مخالفت کنند و اجازه این کار را به هیچ یک از متولیان آزادراه‌های الکترونیکی ندهد.

موتورسیکلت هم گرفتار گرانفروشی!

مسئول قیمت‌گذاری کیست؟

این روزها قیمت موتورسیکلت چراغ خاموش رو به افزایش است و این موضوع در سایه عدم توجه ستاد تنظیم بازار رخ می‌دهد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، این روزها نه‌تنها گرانی به سراغ خودرو، بلکه به سراغ موتورسیکلت هم رفته است و می‌توان گفت گرانی، موتورسواری را هم کاری لوکس کرد و حالا برخی از موتورها در بازار تا ۲۰۰ میلیون تومان هم قیمت می‌خورند.

نه تنها بین جوانان بلکه بین بیشتر اقشار گرایش به موتورسیکلت نسبتاً بیشتر از اتومبیل‌هاست. یکی از دلایل اشتیاق استفاده از موتور هیجان و سرعت آن است که می‌توان در لا به لای ترافیک سنگین شهر سریع‌تر به مقصد رسید.

سرسام قیمتی که واقعیت ندارد

این وسیله راحت که زمانی با قیمت پایین می‌توانستیم آن را بخریم، این روزها به یکی از گران‌ترین وسایل نقلیه تبدیل شده است. طبق مشاهدات میدانی موتورسیکلتی که زمانی می‌توانستیم با قیمت ۱۰ میلیون بخریم به بیش از ۳۰ میلیون تومان رسیده است. این تنها برای موتورسیکلت معمولی در بازار است و اگر بخواهیم کمی موتور بهتری داشته باشیم باید هزینه بیشتری کنیم در حالی که چندی پیش خبری از این افزایش قیمت نبود و راحت‌تر می‌توانستیم این محصول را بخریم.

کارشناسان صنعت خودرو، افزایش قیمت موتور را ناشی از افزایش قیمت قطعات آن می‌دانند چراکه این قطعات دیگر وارد کشور نمی‌شوند و مانند طلا باارزش شده‌اند. به طور مثال قیمت لاستیک یک موتورسیکلت بسته به نوع آن بین ۲ تا ۳ میلیون تومان است که همین گرانی لاستیک باعث افزایش قیمت موتور می‌شود.

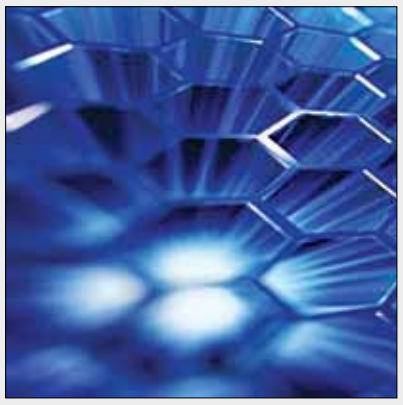
بسته به نوع موتورسیکلت و نحوه سوار شدن آن، تایر موتورسیکلت می‌تواند تقریباً ۸هزار کیلومتر مسیر را طی کند این درحالی است که لاستیک‌های اتومبیل با همان شرایط می‌توانند تا ۷۰ هزار کیلومتر دوام بیاورند. علاوه بر این، اجزای موتورسیکلت تمایل به کیفیت بهتری دارند، زیرا همه چیز کوچک‌تر است و برای عملکرد وسیله نقلیه بدون خراب کردن بسیار مهم است.

مطمئناً از دیدگاه ساخت، تولید یک موتورسیکلت بدون نسخه از اتومبیل باید ارزان‌تر باشد.

به گفته برخی از فروشندگان افزایش قیمت تنها در موتورسیکلت‌های سنگین با حجم بالای ۲۵۰ سی سی بوده و موتورسیکلت‌های ایرانی افزایش قیمت چندانی نداشته است، اما با کمی پرس و جو در بازار مشاهده کردیم، موتورسیکلت هوندا که ارزان‌ترین موتورسیکلت ایرانی بازار است، رشد چهار برابری داشته و قیمت آن از ۵ به ۱۹ میلیون تومان رسیده و حالا این افزایش قیمت‌ها رکود بازار موتورسیکلت را رقم زده است.

در بازار موتورسیکلت تهران شاید بتوان چهار گروه موتورسیکلت را تقسیم‌بندی کرد. گروه نخست ارزان‌ترین‌ها با حجم موتور ۱۲۵ سی‌سی هستند که از رنج قیمتی ۷ میلیون تومان شروع می‌شوند و تا ۲۰ میلیون تومان هم در بازار وجود دارند. گروه دوم موتورسیکلت‌های با حجم موتور ۱۳۵ تا ۲۰۰ سی‌سی هستند که با رنج قیمتی حداقل ۲۰ تا ۴۰ میلیون تومان در بازار به فروش می‌رسند.

گروه سوم موتورسیکلت‌ها، محصولات با حجم موتور ۲۵۰ سی‌سی هستند که از حدود ۴۰ میلیون شروع می‌شوند و تا ۱۰۰ میلیون تومان ارزش دارند. تا اینجا هیچ کدام از این موتورسیکلت‌ها برای تردد نیاز به مجوز نیروی انتظامی ندارند، اما در گروه چهارم موتورسیکلت‌ها که شاید به آنها بتوان موتورهای لوکس گفت، با حجم موتوری بیش از ۲۵۰ تا ۱۱۰۰ سی‌سی هستند؛ موتورسیکلت‌هایی که قیمت آنها از ۱۰۰میلیون تومان شروع می‌شود و تا ۲۰۰ میلیون تومان هم می‌رسد.



حمایت از نانوفناوران نوپا آموزش‌ها سرعت گرفت

مسابقه ملی فناوری نانو به دهمین دوره خود رسید؛ رویدادی که بزرگترین رقابت علمی میان دانشجویان و فارغ‌التحصیلان به حساب می‌آید. برگزارکنندگان آن در این دوره مجموعه وبینارهایی را به صورت هفتگی برای ایجاد آمادگی میان شرکت‌کنندگان برگزار می‌کنند. دهمین دوره این رویداد قرار بود تیرماه سال جاری برگزار شود اما شیوع کرونا برگزاری آن را مانند بسیاری از رویدادهای دیگر به تعویق انداخت. افزایش آشنایی محققان و دانشجویان نیز از اهداف مهم این رقابت علمی است. حال برای ایجاد آمادگی بیشتر شرکت‌کنندگان، برگزارکنندگان این رویداد سلسله وبینارهایی را برگزار می‌کنند. در این دوره مجموعه مقالات سایت آموزش فناوری نانو تدریس می‌شود. مقالاتی که منبع مسابقه هستند. این وبینارها به صورت هفتگی برگزار می‌شود.

دریچه

نقش دانش و نوآوری را در پیشرفت اقتصاد نمایان کنیم

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در نشست ستاد اقتصاد مقاومتی استان همدان، گفت باید اثر دانش را در اقتصاد ببینیم. مگر می‌شود این همه در حوزه آموزش خرج کرد و اثر آن را در اقتصاد کشور و زندگی مردم ندید. پس قطعا جایی از راه را اشتباه رفته‌ایم. ستاری در این نشست، گفت: همدان استان فوق‌العاده‌ای از نظر زیرساخت‌های طبیعی و انسانی است و قریب به ۱۰۰ هزار دانشجو و حدود ۳ هزار هیأت علمی دارد. اقتصاد دانش‌بنیان یک نرم‌افزار است که روی سخت‌افزار کشور می‌نشیند. باید فرهنگ را تغییر دهیم. متاسفانه نفت خیلی از زیرساخت‌های فرهنگی کشور را نابود کرد. رئیس بنیاد ملی نخبگان ادامه داد: نفت به بچه‌های ما یاد داد که استخدام شوند و این کار را به یک ارزش تبدیل کرد که باعث نابودی کارآفرینی شد. کشوری که ۴ هزار سال تاریخ کارآفرینی، تجارت، اقتصاد، دانش و فناوری داشت به واسطه پول نفت بسیاری از زیرساخت‌های فرهنگی خود را از دست داد. ستاری در ادامه بیان کرد: ما اگر به بچه‌های خودمان بفهمانیم که معنای استخدام خیانت، کشتن نوآوری و از بین بردن اعتماد به نفس است، قدم بزرگی برداشته‌ایم. در اقتصاد نفتی همه مشکلات با پول حل می‌شود. اگر پول داشته باشید اشتغال، سواد و فناوری دارید در حالی که اینها خریدنی نیست.

ارزش دانش بیشتر از تامین ماده اولیه

به گفته رئیس بنیاد ملی نخبگان، دانش و فناوری خریدنی نیست بلکه یاد گرفتنی است، اما ما با آلوده شدن در اقتصاد نفتی اینها را از دست دادیم. از جمله بخش‌هایی که به نفت آلوده شد دانشگاه‌های کشور بود؛ دانشگاهی که ۱۰۰درصد پول خود را از دولت بگیرد مثل صنعتی است که دولتی باشد.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در ادامه بیان کرد: پژوهشی که از پول دولت بیرون بیاید محصول نخواهد داشت و برای مردم مفید نیست. اگر می‌خواهید پژوهشی محصول‌محور داشته باشید باید سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را داشته باشید. پول دولت در زیرساخت‌های پژوهشی باید هزینه شود ولی کار پژوهشی با پول دولت، محصول‌محور نیست. به گفته ستاری، در تاریخ کشور امروز بیشترین هزینه را در بخش آموزش داریم اما خروجی نمی‌گیریم. وقتی روی پژوهش هزینه می‌کنید، باید ۵ سال یا ۱۰ سال بعد نتیجه آن را در زندگی مردم مشاهده کنید.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ادامه داد: امروز قیمت یک کیلو بذر خیار و گوجه در دنیا از قیمت طلا بیشتر است. چون این دانش است که به ماده اولیه قیمت و ارزش می‌دهد. دیگر نفت و زعفران به خودی خود ارزشی ندارند. مهم این است که چه چیزی از این مواد می‌سازید. اینکه قرار است از این مواد چه رنگی، چه دارویی و چه عطری تولید شود مهم است.

نوآوری بزرگ‌ترین نعمت

ستاری افزود: بزرگ‌ترین موهبتی که خدا به انسان داده نوآوری است. اما نوآوری در جوامعی با اقتصاد زیرزمینی به راحتی سرکوب می‌شود. کلید این قضیه و نگه داشتن نوآوری در میان جوانان در دست خود ما است. این کار هم با تغییر فرهنگ اتفاق می‌افتد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در بخش دیگری از سخنان خود بیان کرد: اینکه در استان از کشف یک معدن گچ خوشحال شوید، خیلی تفاوت دارد با اینکه یک دانشجو را از دل دانشگاه‌های بزرگ تهران به استان خود بازگردانید. این خوشحالی بزرگ‌تر است. این یک فرهنگ عمومی است که باید اصلاح شود. دانشگاه‌ها کلید حل مسائل استانی در خود استان هستند. مشکلات با دانش و عقل در داخل خود استان حل می‌شود. راه حل‌ها بومی است.

ستاری همچنین گفت: این راه حل‌ها در دست همین شرکت‌های دانش‌بنیان است. همه باید محیط کسب و کار و مجوزها را اصلاح کنیم. دانشگاه و صنعت باید با همه امکانات خود پای کار باشند. دانشگاهیان فراموش نکنند که با پول و مالیات مردم درس خوانده‌اند. چون مردم فکر می‌کنند دانشگاهیان می‌توانند مشکلات کشور را حل کنند و توسعه دهند.

دانشگاه محور توسعه استان‌ها

رئیس بنیاد ملی نخبگان افزود: دانشگاه باید محور توسعه استان باشد. ولی این زمانی اتفاق می‌افتد که عدد قابل توجهی از درآمد از محل توسعه فناوری، قراردادهای ارتباط با صنعت و شرکت‌های دانش‌بنیان تامین شود؛ دانشگاهی که ۱۰۰درصد پول خود را از دولت بگیرد هیچ تاثیری در جامعه ندارد.

ستاری با تاکید بر اینکه باید جهت‌گیری دانشگاه‌ها اصلاح شود، گفت: باید در کنار تغییر نگاه دانشگاه، نگاه صنعت و جامعه هم اصلاح شود. اگر بخواهیم اقتصاد دانش‌بنیان را در یک جمله تعریف کنیم باید بگوییم که اقتصاد دانش‌بنیان اقتصاد جوانانی است که سرمایه‌های‌شان در جیب‌شان نیست بلکه نوآوری و خلاقیت و قدرت ذهن آنها مهم است.

رئیس ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ادامه داد: در سال‌های اخیر اتفاقات خوبی در این حوزه افتاده است. در حال حاضر بیش از ۵ هزار شرکت دانش‌بنیان داریم که ۱۲۰ هزار میلیارد تومان فروش دارند. امروز روی تابلوی بورس ۳۵ شرکت دانش‌بنیان داریم.

به گفته ستاری، ارزش شرکت‌های دانش‌بنیان در بورس حدود ۱۸۰ هزار میلیارد تومان است. شاید شش سال پیش اصلا فکر نمی‌کردیم این اعداد در شرکت‌های دانش‌بنیان ثبت شود. این شرکت‌ها سالانه صادرات محصول هم به دیگر کشورها دارند.

استفاده از توان دانش‌بنیان‌ها در شیوع کرونا

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همچنین بیان کرد: باید بین یک تحصیلکرده که با دانش خود ارزش‌آفرینی می‌کند با یک فرد عادی تفاوت وجود داشته باشد. گاهی استارت‌آپ‌های خوب ما هفته‌ای بین ۱۰ تا ۱۵ درصد رشد می‌کنند. در همین روزهای کرونایی تعداد زیادی از شرکت‌های دانش‌بنیان رشد خوبی تجربه کردند. در بحران کرونا همین شرکت‌ها کشور را نجات دادند.

ستاری در ادامه بیان کرد: در دوران شیوع کرونا همین جوانان با ابداعات و نوآوری‌های خود به داد کشور رسیدند. خودشان راه خود را یافتند و قدم‌های خوبی در این زمینه برداشتند. مگر با وجود این افراد، کشور کمبودی حس کرد؟

وی در ادامه با اشاره به اینکه باید سیستم سنتی و بوروکراسی را کنار بگذاریم، گفت: باید محیطی آماده کنیم که نیروی انسانی جوان بتواند در آن توانایی‌های خود را شکوفا کند.

ستاری با اعلام آمادگی معاونت علمی و فناوری برای کمک به توسعه زیرساخت‌های استان همدان، گفت: این توسعه زمانی اتفاق می‌افتد که از توان دانش‌بنیان‌ها و جوانان استفاده کنید. کارهای اداری دانش‌بنیان‌ها و جوانان استانی را در کمترین زمان انجام دهید.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری معتقد است که این اقتصاد، اقتصاد آینده کشور است و ما در این حوزه در منطقه فوق‌العاده هستیم. ما بزرگ‌ترین استارت‌آپ‌های نانو و زیست فناوری را منطقه را داریم. حوزه علم و فناوری از جمله حوزه‌های افتخارآفرین ایران است.

تدوین سند راهبردی توسعه استان همدان

همچنین سعید شاهرخی، استاندار همدان هم در این نشست، گفت: اولویت اول دولت فعلی توجه به معیشت، اشتغال و تولید است. ما هم با این رویکرد تلاش کردیم مجموعه مدیریت استان برای رسیدن به این هدف با برنامه و اصولی حرکت کنند. به گفته وی، همه مدیران استان همدان تلاش می‌کنند از هدررفت منابع پیشگیری کنند با همین هدف هم سند راهبردی و عملیاتی برای استان تعریف و تدوین شده است.

شاهرخی همچنین تاکید کرد: هماهنگی خوبی بین ارکان نظام در استان وجود دارد و همین موضوع باعث شده کارها روان و خوب پیش رود. این سند، فعالیت‌ها را قابل اندازه‌گیری می‌کند و همه مدیران در سطح استان و شهرستان‌ها برمبنای اهداف تعیین‌شده این سند فعالیت می‌کنند.

فیس‌بوک باز د

به قلم: جسیکا گوئن/ خبر

یک دادگاه فدرال در ایالت ایلینوی اعلام کرده است که فیس‌بوک به علت نقض حریم شخصی، باید ۶۵۰ میلیون دلار جریمه را پرداخت کند. این امر در حالی است که در حجم قبلی، این رقم ۵۵۰ میلیون دلار بوده است که مورد قبول فیس‌بوک قرار گرفت. با این حال بنا به نظر قاضی مربوطه، لازم است تا جریمه شدیدتر باشد. درواقع در چند سال اخیر فیس‌بوک با انواع اتهامات و جریمه‌ها مواجه شده و این امر در حالی است که دو برند زیرمجموعه (اینستاگرام و واتس‌اپ) بدون هیچ‌گونه مشکل و اتهامی در ا امر باعث شده است تا بسیاری عملکرد مارک ز کنند. دلیل اصلی این جریمه سنگین، استفاده ا کاربران است. تمامی این اتفاقات ممکن است با خود را به عنوان پرکاربرترین شبکه اجتماعی

خط تولید لیزرهای فیبری راه‌اندازی شد

خط تولید لیزرهای فیبری با کاربرد صنعتی با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری راه‌اندازی شد. محصولات لیزری این خط تولید در صنایع گوناگونی مانند نفت و گاز و خودروسازی کاربرد دارد. شرکت نوران صنعت صباح نخستین شرکت خصوصی است که با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری خط تولید کامل لیزرهای فیبری با کاربرد صنعتی را تاسیس کرده است. این طرح در فاز نخست خود، توان تولید لیزرهای یک کیلو وات با کاربری برشکاری و پردازش مواد را دارد. سیستم‌های لیزری، عموماً شامل دو بخش هستند، بخش اول دستگاه CNC است که منبع لیزر روی آن به اصطلاح سوار می‌شود و بخش دوم منبع تامین‌کننده لیزر است. شرکت نوران صنعت صباح، منبع تولید لیزر را بومی‌سازی کرده است. لیزرهای فیبری با کاربری صنعتی ساخت این شرکت در صنایع مختلفی مانند، صنعت نفت و گاز، خودروسازی، لوازم خانگی و صنایع نیروگاهی کاربرد دارد. از این لیزرها برای تمیزکاری، برش قطعات، تعمیر توربین و جوشکاری نیز استفاده می‌شود. قیمت مشابه اروپایی این محصول حدود ۱۸ هزار دلار است، در حالی که محصول داخلی با نرخ ۱۴ هزار دلار عرضه می‌شود. این دستگاه برای برش برخی فلزات دارای قطر کمتر از یک سانتیمتر مناسب است. یکی از کاربردهای دیگر این دستگاه استفاده از آن در روش کلادینگ (ساخت افزایشی) است، این روش مشابه لحیم‌کاری معمول در فلزات است. ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در سال ۱۳۹۸ و در سال جاری بیش از ۵۰ طرح مشابه را در سراسر کشور مورد حمایت قرار داده است. بومی‌سازی ساخت این دستگاه‌ها و ماشین‌آلات، باعث شده است تا زیرساخت‌های لازم برای توسعه و گسترش صنعت فوتونیک و لیزر در کشور فراهم شود.

محصولی دانش‌بنیان از تجهیزات و سازه‌های گران‌قیمت محافظت می‌کند

بسیاری از مناطق کشور از آب و هوای خشک و متغیر برخوردار هستند. این مسئله باعث می‌شود تا تجهیزات و سازه‌هایی که ارزش بالایی دارند دچار هوازدگی و تخریب شوند. یک شرکت دانش‌بنیان با بومی‌سازی فناوری ساخت «کنسانتره سیلیکونی بر پایه سیلان‌های اصلاح شده» این مشکل را رفع کرده است.

مریم شهرکی، رئیس هیأت مدیره شرکت دانش‌بنیان نانو فراز سپاهان گفت: برای حفاظت از سطوح لازم است تا از موادی استفاده شود که از قیمت مناسبی برخوردار باشند و از نظر ماندگاری نیز استفاده از آنها توجیه‌پذیر باشد. بدیهی است واردات مواد محافظ سطوح از خارج از کشور باعث می‌شود تا این مواد با قیمت بسیار بالاتری در کشور عرضه شوند. به همین دلیل، لازم بود تا شرکت‌های دانش‌بنیان نسبت به بومی‌سازی فناوری تولید این مواد اقدام کنند.

رئیس هیأت مدیره شرکت دانش‌بنیان نانو فراز سپاهان در ادامه گفت: محصول این شرکت «کنسانتره سیلیکونی بر پایه سیلان‌های اصلاح شده» است. این محصول براساس فناوری نانوتکنولوژی، تولید شده است. این محلول دارای خاصیت، آبگریزکننده و ضدآب‌کننده نفوذی چندمنظوره با دوام طولانی، بر روی سطوح است. وی ادامه داد: این محصول با نفوذ بسیار زیاد به تمام سطوح، خاصیت آبگریزی فوق‌العاده‌ای را ایجاد می‌کند. این محصول با ایجاد واکنش و نفوذ تا عمق حداقل پنج میلیمتر در منافذی مانند منافذ مصالح ساختمانی و سطوح با جذب پایین، پوشش ضدآب قوی ایجاد کرده و باعث تشکیل غشای غیرقابل نفوذ در برابر نشتی می‌شود. در نتیجه باعث محافظت سطوح در برابر صدمات ساختاری و ظاهری ناشی از جذب رطوبت مانند شوره زدگی، هوازدگی، یخ زدگی، رشد قارچ و کپک می‌شود. این محصول قابلیت کاربرد بر روی سطوح مختلفی مانند آجر، بتن، سیمان، چوب، خاتم، سنگ‌های طبیعی و مصنوعی و دیگر مواد و مصالح را دارد.

هم جریمه شد

رنگار - مترجم: امیر آل‌علی

ن چند سال، به کار خود ادامه می‌دهند. همین اکربرگ در رابطه با فیس‌بوک را عجیب توصیف ز فناوری شناسایی صورت بدون کسب اجازه از عث شود که تا چند ماه دیگر، فیس‌بوک جایگاه جهان از دست بدهد. این امر در حالی است که عملکرد فیس‌بوک حتی در زمان بحران کرونا فوق‌العاده بوده و مارک زاکربرگ هم‌اکنون یکی از پنج فرد ثروتمند جهان محسوب می‌شود، با این حال چنین جریمه‌ای می‌تواند برنامه‌ریزی‌های مالی شرکت را با مشکل مواجه سازد. درواقع باید منتظر واکنش آقای زاکربرگ به این حکم جدید باشیم. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که در نهایت این مبلغ در چند قسط پرداخت شود.

منبع: usatoday.com

اوراق مشارکت برای تکمیل خطوط متروی تهران منتشر می‌شود

اوراق مشارکت برای تکمیل خطوط سه، هفت و شش متروی تهران و سامانه اتوبوسرانی شهر تهران به مبلغ ۱۵ هزار میلیارد ریال منتشر می‌شود. به گزارش ایسنا سلمان خادم‌الملّه-مدیرعامل تامین سرمایه امین- با بیان اینکه اوراق مذکور با عاملیت و ضمانت بانک رفاه کارگران منتشر شده و معاملات ثانویه آن نیز در بورس اوراق بهادار تهران به انجام خواهد رسید، اظهار کرد: همچنین نرخ سود علی‌الحساب اوراق ۱۸درصد است که در مقاطع زمانی سه ماه به دارندگان اوراق پرداخت می‌شود. وی با اشاره به اینکه در سال گذشته اوراق مشارکت۹ هزار میلیارد ریالی با مشارکت تامین سرمایه امین برای تامین مالی خط ۶ و ۷ متروی تهران منتشر شد، افزود: تامین سرمایه امین تلاش می‌کند با استفاده از ظرفیت بازار سرمایه و تمرکز بر اوراق بدهی در همکاری و مشارکت سیستم بانکی کشور، تامین مالی توسعه زیرساخت‌های شهری به خصوص کلانشهر تهران را با وجود تنگناهای مالی شهرداری به ثمر و نتیجه مطلوب برساند.

یادداشت

نگاه کارشناسی به آینده مدیریت تولید در جهان

مترجم: نازنین توکلی : تولید و فرآیندهای آن به سرعت در حال تغییرند. پیشرفت‌هایی نظیر چاپ سه‌بعدی، فناوری طراحی مجازی، هوش مصنوعی و افزایش روابط یکپارچه میان بازیگران کل زنجیره تولید، حاکی از امکان ایجاد فرصت‌های تازه است.

درگذشته پارادایم اصلی تولید، «تولید انبوه و تولید ناب» بود، اما اکنون شاهد پارادایم جدیدی هستیم. در پارادایم جدید، مهندسان، دانشمندان، طراحان و تمام افرادی که به نحوی در تولید نقش دارند، می‌توانند همه آنچه که تا ۱۰ سال پیش تنها رویای آن را در ذهن می‌پروراندند را به مرحله اجرا بگذارند.

نتیجه این امر، تولد جهانی تازه و شکوهمند خواهد بود.

۱-تولید و فرصت‌های تازه در بازار کسب و کار:

با وجود همه صحبت‌ها درباره فرصت‌های جدید تولید، همچنان نقاط ضعفی هم درباره این فرصت‌ها وجود دارد. زمانی که مدل‌های تولید و لجستیک سنتی به تدریج از دور خارج می‌شوند، عدم اطمینان در مورد اینکه صنعت در آینده به چه سمت و سویی خواهد رفت، بیشتر می‌شود. به عنوان مثال؛ گزارش اخیر انجمن جهانی اقتصاد پیش‌بینی کرده است که تا سال ۲۰۲۵، ماشین‌آلات، بخش قابل توجهی از وظایف تولید را انجام خواهند داد. در این صورت ۷۵ میلیون از مشاغل خود به خود حذف خواهند شد.

از سوی دیگر، روابط جدید با توجه به توانمندسازی هوش مصنوعی بین نیروی انسانی و ماشین‌آلات، قابلیت ایجاد ۳۳ میلیون شغل بیشتر را فراهم می‌کند.

همچنین این گزارش پیش‌بینی می‌کند در بازارکار تغییراتی اتفاق خواهد افتاد، چراکه کسب و کارهای مستقل (فریلنسری) و پاره وقت بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرند.

فرصت‌های جدیدی که به وجود می‌آیند، بیشتر به افرادی تعلق می‌گیرد که قادر به استفاده از تکنولوژی‌های جدید هستند. البته واقعیت تکنولوژی جدید خودش به تنهایی می‌تواند اختلالاتی در سیستم آموزش ایجاد کند. چراکه احتمالا نیروی کار برای پذیرش و بهره‌گیری از تکنولوژی جدید آمادگی کافی نداشته باشد.

از این رو «باید دانش‌آموزان قرن ۲۱ را برای مشاغل قرن ۲۱ با روش‌های قرن ۲۱، تعلیم و آموزش دهیم. این چیزی است که شاید کمتر به آن پرداختیم.»

باید از تکنولوژی‌هایی استفاده کنیم که افرادی که به نیروی کار ما تبدیل می‌شوند، بتوانند با استفاده از آن رشد کنند.

۲- فناوری به محصول کسب و کارمان گره خورده است:

تغییر مهم در تولید امروز، تغییر در اهمیت‌هاست. از خود محصول گرفته تا استفاده آن. با پیدایش اقتصاد تجربی دیگر مصرف‌کننده کمتر به داشتن یا تملک چیزی تمایل نشان می‌دهد. آنچه برای مصرف‌کننده اهمیت دارد، تجربه‌ای است که از استفاده محصول در ذهنش باقی می‌ماند.

متخصصان بر این باورند که فناوری به خودی خود چیز مهمی برای شرکت‌ها نیست. در عوض، مقصود، دستیابی به اهداف کسب و کار است. ما باید بدانیم چرا می‌خواهیم از تکنولوژی استفاده کنیم. برای مثال، فناوری اتوماسیون می‌تواند برای افزایش بهره‌وری، افزایش کیفیت یا کاهش هزینه‌ها استفاده شود.

اگر درک درستی از هدف‌مان داشته باشیم، می‌توانیم استعدادمان را به صورت موثر اعمال کنیم و از فناوری‌های جدید به درستی استفاده کنیم. این به معنای گره خوردن فناوری به محصولات کسب و کار است، نه به این معنا که صرفا نرم‌افزار و سخت‌افزار بخریم و آن را در کارگاه‌های‌مان نصب کنیم. این موضوع بیشتر مربوط به کارکنان است. باید کارکنان را آموزش داد. ذهنیت‌ها و روش‌های کاری را تغییر داد. این یعنی تحول و دگرگونی.

سرمایه‌گذاری در فناوری، اولین قدمی است که برمی‌داریم. بعد از آن کسب و کار باید روی زمان، تلاش و رهبری سرمایه‌گذاری کند تا به موفقیت برسد.

به گفته یکی از متخصصان حوزه مدیریت تولید؛ «ما در روزهای گذشته تنها توانستیم معادله‌ای با ۱۰ متغیر را حل کنیم، اما اکنون قدرت بیشتری داریم و با استفاده از این قابلیت محاسباتی، تولید هوشمند مبتنی بر داده را تحقق می‌بخشیم. به این ترتیب نه تنها کارخانه بلکه کل شبکه تولید را بهینه می‌کنیم.»

۳- اما چگونه واقعیت افزوده «AR» پارادایم تولید را تغییر خواهد داد؟

یکی از بزرگترین تحولات در تولید «واقعیت افزوده» است. در واقعیت افزوده، رایانه، اطلاعاتی نظیر عکس، داده یا هر چیز دیگری را در معرض دید کاربر قرار می‌دهد.

به عنوان مثال تکنیسینی که عینکی هوشمند به چشم دارد و به توربین نگاه می‌کند، داده‌های مفیدی درباره اینکه توربین توانسته خودش دستگاه را متوقف کند، می‌بیند. این می‌تواند مزایای آموزشی و ایمنی فراوانی را به همراه داشته باشد.

کارکنان می‌توانند از عینک‌های واقعیت افزوده برای یادگیری نحوه مونتاژ صحیح تجهیزات استفاده کنند. این عینک‌ها دستورالعمل‌ها را درست در جایی در بالای دستگاه روی آن قرار می‌دهند. احتمالا به وسیله خطوط و فلش‌ها مشخص می‌شود که اجزا باید در چه مسیری نصب شوند. در نتیجه فرآیند یادگیری کارکنان با صرف منابع مالی و زمانی کمتر و سرعت بیشتر صورت می‌گیرد.

همچنین استفاده از واقعیت افزوده برای ارائه دستورالعمل‌هایی که نحوه استفاده از تجهیزات را به کارکنان در ایستگاه‌های کاری‌شان می‌آموزد، میتواند ایمنی شغلی را بهبود بخشد.

یکی از مدیران تولید معتقد است، «واقعیت افزوده، به نوبه خود یک انقلاب است.» این انقلاب به معنای شیوه‌ای نوین در برقراری ارتباط است که هر فردی را در هر سطح از سازمان به بقیه مرتبط می‌کند. گرچه می‌تواند به شکل‌گیری مسائل پیچیده‌ای نیز بینجامد.

۴. ریسک‌ها و خطرات کلان داده:

فناوری‌های ارتباطی جدید به تولیدکنندگان اجازه می‌دهند، اطلاعات کسب و کارشان را با شرکت‌های شریک به اشتراک بگذارند و به این ترتیب خلق ارزش کنند. اما اینکه «چگونه این کلان داده‌ها را با هدف اثربخشی بیشتر، باید تحت کنترل درآورد» سوالی است که همچنان باقی است.

در عصر سرقت‌های عظیم رایانه‌ای و نگرانی درباره اینکه افرادی هستند که بتوانند، داده‌های آنلاین شرکت را دستکاری کنند، مسئله امنیت، بیش از پیش برای تولید اهمیت پیدا می‌کند.

داده‌ها همه جا هستند، اما مسئله اصلی برای شرکت‌ها نحوه محافظت از آنهاست. این مسئله همچنان به عنوان یکی از مهمترین چالش‌ها در امر تولید است.

منبع: forbes/modirinfo

تاثیر گذر زمان بر افت عملکرد مغز را کاهش دهیم

گذر زمان بر مغز تاثیر می‌گذارد؛ افت می‌کند. ابعاد شناختی آن مانند تصمیم‌گیری سریع، توجه و استدلال با نقص مواجه می‌شود. پس برای دوری یا دیر رخ دادن این اتفاق باید به حفظ سلامت شناختی توجه کرد.

حفظ سلامت مغز تلاشی برای پیشگیری از افت عملکردهای شناختی در میان افراد است. در حال حاضر سلامت جسم در جامعه بیشتر مورد توجه است. در حالی که توجه به سلامت شناختی نیز باید مورد توجه قرار گیرد. در این راستا باید اقداماتی مانند افزایش سطح آگاهی و اطلاعات در میان افراد نسبت به حفظ سلامت شناختی انجام شود. در این صورت افراد دوران سالمندی بهتری را می‌گذرانند.

در این زمینه باید آگاهی افراد افزایش یابد. ترجمه کتاب‌های گوناگون در این زمینه می‌تواند یکی از راهکارها باشد. البته در این حوزه می‌توان به موارد دیگری مانند تولید بازی‌های شناختی و تهیه فیلم‌های آموزشی نیز اشاره کرد. در ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کارگروهی راه‌اندازی شده است که این موضوعات را بررسی می‌کند. در این زمینه می‌توان به برگزاری چالش سرمایه شناختی و طراحی بازی اشاره کرد که با حمایت ستاد برگزار شد و استارت‌آپ‌ها برای تولید بازی‌های شناختی حمایت شدند.

با این اقدامات قدرت یادگیری و به کارگیری عملکردهای شناختی افزایش می‌یابد. در این صورت بدون استفاده از داروها برمبنای دانش و علم افراد زندگی بهتری را با افزایش سن تجربه می‌کنند.

با توجه به اهمیت این موضوع ستاد اقدام دیگری را علاوه بر حمایت از رویدادهای در این حوزه انجام داده است و آن انتشار فراخوان حمایت از طرح‌های پژوهشی در حوزه ارتقا و توانبخشی شناختی است. البته چالشی نیز برای توسعه محصولات و خدمات شناختی سالمندان برگزار می‌شود. پیشگیری و کاهش عملکردهای شناختی با استفاده از مداخلات و خدمات شناختی از اهداف این برنامه‌ها است.

سیستم‌های الکترونیکی فرکانس بالا با کیفیتی جهانی طراحی شد

یک شرکت دانش‌بنیان با هدف تامین نیازهای صنعت مخابرات اقدام به طراحی انواع محصولات کاربردی در سیستم‌های الکترونیکی فرکانس بالا کرده است. این سیستم‌ها با کیفیتی بالا و هم‌سطح با محصولات مشابه خارجی تولید می‌شود.

تامین نیاز صنعت «مخابرات» و تولید «سیستم‌های حفاظتی و پردازش تصویر» و «کنترل از راه دور» یکی از حوزه‌هایی است که شرکت‌های دانش‌بنیان در آن به خوبی عمل کرده‌اند. یک شرکت دانش‌بنیان با اتکا به توان مهندسان و فارغ‌التحصیلان نخبه کشوری محصولاتی را در این حوزه تولید می‌کند که می‌توان به «دستگاه‌های فرستنده و گیرنده فیبرنوری»، «سوییچ‌های PoE تجاری و صنعتی»، «مبدل‌های ویدئو به فیبرنوری با تکنولوژی CWDM» و «مودم‌های نوری محصولات اتوماسیون تصویری» و «محصولات پسیو مانند پچ‌کورد و پیگتیل» اشاره کرد.

مبدل فیبر نوری از محصولات این شرکت دارای چهار قسمت فرستنده، تقویت‌کننده و گیرنده نوری است. فرستنده اطلاعات را به صورت سیگنال‌های نوری تولید کرده و رمزگذاری می‌کند. فیبر نوری برای انتقال سیگنال‌های نوری تا فواصل دور به کار گرفته می‌شود.

با توجه به تضعیف سیگنال‌های نوری در فواصل زیاد از تقویت‌کننده نوری برای تقویت آنها استفاده می‌شود و در نهایت گیرنده نوری نیز این سیگنال‌ها را دریافت و رمزگشایی می‌کند. مبدل فیبر نوری معموما سیگنال‌هایی مانند سیگنال تصویر، صوت، اترنت، تلفن و داده را به سیگنال نوری تبدیل می‌کند که این سیگنال‌ها برای انتقال بر روی بستر فیبر نوری در فرستنده و تبدیل سیگنال نوری به سیگنال خروجی در گیرنده مورد استفاده قرار می‌گیرد.

مبدل فیبر نوری سیگنال‌های شبکه را از کابل‌های مسی دریافت و آن را به یک سیگنال نوری تبدیل می‌کند سپس آن را به وسیله کابل فیبر نوری انتقال می‌دهد. در انتهای کابل فیبر نوری، گیرنده مبدل فیبر نوری وجود دارد که سیگنال را مجدد دریافت می‌کند و پس از بررسی دوباره، آن را به کابل مسی باز می‌گرداند.

کارگاه برندینگ

بسته حمایتی ۲۰۰ میلیون دلاری تیک تاک برای کاربران فعال

به قلم: جولیا الکساندر خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

تیک تاک همواره نسبت به تشویق کاربران خود برای فعالیت بیشتر، توجه ویژه‌ای را داشته است برای مثال هر هفته چالش‌هایی معرفی می‌شود. با این حال پس از تحریم‌های آمریکا و شیوع ویروس کرونا، شاهد کاهش فعالیت در این شبکه بوده‌ایم. در این راستا مدیران این شبکه اعلام کرده‌اند که بسته حمایتی ۲۰۰ میلیون دلاری را برای کاربران فعال خود در نظر گرفته‌اند. این امر می‌تواند باعث شود تا این شبکه بار دیگر، با نرخ فعالیت فوق‌العاده خود مواجه شود. با این حال کاربران زیر ۱۸ سال، شامل این طرح نخواهند شد. همچنین فعالیت روزانه و امکان مشاهده صفحه بدون نیاز به دنبال کردن افراد، از دیگر معیارها محسوب می‌شود. این امر می‌تواند زمینه اعتراض کاربران سایر شبکه‌ها را به همراه داشته باشد. درواقع شبکه‌های مطرحی همچون اینستاگرام، هیچ‌گونه برنامه‌ای برای کسب درآمد کاربران خود نداشته و در این رابطه حمایت‌های لازم را نیز انجام نمی‌دهد. به همین خاطر امکان رشد بسیار سخت به نظر می‌رسد همین امر خود باعث شده است تا نرخ فعالیت‌ها در این شبکه با کاهشی محسوس مواجه باشد. درواقع باید دید که برنامه سایر شبکه‌ها برای افزایش فعالیت کاربران خود، چه خواهد بود.

منبع: theverge.com

نخستین ضربه کرونا به گوگل

به قلم: ایگور بونیفیس خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

یکی از اقدامات جذاب گوگل به عنوان محبوب‌ترین موتور جست و جوگر جهان، ارائه آمارهای مختلف در رابطه با سایت‌ها است. در این رابطه از چند سال گذشته این برند تلاش کرده است تا با اقداماتی نظیر ارائه ابزارهای لازم، فضای سایت‌ها را برای کاربران تلفن همراه نیز بسیار مناسب نماید. به همین خاطر نیز اعلام شده بود که امسال شاهد نخستین رتبه‌بندی نسخه موبایل سایت‌های مختلف توسط گوگل خواهیم بود. با این حال بحران کرونا باعث شده است تا جمع‌آوری اطلاعات در این زمینه با مشکل مواجه شود. همچنین شرایط حال حاضر باعث شده است تا میزان استفاده افراد از اینترنت افزایشی چشمگیر را پیدا کند و به همین خاطر ممکن است آمارها غیرواقعی باشند. این امر در حالی است که فعالیت برخی از سایت‌ها نیز با کاهش شدید مواجه شده و این امر دقت آمار را کاهش خواهد داد. درواقع گوگل ابدا تمایل ندارد که نخستین اقدام او در این زمینه، ضعیف باشد. در همین راستا زمانی جدید برای این طرح ضروری اعلام شده است که ماه مارس سال ۲۰۲۱ خواهد بود. این امر به معنای فرصتی مجدد برای سایت‌ها است که وضعیت خود را بهبود بخشیده و جایگاه بهتری را به دست آورند. در این رابطه شاهد پیش‌بینی‌هایی نسبت به ۱۰ سایت برتر هستیم و باید دید که در نهایت این رتبه‌بندی، تا چه اندازه با انتظارات، مطابقت خواهد داشت.

منبع: engadget.com

سونی از ابزار خود برای مقابله با گرما رونمایی کرد

به قلم: سم بایفورد نویسنده حوزه تکنولوژی
مترجم: امیر آل‌علی

یکی از مشکلات همیشگی افراد در سراسر جهان، تحمل روزهای گرم سال است. درواقع این موضوع باعث می‌شود تا افراد با مشکلاتی نظیر گرمازدگی، تعرق بیش از حد و خستگی مواجه شوند. در کنار این موضوع، برندهای جهانی در تلاش هستند تا با تنوع بخشیدن به محصولات خود، منابع درآمدی را افزایش دهند. درواقع تک محصولی بودن باعث می‌شود تا همواره با یک ریسک بزرگ مواجه باشید. در این راستا سونی از ابزار خود برای خنک نگه داشتن دمای بدن افراد، رونمایی کرد. طرز کار آن نیز به این صورت است که شما ابزار کوچک را در درون زیرپوش‌های مخصوص این شرکت قرار می‌دهید و می‌توانید تا دمای دلخواه را با استفاده از تلفن همراه خود، تعیین کنید. این امر باعث می‌شود که تحمل حتی گرم‌ترین دما نیز امکان‌پذیر شود. قیمت این محصول نیز ۱۳۰ دلار تعیین شده است. با این حال این بازار برای فصل‌های سرد نیز کاربرد داشته و می‌تواند دما را تا حدودی افزایش دهد. نکته منفی این محصول، امکان استفاده حداکثر ۴ ساعته است که به معنای کافی نبودن برای یک روز کاری خواهد بود. با این حال مدیر تیم طراحی این ابزار که Reon Pocket نام دارد، اعلام کرده است که این میزان برای یک روز کاری، مناسب است. دلیل آن نیز به این خاطر است که نیازی به استفاده مداوم از آن وجود نداشته و افراد تنها در زمان‌هایی نظیر پیاده‌روی، به آن نیاز پیدا خواهند کرد. برای مثال در درون خودرو و در دفتر کار، به علت وجود وسایل سرمایشی، دیگر استفاده از این محصول، توجیهی را ندارد. نکته جالب دیگر، تخفیف ویژه آن برای شهروندان ژاپنی است. در این رابطه آنها با رقمی در حدود ۲۰ دلار، می‌توانند این ابزار را خریداری کنند. حال باید دید که میزان استقبال از این ابزار تا چه حد خواهد بود. درواقع در صورت فروش قابل توجه، ممکن است شاهد نسل بعدی آن نیز باشیم که بدون شک دارای عملکرد بهتری نیز خواهد بود.

منبع: theverge.com

ارزیابی کیفیت سایت برند پیش از رونمایی رسمی آن

به قلم: ماریه برنز کارشناس فناوری کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

طراحی سایت برای تعامل بهتر با مشتریان یکی از راهبردهای اساسی از سوی اغلب برندها محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان کیفیت نهایی سایت برند برای جلب نظر مشتریان است. بسیاری از کسب و کارها به دلیل عجله در رونمایی از سایت برندشان توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان را پیدا نمی‌کنند. با این حساب فرآیند طراحی سایت باید با نهایت دقت و سپس ارزیابی مجدد پیش از رونمایی رسمی صورت گیرد. ما در ادامه به بررسی برخی از نکات مهم پیش از رونمایی رسمی از سایت برند خواهیم پرداخت.

بازخوانی محتوا

محتوا اهمیت بسیار زیادی در عرصه بازاریابی دارد. اغلب برندها در تلاش برای تولید محتوای بازاریابی جذاب هستند. دلیل این امر تاثیرگذاری بالای محتوای مناسب بر روی مشتریان و جلب نظر آنهاست. سایت رسمی برندها یکی از مهمترین پلتفرم‌ها برای انتشار محتوای بازاریابی محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان تمایل برخی از برندها برای بارگذاری چند پست به صورت پیش‌فرض بر روی سایت‌شان است. به این ترتیب پس از راه‌اندازی رسمی سایت مخاطب هدف تعداد قابل توجهی محتوا پیش روی‌اش خواهد بود.

اگرچه بارگذاری چند محتوای پیش‌فرض ایده مناسبی است، اما باید نسبت به کیفیت نهایی آنها توجه داشته باشیم. توصیه ما در این بخش بازخوانی محتوا پیش از انتشار رسمی‌شان است. این امر خطاهای احتمالی را به بهترین شکل ممکن رفع خواهد کرد.

ارزیابی لینک‌های خراب

استفاده از لینک‌های مختلف برای دسترسی ساده‌تر کاربران به محتوای سایت امری رایج محسوب می‌شود. یکی از مشکلات اصلی برندها در این زمینه مواجهه با لینک‌های خراب است. امروزه هیچ تجربه‌ای به اندازه باز کردن یک لینک و مشاهده پیام «صفحه موردنظر در دسترس نیست» آزاردهنده نیست. این امر تاثیر منفی قابل توجهی بر روی کیفیت نهایی فعالیت برندها دارد بنابراین شما باید در تلاش برای استفاده از امکانات و ابزارهای در دسترس برندتان در راستای رفع مشکلات موردنظر باشید.

خوشبختانه امروزه ابزارهای بسیار زیادی در اختیار برندها قرار دارد. همچنین باید به حضور دامنه وسیعی از طراح‌های وب نیز اشاره کرد. شما براساس سطح بودجه در دسترس برندتان امکان همکاری با هر کدام از برندهای موردنظر را خواهید داشت.

تغییر تصاویر نامناسب

برخی از تصاویر به صورت نامناسب در سایت به نمایش درمی‌آید. این امر مربوط به تنظیمات صفحه و همچنین عکس موردنظر است. ما پیش از رونمایی رسمی از سایت برندمان باید یک بار تمام تصاویر موجود را مورد بررسی قرار دهیم. این امر امکان مشاهده وضعیت کلی سایت و رفع ایرادات در زمینه جلوه‌های بصری را فراهم خواهد کرد. اگر ما خودمان به فکر کیفیت سایت رسمی برندمان نباشیم هیچ‌کس دیگری این لطف را در حق ما نخواهد کرد. بسیاری از برندها پس از رونمایی از سایت‌شان به دنبال بهبود کیفیت آن هستند. این امر همیشه با ریزش تعدادی از مخاطب هدف برند همراه است بنابراین از همان نخست و پیش از رونمایی از سایت رسمی اقدام به ارزیابی وضعیت برندتان نمایید.

ارزیابی امکانات سایت

امروزه سایت برندها دارای امکانات بسیار زیادی است. این امر شامل استفاده از ابزارهای جست‌وجوی درون سایتی و همچنین افزودن قابلیت خرید آنلاین است. نکته مهم در این میان تلاش برای اطمینان از عملکرد مناسب امکانات سایت پیش از بهره‌برداری از آن است. این امر اهمیت بسیار زیادی در موفقیت برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد.

بی‌تردید هیچ برندی مایل به مشاهده شکایت‌های متعدد مشتریان از خرابی ابزارهای سایت نیست. تنها راهکار مناسب برای پرهیز از چنین صحنه‌ای ارزیابی نهایی امکانات سایت پیش از رونمایی رسمی از آن است.

اهمیت امنیت رمز عبورها

سرقت اطلاعات کاربران و نفوذ هکرها به سایت شرکت اتفاق ناخوشایندی محسوب می‌شود. این امر اعتبار برندها را خدشه‌دار خواهد کرد بنابراین شما باید نسبت به تامین امنیت سایت‌تان توجه لازم را داشته باشید. این امر شامل تلاش برای استفاده از رمزهای ایمن و همچنین نگهداری از رمزها در محل مناسب است.

برخی از برندها از رمزهای ساده استفاده می‌کنند. این امر شانس هکرها برای نفوذ به سایت شما را افزایش خواهد داد. همچنین ارائه رمز به شمار بالایی از اعضای شرکت نیز احتمال درز اطلاعات را افزایش می‌دهد. توصیه ما در این بخش تعیین تعداد مشخصی از کارمندان شرکت برای مدیریت سایت رسمی برند است. دسترسی سایر افراد به سایت باید به شدت محدود شود.

تهیه نسخه پشتیبان از سایت

بروز مشکلات فنی یا حمله هکرها به سایت امر رایجی در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود. اگرچه بسیاری از حملات سایبری با شکست مواجه می‌شود، اما در صورت موفقیت هکرها به احتمال زیاد اطلاعات سایت شما از دست خواهد رفت. توصیه امنیتی ما در این بخش تهیه نسخه پشتیبانی از سایت به طور مداوم است. بر این اساس در صورت بروز هرگونه مشکل فنی امکان استفاده از دامین دیگری برای سایت وجود خواهد داشت.

منبع: smallbusinessbonfire.com

پیش‌فروش محصولات با تکنیک‌های طلایی

ترجمه: علی آل‌علی: فروش محصولات در بازارهای رقابتی به هیچ وجه کار ساده‌ای نیست. اغلب برندها در مسیر فروش محصولات‌شان با مشکلات بسیار زیادی مواجه هستند. شاید در این میان پیش‌فروش محصولات امری غیرممکن به نظر برسد، اما در عمل بسیاری از برندهای بزرگ اقدام به استفاده از چنین تکنیکی می‌کنند. تفاوت میان موفقیت برندهای بزرگ در زمینه پیش‌فروش محصولات و مشکلات برخی دیگر از رقبای‌شان برای فروش جاری بسیار جالب است. ما در این مقاله قصد بررسی شیوه‌های پیش‌فروش حرفه‌ای محصولات را داریم. نتیجه این امر امکان تضمین سودآوری محصولات تازه پیش از عرضه‌شان در بازار است.

۱. اطمینان از مزیت رقابتی محصولات

هر محصول تازه‌ای باید دارای مزیت رقابتی خاصی باشد. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فراهم نخواهد شد. امروزه اغلب برندها توجه چندانی به افزودن مزیت رقابتی به محصولات‌شان ندارند. درست به همین خاطر در عمل فرآیند فروش‌شان با مشکلات بسیار زیادی مواجه می‌شود. اگر شما در تلاش برای پیش‌فروش موفق هستید، باید نسبت به مزیت‌های اساسی محصولات‌تان نسبت به نمونه‌های موجود در بازار مطمئن شوید. فقط در این صورت امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فراهم خواهد شد.

۲. ارزیابی شرایط

گاهی اوقات محصول تازه یک شرکت دارای مزیت رقابتی قابل توجهی است، اما در زمان نامناسب عرضه می‌شود. این امر تاثیر بسیار منفی بر روی واکنش مشتریان نسبت به محصول موردنظر خواهد داشت. توصیه اساسی این بخش ارزیابی شرایط مناسب برای عرضه محصول تازه برند است. اگر وضعیت مناسبی برای رونمایی از محصول تازه وجود ندارد، باید آن را تا زمان مناسب به تعویق انداخت. در غیر این صورت شما شانس چندانی برای موفقیت در زمینه پیش‌فروش محصولات‌تان نخواهید داشت.

یکی از بازه‌های زمانی نامناسب برای فروش محصولات دوره شیوع کروناست. بدون شک قدرت خرید مردم در این زمان به شدت کاهش یافته است بنابراین شما باید به دنبال زمانی دیگر برای عرضه محصولات‌تان و پیش‌فروش آنها باشید.

۳. نظرسنجی از مشتریان

آگاهی از سلیقه مشتریان همیشه تاثیر مثبتی بر روی فرآیند پیش‌فروش دارد. بنابراین پیش از اقدام برای پیش‌فروش محصولات نسبت به نظر مشتریان اطمینان حاصل کنید. این امر موفقیت محصول ما در زمینه جلب نظر مشتریان را تضمین خواهد کرد. امروزه بسیاری از برندها نسبت به این نکته مهم و ساده توجه کافی را نشان نمی‌دهند بنابراین فرآیند پیش‌فروش‌شان با شکست مواجه می‌شود.

هرچه رابطه ما با مشتریان‌مان عمیق‌تر باشد، امکان نظرخواهی بهینه از آنها افزایش خواهد یافت. امروزه یکی از چالش‌های اساسی برندها ترغیب مشتریان برای بیان نظرات‌شان است بنابراین شما با پیگیری فرآیند کنونی امکان تاثیرگذاری قابل توجه بر روی مخاطب هدف را خواهید داشت.

۴. مشتریان را غافلگیر کنید

استفاده از عنصر غافلگیری همیشه تاثیر مثبتی بر روی مشتریان دارد. این امر شامل استفاده از تکنیک‌هایی نظیر ارائه تخفیف برای پیش‌خرید و همچنین قرعه‌کشی خواهد بود. هرچه توانایی ما برای غافلگیری مشتریان بیشتر باشد، تاثیرگذاری فرآیند پیش‌فروش‌مان بهتر خواهد شد. امروزه مشتریان به دنبال دریافت هیجان از سوی برندها هستند بنابراین شما باید هیجان موردنظر را به مشتریان ارائه کنید.

منبع: myasbn.com

چالش‌های بازاریابی و افزایش فالوور در اینستاگرام

چگونه تعداد فالوورهای برندمان در اینستاگرام را افزایش دهیم؟

به قلم: کارولین فورسی مسئول بخش بازاریابی در موسسه HubSpot
ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی و فعالیت در اینستاگرام یکی از گزینه‌های جذاب برای هر کسب و کاری محسوب می‌شود. بسیاری از برندها در تلاش برای موفقیت بیشتر و جلب نظر مشتریان اقدام به حضور در این شبکه اجتماعی می‌کنند. براساس گزارش بخش کسب و کار اینستاگرام از میان یک میلیارد کاربر فعال پلتفرم‌شان ۹۰درصد دست کم یک اکانت تجاری را دنبال می‌کنند. این امر اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. اگرچه اینستاگرام به طور رسمی تعداد اکانت‌های تجاری‌اش را اعلام نکرده است، اما براساس آخرین برآورد در سال ۲۰۱۷ نزدیک به ۲۵ میلیون اکانت تجاری در این پلتفرم فعالیت دارد.

اینستاگرام در طول سال‌های اخیر رشد بسیار زیادی را تجربه کرده است. امروزه بسیاری از برندها در این پلتفرم فعالیت بازاریابی دارند. امکانات تعاملی فراوان اینستاگرام در کنار تاکید بر روی محتوای بصری جذابیت‌های خاصی برای آن ایجاد کرده است. یکی از چالش‌های اصلی برای فعالیت در قالب یک کسب و کار در اینستاگرام بحث به دست آوردن مخاطب هدف است. تعداد فالوورهای هر برند اهمیت بسیار زیادی در فرآیند بازاریابی و نتیجه‌بخشی آن دارد. اگر شما یک برند مشهور و نام‌آشنا در بازارهای بین‌المللی نباشید، جلب نظر مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی امر بسیار دشواری خواهد بود. بسیاری از کسب و کارها در عمل توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدفشان را ندارند. به همین خاطر سرمایه‌گذاری‌شان بر روی بازاریابی در اینستاگرام با کمترین نتیجه ممکن به پایان می‌رسد.

خوشبختانه امروزه راهکارهای مناسبی برای تلاش در راستای جلب نظر کاربران هرچه بیشتر در اینستاگرام وجود دارد. مسئله اساسی در این میان دشواری بسیار زیاد جلب هزار فالوور نخست است. پس از این مرحله تعداد فالوورهای برند شما بسیار ساده‌تر از گذشته افزایش خواهد یافت بنابراین توصیه ما به شما تلاش برای بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف به شیوه‌های متنوع و تازه است. هدف ما در ادامه مقاله کنونی بررسی برخی از تکنیک‌های مناسب برای جلب هزار فالوور نخست برندها در اینستاگرام خواهد بود.

امروزه برندهای بسیار زیادی در اینستاگرام فعالیت دارند. نکته مهم در این میان ضرورت بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف با شیوه‌های تازه است. اگر برند ما توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس ایجاد تمایز در خود را نداشته باشد، شانس چندانی برای موفقیت در عرصه بازاریابی نخواهد داشت بنابراین مسئله مورد بحث در این مقاله نیاز کانونی تمام کسب و کارها محسوب می‌شود.

۱. ایجاد و بهینه‌سازی پروفایل برندمان

نخستین گام در راستای بازاریابی و جلب نظر کاربران در اینستاگرام ایجاد جلوه‌ای جذاب از پروفایل برندمان است. بسیاری از برندها توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس شیوه‌های تاثیرگذاری را ندارند. بسیاری از کسب و کارها نسبت به نحوه شروع این فرآیند اطلاع دقیقی ندارند. مهمترین بخش پروفایل ما برای کاربران شامل نام کاربری، بیوگرافی و همچنین تصویر پروفایل برندمان است. ما در ادامه به بررسی هر کدام از موارد فوق برای تاثیرگذاری هرچه بهتر بر روی مخاطب هدف می‌پردازیم.

نام کاربری یک برند باید ساده و آشنا باشد. بسیاری از کاربران برای یافتن اکانت رسمی برندها اقدام به جست‌وجوی نام‌شان در اینستاگرام می‌کنند بنابراین استفاده از نام‌های دیگر در اینستاگرام برای برند ایده چندان مناسبی نخواهد بود. نتیجه این امر ناتوانی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. گام بعد مربوط به بیوگرافی برند است. توضیحات مذکور در بخش بیوگرافی باید دقیق و کاربردی باشد. نکته مهم در این میان توجه به تفاوت میان پروفایل برندها و کاربران حقیقی است. ما به عنوان کاربر حقیقی امکان استفاده از هر عبارتی در بخش بیوگرافی را داریم، اما این امر در مورد برندها متفاوت خواهد بود. هدف اصلی ما در قالب یک برند جلب توجه مخاطب هدف است بنابراین باید راهبرد دیگری برای تاثیرگذاری بر روی دیگران پیش بگیریم. گام پایانی نیز مربوط به تصویر پروفایل ما در اینستاگرام است. این تصویر باید همیشه جلوه‌ای از برندمان را بازنمایی کند. توصیه اساسی ما در این بخش استفاده از تصویر لوگو برند برای پروفایل است. این امر نقش مهمی در جلب نظر کاربران خواهد داشت. متاسفانه امروزه برخی از برندها در راستای بازاریابی اینستاگرامی به استفاده از تصویر لوگوی‌شان توجه ندارند. به این ترتیب کاربران چالش بسیار بزرگی در یافتن و شناسایی اکانت مربوط به برندها خواهند داشت.

امروزه ما باید فرآیند تعامل کاربران با برندمان را ساده‌سازی کنیم. در غیر این صورت توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست خواهیم داد. توصیه پایانی ما در این بخش استفاده از اکانت تجاری برای بازاریابی در اینستاگرام است. این امر نقش مهمی در جلب نظر مخاطب هدف و افزایش تعداد فالوورها خواهد داشت.

۲. تعیین تولیدکننده محتوا

مدیریت اکانت برندها در شبکه‌های اجتماعی کار ساده‌ای نیست. برخی از برندها به صورت گروهی اقدام به مدیریت اکانت‌شان در شبکه‌های اجتماعی می‌کنند. نتیجه این امر ناتوانی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و تولید محتوای ناهمگن خواهد بود. توصیه اساسی ما در این بخش تعیین یک یا دو بازاریاب برای مدیریت اکانت برندتان در اینستاگرام است. مزیت اصلی این امر امکان تولید محتوای یکدست و مدیریت هرچه بهتر اکانت برند در اینستاگرام خواهد بود.

بسیاری از کاربران در شبکه‌های اجتماعی تمایل به مشاهده محتوای دارای المان‌های یکسان از سوی برندهای مورد علاقه‌شان دارند. وقتی ما در عمل از چندین بازاریاب و کارمند شرکت به صورت چرخشی برای مدیریت اکانت برندمان استفاده می‌کنیم، توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست خواهیم داد. ایجاد تیم واحد برای بازاریابی در اینستاگرام فرصت بسیار بهتری برای بهبود وضعیت بازاریابی و به تبع آن افزایش تعداد فالوورهای برندمان ایجاد خواهد کرد.

۳. اهمیت تهیه و ویرایش تصاویر جذاب

اینستاگرام برخلاف بسیاری از شبکه‌های اجتماعی بر روی محتوای بصری تاکید دارد. هیچ برندی توانایی بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بدون استفاده از محتوای بصری را ندارد. این امر نکته بسیار مهمی در زمینه بازاریابی در اینستاگرام محسوب می‌شود. اغلب برندهای فعال در این پلتفرم دارای تیم تهیه محتوای حرفه‌ای هستند. اگر بودجه در دسترس برند شما اجازه چنین فعالیتی را نمی‌دهد، باید به شیوه‌ای دیگر در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشید. این امر شامل تقویت مهارت‌های عکاسی‌مان برای تهیه محتوای جذاب است.

بدون تردید عکاسی تجاری برای افراد غیرحرفه‌ای امر دشواری محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان استفاده از تجربه سایر برندها برای کسب موفقیت سریع است. یکی از نکات مهم در این میان تقویت مهارت‌مان برای کار با نرم‌افزارهای ویرایش عکس است. بدون تردید این امر در نگاه نخست بسیار دشوار خواهد بود، اما با اندکی تمرین مهارت شما در زمینه کار با چنین ابزارهایی به شدت افزایش خواهد یافت. نکته مهم بعد در این زمینه مربوط به الگوبرداری از برندهای بزرگ و موفق است. بی‌تردید برندهای بزرگ سرمایه‌گذاری قابل توجهی بر روی بازاریابی و تولید محتوا کرده‌اند. ما در صورت استفاده از تجربه آنها برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امکان کاهش هزینه‌های‌مان را خواهیم داشت.

خوشبختانه برندها نیازی به شرکت در دوره‌های عکاسی حرفه‌ای برای موفقیت در بازاریابی اینستاگرامی ندارند. نکته مهم در این میان شناخت سلیقه مخاطب هدف و آشنایی با تعداد اندکی از تکنیک‌های عکاسی حرفه‌ای است. برخی از توصیه‌های عمومی برای ثبت تصاویر جذاب اینستاگرامی به شرح ذیل است:

• نخست باید بر روی موضوع اصلی پست‌تان تمرکز کنید. این امر هماهنگی مناسبی میان ماهیت پست، کپشن و تصویر مورد استفاده‌تان ایجاد خواهد کرد.

• تلاش برای کاهش فضای خالی و بی‌فایده در عکس اهمیت بسیار زیادی دارد. ایراد اصلی فرآیند بازاریابی بسیاری از برندها ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس محتوای بصری جذاب است بنابراین شما در عمل نیازمند تغییر الگوی تهیه محتوای بصری برندتان در صورت عدم کسب موفقیت در گام نخست هستید.

• استفاده از زاویه عکاسی جذاب و چشم‌نواز اهمیت بالایی دارد. سوژه‌های مختلف عکاسی در شرایط گوناگون تاثیر مختلفی بر روی مخاطب هدف دارد بنابراین شما باید زاویه‌های عکاسی مختلف برای یافتن زاویه مناسب را امتحان کنید.

• تلاش برای سرگرم ساختن مخاطب هدف و بیان شوخی‌های جذاب ایده کاملا منطقی برای تهیه عکس است. این امر نقش مهمی در بهبود وضعیت برندها و جلب نظر مخاطب هدف ایفا می‌کند.

گام بعد پس از تهیه عکس موردنظرمان برای بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف مربوط به ویرایش آن است. عکس‌های خام اغلب توان تاثیرگذاری و جلب نظر مخاطب هدف را ندارد. خوشبختانه بسیاری از برندها امکان استفاده از ابزارهای ویرایش تصاویر به صورت رایگان را دارند. گزینه‌های در دسترس شما فقط محدود به فوتوشاپ نیست. برخی از سایت‌های آنلاین نیز در کنار نرم‌افزارهای حرفه‌ای امکان ویرایش بی‌دردسر تصاویر را فراهم می‌سازد بنابراین برندها دامنه وسیعی از گزینه‌ها را در دست دارند.

توصیه پایانی ما در این بخش ضرورت ویرایش تصاویر پیش از بارگذاری‌شان است. بسیاری از برندها در این مسیر توجه کافی به ویرایش نهایی ندارند بنابراین پس از تهیه تصاویر و اندکی ویرایش ابتدایی نسبت به بارگذاری آن اقدام می‌کنند. محتوای برند ما در اینستاگرام بیانگر هویت و ماهیت فعالیتمان است. بنابراین باید در انتخاب آن دقت بسیار زیادی به خرج دهیم. در غیر این صورت شانس چندانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهیم داشت.

۴. تهیه جدول مداوم بارگذاری محتوا

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و به طور ویژه اینستاگرام در پیوند با توانایی برندها برای فعالیت مداوم است. برخی از برندها پس از مدت زمانی محدود بازاریابی در اینستاگرام به طور کلی ناپدید می‌شوند. این امر تاثیر منفی بر روی شناخت کاربران از برندهای موردنظر دارد. امروزه برندهای بزرگ به دلیل تداوم حضور در شبکه‌های اجتماعی و تولید مداوم محتوای بازاریابی جذاب مورد علاقه مشتریان هستند بنابراین شما نیز باید استراتژی مشابهی در پیش بگیرید.

امروزه بسیاری از برندها چند پست آماده برای بارگذاری در بازه‌های زمانی مختلف آماده دارند. این امر فرصت بسیار بیشتری در اختیار تیم بازاریابی برای ایده‌پردازی خلاقانه می‌دهد. وقتی ما همیشه فشار تولید محتوا در کمترین زمان ممکن را حس کنیم، قدرت کافی برای خلق محتوای هیجان‌انگیز را نخواهیم داشت بنابراین شما باید نسبت به آماده‌سازی چند پست پیش‌فروش برای بازاریابی و تولید محتوا توجه داشته باشید.

تعیین جدول زمانی برای بارگذاری مداوم محتوا ایده بسیار مطلوبی محسوب می‌شود. امروزه اغلب برندها دارای جدول زمانی برای بارگذاری محتوا در اینستاگرام هستند. مزیت این امر امکان ارزیابی مداوم وضعیت بازاریابی برند در کمترین زمان ممکن است. نگرانی اصلی اغلب برندها در زمینه بازاریابی ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با تولید محتوای به صورت مداوم است. همچنین یکی دیگر از نگرانی‌های اصلی آنها مربوط به فقدان وقت کافی برای بارگذاری محتوا در زمان‌های مناسب خواهد بود. استفاده از جدول برنامه‌ریزی هوشمند امکان تعیین محتوای پست و سپس بارگذاری خودکار در زمان تعیین شده از سوی جدول موردنظر را فراهم می‌سازد. این امر نتیجه کاربست فناوری هوش مصنوعی در جدول‌های برنامه‌ریزی است بنابراین برند شما نیازی به نگرانی پیرامون نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت.

همیشه ساعت‌های مشخصی برای بارگذاری محتوای بازاریابی در اینستاگرام وجود دارد. این ساعت‌ها به طور کلی شامل ابتدای صبح و پس از عصر است. مردم وقتی از خواب بیدار می‌شوند، پیش از هر کار دیگری به سراغ گوشی همراه‌شان می‌روند، بنابراین شما با بارگذاری محتوا در این ساعت‌ها امکان جلب نظر مخاطب هدف را خواهید داشت. این امر در مورد تولید محتوا پس از عصر نیز صحت دارد. وقتی مردم از کار روزانه فارغ می‌شوند، زمان قابل توجهی برای حضور در اینستاگرام و دیگر شبکه‌های اجتماعی خواهند داشت بنابراین سرمایه‌گذاری بر روی این بخش اهمیت قابل توجهی برای برندها دارد. بارگذاری پست بازاریابی در اینستاگرام تا نزدیک ۱۲ شب ایده مناسبی است. پس از آن کاربران دیگر حضور چندان زیادی در اینستاگرام نخواهند داشت.

۵. مدیریت اکانت با همکاری تمام اعضای شرکت

مدیریت شبکه‌های اجتماعی امر مهمی محسوب می‌شود. اغلب برندها بخش قابل توجهی از بودجه بازاریابی‌شان را در اینستاگرام صرف می‌کنند بنابراین جلب نظر مخاطب هدف اصلی تمام آنها خواهد بود. ما در بخش‌های قبلی بر روی مدیریت اکانت برند از سوی یک یا دو بازاریاب تاکید کردیم. نکته مهم در این میان ناتوانی بازاریاب‌های برند در برخی از مواقع برای تولید محتوای کافی است. به عنوان مثال، تهیه تصاویر و ویدئوهای جذاب گاهی اوقات بسیار دشوار خواهد بود. اگر شما برای این چالش راهکاری پیدا نکنید، بخشی از محتوای برندتان جذابیتش را از دست خواهد داد.

توصیه ما برای رفع مشکل ناتوانی در زمینه تولید یا یافتن محتوای مناسب بصری دعوت از تمام اعضای شرکت برای همکاری در بخش بازاریابی است. این امر به طور معمول شامل اعلام یک ایمیل برای ارسال محتوای جذاب مخاطب هدف است بنابراین برندها امکان بهره‌گیری از تمام توان برندشان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را خواهند داشت. هرگاه کارمندان شرکت تصاویر یا سوژه‌های جذابی برای بازاریابی پیدا کردند، باید آن را برای ایمیل مخصوص بازاریابی شرکت ارسال کنند. این امر در صورت رابطه مناسب میان ما و کارمندان تمام فرآیند بازاریابی را به شدت ساده خواهد کرد.

۶. بهره‌گیری از صدای واحد برای برندمان

حضور برندها در شبکه‌های اجتماعی باید همراه با عنصر تداوم باشد. کمتر کاربری برندهای کم‌کار در اینستاگرام را به یاد خواهد آورد. همچنین برندهایی که هر روز به یک شیوه در حال بازاریابی هستند، کمتر مورد توجه کاربران قرار خواهند گرفت. این نکته برای بازاریابی اغلب برندها نقش حیاتی دارد. اگر ما توانایی مدیریت جلوه و صدای برندمان در شبکه‌های اجتماعی را نداشته باشیم، تمام سرمایه‌گذاری‌مان در بخش بازاریابی با مشکل مواجه خواهد شد.

امروزه یکی از مشکلات اصلی برندها ناتوانی برای نمایش جلوه‌ای انسانی و صمیمی از خودشان در قالب کمپین‌های بازاریابی است. شاید در ابتدا این امر نوعی حرفه‌ای‌گری محسوب شود، اما ناتوانی برند شما برای ایجاد فضایی دوستانه با مشتریان تاثیر منفی بر روی ارزیابی آنها خواهد داشت.

انتخاب جلوه و صدایی واحد برای برند به منظور بازاریابی در اینستاگرام باید با نهایت دقت صورت گیرد. کمتر برندی توانایی تغییر مداوم جلوه بازاریابی‌اش را دارد بنابراین این امر نوعی انتخاب همیشگی محسوب می‌شود.

۷. نگارش کپشن‌های جذاب و قابل اشتراک‌گذاری

کپشن بخش جدایی‌ناپذیری با فعالیت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی محسوب می‌شود. شاید در نگاه نخست توسعه محبوبیت محتوای بصری اهمیت محتوای متنی را کم کرده است. چنین ارزیابی اغلب از سوی کارآفرینان و برخی از بازاریاب‌ها صورت می‌گیرد. نکته مهم در این میان تاثیر کپشن بر روی آگاهی کاربران از ماهیت پست موردنظر است. امروزه شمار قابل توجهی از کاربران پیش از توجه به محتوای بصری به سراغ مطالعه کپشن می‌روند بنابراین ما باید کپشن‌های جذاب و هیجان‌انگیزی برای مخاطب هدف طراحی نماییم.

نکته بعد در مورد کپشن‌ها سهولت بازنشر و به اشتراک‌گذاری‌شان از سوی کاربران است. امروزه کاربران در اینستاگرام تمایل بسیار زیادی برای بازنشر محتوای برندها دارند. اگر کاربران اقدام به بازنشر محتوای برند شما کنند، این امر نشانه مثبتی از تاثیرگذاری فرآیند بازاریابی شما بر روی آنها خواهد بود.

یکی از مشکلات اصلی برندها در زمینه بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی عدم رعایت قواعد نگارشی است. امروزه بسیاری از بازاریابها بر روی ایجاد جو صمیمانه با مخاطب هدف در انتخاب لحن نگارشی تاکید دارند. نکته مهم در این میان تمایز میان لحن صمیمانه با نگارش نادرست متن است. رعایت قواعد نگارشی در هر وضعیتی دارای اهمیت است بنابراین شما باید رعایت آن را در اولویت فرآیند طراحی کپشن‌تان قرار دهید.

مهمترین بخش هر کپشن دعوت از مخاطب هدف برای انجام یک کار خاص است. بی‌تردید هر محتوای بازاریابی با هدفی خاص تولید و در دسترس کاربران قرار می‌گیرد. نکته مهم در این میان تعیین هدف بازاریابی پست‌مان به صورت واضح است. برخی از برندها در این زمینه رویه مناسبی در پیش نمی‌گیرند. این امر شامل بیان پیام اصلی کمپین یا محتوا به صورت سربسته یا غیرمستقیم است. وقتی ما هدف و پیام اصلی بازاریابی‌مان را به صورت مستقیم بیان نمی‌کنیم، نباید انتظار کسب موفقیت بازاریابی داشته باشیم.

۸. استفاده از هشتگ‌های مناسب

استفاده از هشتگ‌های مرتبط با ماهیت پست اهمیت بسیار زیادی در سهولت دسترسی برندمان به مخاطب هدف دارد. این امر یکی از نکات مهم در زمینه بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. امروزه شمار بسیار زیادی از کاربران در تلاش برای یافتن محتوای موردعلاقه‌شان از هشتگ ها استفاده می‌کنند بنابراین استفاده از هشتگ‌های مناسب نقش مهمی در بهبود وضعی برندها دارد.

مهمترین نکته در زمینه استفاده از هشتگ کاربست تعداد محدودی از آنها و همچنین توجه به ارتباط هشتگ موردنظر با ماهیت پست برندمان است. برخی از برندها صرفا به استفاده از هشتگ‌های پرطرفدار می‌پردازند. این امر در صورت عدم ارتباط میان هشتگ موردنظر و ماهیت محتوا موجب برخورد از سوی تیم فنی اینستاگرام خواهد شد.

منبع: blog.hubspot.com

ایستگاه بازاریابی

طراحی استراتژی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی به صورت فشرده

به قلم: وندی دسلر کارشناس بازاریابی دیجیتال
ترجمه: علی آل‌علی

شبکه‌های اجتماعی یکی از ابزارهای مهم ارتباطی در دوران معاصر محسوب می‌شود. تا پیش از ظهور شبکه‌های اجتماعی کمتر کسی توانایی برقراری ارتباط سریع و مستقیم تصویری با دوستان و اعضای خانواده‌اش در فاصله‌های مکانی طولانی را داشت. امروزه استفاده از شبکه‌های اجتماعی بدل به عادت معمولی برای اغلب کاربران شده است. برندها نیز در این میان استفاده‌های قابل توجهی از شبکه‌های اجتماعی دارند. بازاریابی در این فضا یکی از نکات مهم برای موفقیت بلندمدت محسوب می‌شود. ما در ادامه نگاهی کوتاه به مسیر طراحی استراتژی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی خواهیم انداخت.

شناخت مخاطب هدف

نخستین گام برای تاثیرگذاری کمپین‌های بازاریابی شناخت درست مخاطب هدف است. امروزه بسیاری از برندها توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را ندارند. دلیل این امر ناتوانی برای شناخت و سپس پیش‌بینی درست سلیقه مشتریان است. اگر شما در تلاش برای ساماندهی کمپین بازاریابی برندتان هستید، نخستین گام شناخت درست مشتریان است.

وقتی ما شناخت درستی از مخاطب هدف‌مان داشته باشیم، فرآیند تولید محتوا بسیار ساده‌تر خواهد شد. امروزه اغلب مشتریان انتظار پیش‌بینی درست سلیقه‌شان از سوی برندها را دارند بنابراین ما باید عملکرد قابل توجهی در این حوزه داشته باشیم.

آگاهی از تفاوت پلتفرم‌های مختلف

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی همیشه به یک شکل نیست. ما باید همیشه تفاوت‌های شبکه‌های اجتماعی با یکدیگر را مدنظر قرار دهیم. این امر به معنای طراحی یک استراتژی جامع بازاریابی و پرداختن به وضعیت هر شبکه اجتماعی خاص در دل آن است. بسیاری از برندها به هنگام طراحی استراتژی بازاریابی نسبت به تفاوت‌های شبکه‌های اجتماعی با هم آگاهی ندارند. این امر در بلندمدت تاثیر منفی قابل ملاحظه‌ای بر روی مخاطب هدف خواهد داشت.

یکی از واضح‌ترین تفاوت‌ها در مورد شبکه‌های اجتماعی مربوط به تفاوت میان تیک تاک و یوتیوب است. هر دو پلتفرم در نگاه نخست ویدئومحور هستند، اما یوتیوب با ویدئوهای بلند و تیک تاک با ویدئوهای کوتاه و فانتزی سازگاری بیشتری دارد.

تحلیل نتایج را فراموش نکنید

مهمترین بخش پس از پایان هر کمپین بازاریابی تحلیل نتایج است. وقتی ما در تلاش برای ارزیابی و نتیجه‌گیری از فرآیندهای بازاریابی قبلی‌مان هستیم، معیارهای معتبر مهمترین نقش را ایفا می‌کند. استراتژی بازاریابی ما باید شامل معیارهای مشخص و واضح برای اندازه‌گیری میزان موفقیت برندمان و همچنین فراهم‌سازی شرایط مناسب در راستای تحلیل نتایج کلی باشد. در غیر این صورت تلاش‌های مداوم ما در زمینه بازاریابی نتیجه دلخواه را در پی نخواهد داشت.

منبع: cofmag.com

پادکست ویدئویی اقدام جدید اسپاتیفای

به قلم: اشلی کارمن خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

اسپاتیفای به عنوان بزرگترین بستر اشتراک‌گذاری پادکست، تلاش کرده است که همواره اقدامات نوآورانه‌ای را داشته باشد. در این راستا بخش پادکست ویدئویی به آن اضافه شده است. به نظر می‌رسد که این اقدام در راستای رقابت مستقیم با یوتیوب است. درواقع در حال حاضر، محتواهای ویدئویی در صدر علایق افراد قرار داشته و با این اقدام می‌توان شاهد افزایش چشمگیر کاربران این شبکه باشیم. ویژگی جالب این ویدئوها، پخش صدا حتی در هنگام قفل صفحه است که درست قابلیتی است که در چند وقت گذشته، توسط یوتیوب مورد استفاده قرار می‌گیرد، با این حال در مرحله نخست تنها برخی از افراد حرفه‌ای قادر به تولید چنین پادکست‌هایی خواهند بود. برای مثال قراردادی با جو روگان (محبوب‌ترین تولیدکنندگان پادکست) به امضا رسیده که براساس آن وی اقدامات خود را به صورت تصویری ادامه خواهد داد. همچنین بنا بر اخبار منتشرشده، چند تن از یوتیوبرهای مطرح نیز در فهرست قرار دارند. با این حال هنوز مشخص نیست که این قابلیت جذاب، چه زمانی در اختیار عموم قرار خواهد گرفت. در این راستا با توجه به این امر که یوتیوب تولیدکنندگان محتوا را در سود خود شریک می‌کند، لازم است تا اسپاتیفای نیز برای جذب حداکثری، چنین برنامه‌ای را پیاده کند. حال باید دید که میزان استقبال‌ها از این طرح جدید، تا چه حد خواهد بود.

منبع: theverge.com

رهبری

بهترین شرکت‌ها برای علاقه‌مندان به کار نیمه‌وقت

به قلم: مکس فریدمن خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

بسیاری از افراد بنا به دلایل مختلف نظیر تحصیل، تمایل به فعالیت پاره‌وقت دارند. در این رابطه سوالی که همواره ذهن افراد را به خود مشغول کرده است این است که بهترین برندهای فعال در این زمینه کدامند؟ با این حال قبل از آن بهتر است تا نگاهی به مزیت‌های این شیوه کاری بپردازیم. فشار کمتر، انعطاف زمانی و امکان انجام یک فعالیت دیگر، از جمله مواردی است که باعث جذابیت این اقدام می‌شود. در این رابطه شما حتی می‌توانید به صورت دورکاری نیز فعالیت داشته باشید. با این حال معایبی نظیر شرایط سخت‌تر برای ارتقای شغلی، عدم بیمه و مزایای بازنشستگی نیز وجود دارد. به همین خاطر لازم است تا با دقت بالایی این حوزه را انتخاب کنید.

Chipotle-۱

بزرگترین رستوران زنجیره‌ای کشور مکزیک با شعبه‌های متعدد در سراسر جهان، انتخابی فوق‌العاده برای علاقه‌مندان به کار نیمه وقت محسوب می‌شود. آنها تمامی کارکنان خود را بیمه کرده و پس از یک سال، امکانات فوق‌العاده‌ای نظیر تخفیف‌های ویژه برای خرید از فروشگاه‌ها را دارند. در کنار این موضوع، یکی از فرهنگ‌های سازمانی برند مذکور، حمایت از محصلان است. در این راستا تمامی هزینه‌های تحصیلی افراد را برعهده گرفته و تا ۴۴ ساعت امکان مرخصی برای این دسته از کارکنان را در اختیار آنها قرار می‌دهند. به همین خاطر نیز بسیاری از افراد تمایل دارند تا با این برند همکاری داشته باشند. این اقدامات اگرچه در ظاهر هزینه‌های بالایی را برای شرکت به همراه دارد، با این حال منجر به محبوبیت بالای آن در بین مشتری و ایجاد تصویر بسیار مثبت شده است. درواقع می‌توان این اقدامات را یک روش بازاریابی نیز تلقی نمود.

Macy's-۲

این فروشگاه زنجیره‌ای حتی برای کارمندان پاره وقت خود مزایای بازنشستگی را نیز مدنظر قرار داده است. با این حال شما باید حداقل پنج سال فعالیت کرده باشید که شامل این طرح شوید. در کنار این موضوع آنها به وضعیت سلامتی کارکنان خود نیز توجه داشته و با برخی از مراکز درمانی، قراردادهایی را امضا کرده‌اند. در کنار این موضوع امکان خرید با تخفیف‌های ویژه از هر یک از شعبه‌های این فروشگاه در کنار اختصاص ساعتی از کار به آموزش و کسب مهارت بیشتر، از جمله مزیت‌های این برند محسوب می‌شود.

REI-۳

این برند در زمینه اجاره لوازم مختلف ورزشی و سفری فعالیت داشته و برای آن دسته از کارکنان پاره‌وقتی که بیش از ۱۲ ساعت در هفته کار می‌کنند، بسته‌های حمایتی جالبی را مشخص کرده است. برای مثال هزینه‌های درمانی رایگان و کمک به تهیه مایحتاج زندگی، از جمله این موارد محسوب می‌شود. همچنین به ازای هر شش ماه فعالیت، امکان یک سفر رایگان نیز وجود دارد. برای کارکنان ورزشکار نیز تخفیف‌های خوبی مدنظر قرار گرفته است. برای مثال اگر قصد فتح قله اورست را دارید، این شرکت شما را در تهیه تجهیزات و تامین هزینه سفر، کمک خواهد نمود.

Costco-۴

این فروشگاه زنجیره‌ای برای کارمندانی که در طول سال، ۱۸۰ روز فعالیت دارند، تمامی هزینه‌های پزشکی آنها را تقبل خواهد کرد. در کنار این موضوع فرزندان زیر ۱۸ سال افراد نیز شامل این طرح می‌شوند.

Lowe's-۵

این برند در زمینه اجاره خانه و اقامتگاه فعالیت داشته و تمامی کارمندان آن، پاره‌وقت هستند. در کنار تمامی هزینه‌های درمانی کارکنان، انواع بیمه‌ها نظیر بیمه بازنشستگی و ناتوانی نیز به آنها اختصاص پیدا می‌کند. همچنین برای آن دسته از کارکنانی که قصد ادامه تحصیل داشته باشند، این شرکت شرایط را مهیا خواهد کرد.

Staples-۶

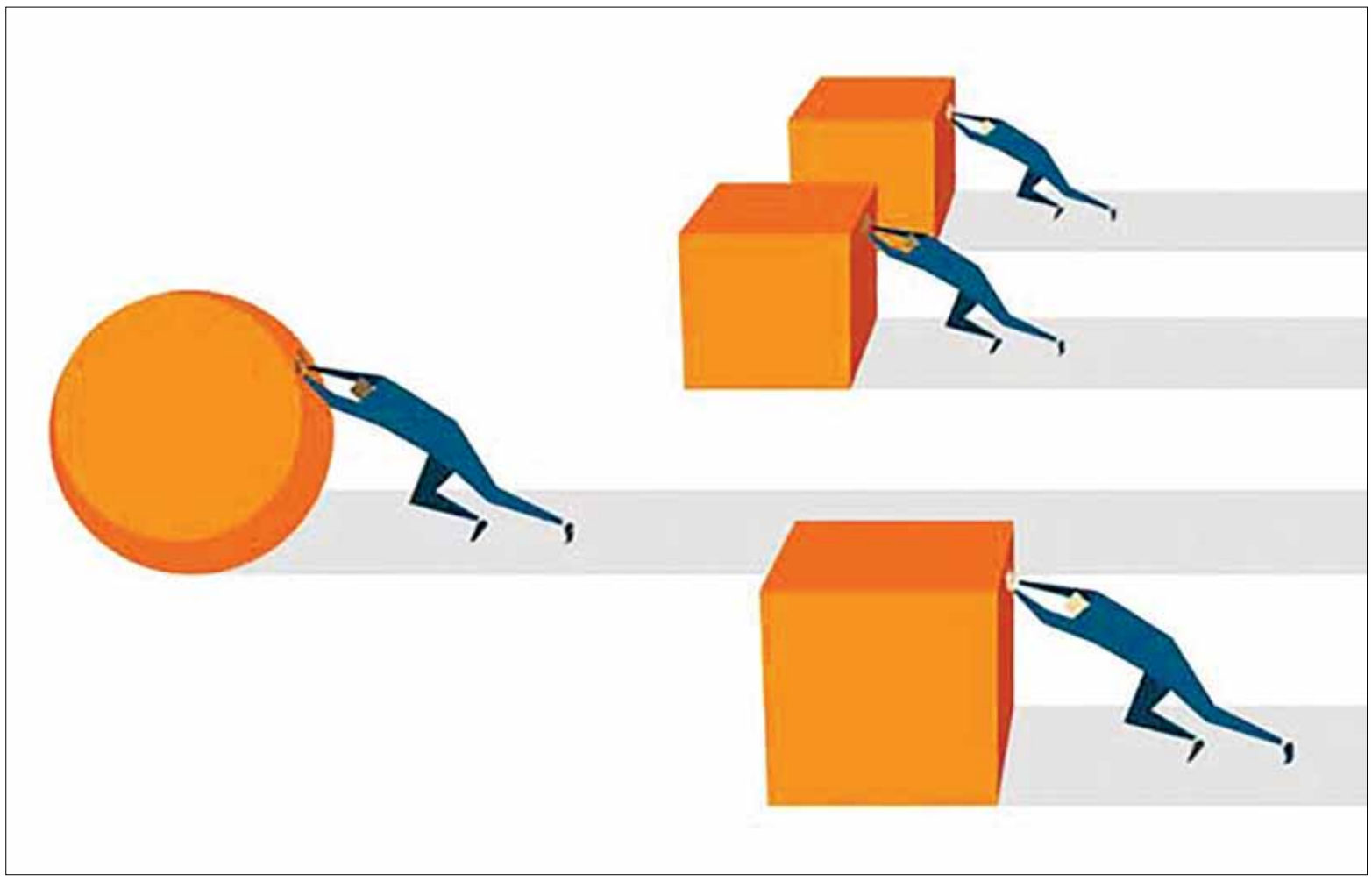
این برند در زمینه تولید و فروش تجهیزات اداری فعالیت داشته و در حال حاضر بیش از ۲ هزار شعبه در سراسر جهان دارد. این شرکت کارمندان خود را در برابر حوادث بیمه کرده و هزینه‌های درمانی آنها را برعهده گرفته است.

Starbucks-۷

بزرگترین کافی‌شاپ زنجیره‌ای جهان، تقریبا تمامی بیمه‌های موجود را برای کارمندان پاره‌وقت خود در نظر گرفته است. همچنین آنها برنامه‌ای خاص برای افراد مشغول به تحصیل داشته که شامل مرخصی در کنار کمک هزینه است. در نهایت یک روز در هفته کارکنان می‌توانند به صورت رایگان از خدمات هر یک از کافی‌شاپ‌ها استفاده کنند.

منبع: businessnewsdaily.com

چگونه راندمان کاری خود را در شرکت افزایش دهیم



به قلم: لئون سیام کارآفرین
مترجم: امیر آل‌علی

یکی از چالش‌های همیشگی افراد این است که چگونه می‌توانند راندمان کاری خود را بهبود بخشند. در این رابطه تکنیک‌هایی وجود دارد که با رعایت تمامی آنها، شاهد معجزه‌ای در این زمینه خواهید بود. در ادامه برخی از مهمترین آنها را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱-استفاده از زمان‌سنج

هنگامی که به زمان خود توجه نداشته باشید، این امر کاملا طبیعی خواهد بود که زمانی بیش از حد نیاز را به یک اقدام اختصاص دهید. برای مثال ممکن است در حین کار، برای چند دقیقه به یک موضوع جدید فکر کنید. تحت این شرایط ضروری است که از یک تایمر استفاده کنید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که برخی از افراد در این رابطه از ساعت‌های اتاق خود کمک می‌گیرند. ایراد اصلی این اقدام، ضرورت مشاهده مداوم آنها است. این امر باعث خواهد شد تا تمرکز شما نابود شود. در کنار این موضوع، توجه داشته باشید که بهتر است تا به زمانی کمتر از حد تصور خود فکر کنید. این امر در رابطه با ۸۰درصد مواقع، کاربردی بوده و باعث می‌شود تا در زمان شما صرفه‌جویی شود.

۲-تمامی مواردی را که تمرکز شما را نابود می‌کند، کنار بگذارید

مواردی نظیر نوتیفیکیشن موبایل، باعث خواهد شد تا تمرکز افراد سریعا نابود شود. در این رابطه ضروری است تا این موارد را شناسایی کرده و سریعا در این رابطه اقدام کنید. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که برخی از ابزارها وجود دارد که در این رابطه به ما کمک خواهد کرد. برای مثال ممکن است شرایط برای کاهش صدای محیط، چندان فراهم نباشد. به همین خاطر ضروری است تا از هدفون‌های کاهش صدا استفاده کنید. درواقع برای مشکلات بزرگ، راه حل‌های به مراتب ساده‌تری نیز وجود دارد.

۳-از موسیقی‌هایی با ریتم تند استفاده کنید

برای این امر که کمتر احساس خستگی کنید و تحرک شما افزایش پیدا کند، توصیه می‌شود که از موسیقی‌هایی با ریتم تند کمک بگیرید. در این رابطه توجه داشته باشید که شما تنها زمانی باید به این موسیقی‌ها گوش دهید که با احساس خستگی مواجه شده‌اید. درواقع افراط در این زمینه نیز خود به سلامتی شما آسیب وارد خواهد کرد. در کنار این موضوع، لازم است تا استراحت‌هایی کاملا مطابق میل خود داشته باشید. برای مثال ممکن است برخی از افراد از ۱۰ دقیقه استراحت میان دو فعالیت خود، برای چرتی کوتاه و برخی دیگر برای پیاده‌روی در خارج از دفتر شرکت استفاده کنند. به همین خاطر شما باید شیوه مورد علاقه‌تان را پیدا کنید.

۴-همواره دلایل حضور خود در شرکت را یادآوری نمایید

تلاش برای رسیدن به هدف اصلی خود، ارتقای شغلی و تامین معاش خانواده از جمله رایجترین دلایلی است که هر فردی از فعالیت تجاری خود دارد. در این رابطه یادآوری مداوم آنها باعث خواهد شد تا انگیزه خود را حفظ کنید. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که شما تنها به چند مورد محدود نبوده و می‌توانید هر دلیل سودمندی را به این فهرست اضافه کنید. برای مثال ممکن است چندین دوست را از بین افراد تیم شرکت پیدا کرده باشید. این امر می‌تواند به فهرست شما اضافه شود.

۵-اولویت‌بندی داشته باشید

در ابتدا شما باید اقدامات کاملا ضروری با محدودیت زمانی را انجام دهید. پس از آن نوبت به اقدامات ضروری می‌رسد. در رده‌های بعدی نیز اقدامات مهم و در نهایت سطح متوسط‌ها خواهند بود. این امر باعث خواهد شد تا در پایان روز نسبت به انجام اقدامات ضروری خود، اطمینان داشته باشید.

۶-اقدامات مشابه را در یک گروه قرار دهید

اقدامات مشابه شما باید در یک گروه قرار گیرد. در این رابطه توجه داشته باشید که عدم فعالیت شما در این رابطه باعث خواهد شد تا زمان زیادی را از دست بدهید. همچنین می‌توانید برای اقداماتی که به تمرکز نیاز ندارد، از استراتژی انجام چند فعالیت به صورت همزمان، استفاده کنید.

۷-.جوایزی را تعیین کنید

برای این امر که راندمان کاری شما در بهترین وضعیت ممکن قرار گیرد، ضروری است تا برای خود جوایزی را تعیین کنید. این امر باعث خواهد شد تا انگیزه شما برای انجام سریع‌تر آنها افزایش پیدا کند. در این رابطه جایزه هر چیزی که مورد علاقه شما است، می‌تواند باشد. درواقع برای ارتقای روحیه و انگیزه خود نباید منتظر اقدامی از سوی مدیر شرکت باشید.

۸-از تکنولوژی فاصله بگیرید

اعتیار بیش از حد به تکنولوژی باعث می‌شود تا افراد حالتی روبات‌گونه را پیدا کنند. تحت این شرایط مواردی نظیر خلاقیت، نابود خواهد شد. به همین خاطر توصیه می‌شود که حداقل نیم روز در هفته، خود را از هرگونه تکنولوژی رهایی بخشیده و اجازه دهید تا وابستگی شما به این بخش، کاهش پیدا کند. در نهایت فراموش نکنید که امروزه مواردی نظیر شبکه‌های اجتماعی، به قاتلین اصلی زمان افراد تبدیل شده است. این موضوع بدون شک راندمان کاری شما در شرکت را نیز کاهش خواهد داد.

۹-همواره یک دفترچه همراه خود داشته باشید

در این رابطه می‌توانید از دفترچه تلفن همراه خود نیز استفاده کنید. درواقع چنین ابزاری به شما کمک خواهد کرد تا هر موردی را که ذهن شما را درگیر می‌کند در آن یادداشت کرده و اجازه ندهید که تمرکز شما از بین برود.

۱۰-برنامه روزانه داشته باشید

شما باید یک برنامه روزانه برای خود داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا امکان انجام بهتر کارها، مهیا باشد. در کنار این موضوع فراموش نکنید که بهتر است تا موارد را مکتوب کرده و پس از پایان هر یک، به روی آن خط بکشید. این امر از نظر روانشناسی، به مانند یک بازی بوده و تمایل افراد را برای انجام آن، افزایش خواهد داد.

۱۱-ورزش را فراموش نکنید

ورزش صبحگاهی باعث خواهد شد تا انرژی به مراتب بیشتری را در طول روز داشته باشید. در کنار این موضوع، تناسب اندام بالاتر، باعث می‌شود تا آستانه تحمل شما افزایش پیدا کند. در نهایت فراموش نکنید که با توجه به تاثیر مستقیم جسم و ذهن بر روی یکدیگر، این اقدام در نهایت به بهبود وضعیت فکری شما منجر خواهد شد.

۱۲-از ابزارهای موجود استفاده کنید

برخی از سایت‌ها و نرم‌افزارها، امکان انجام سریع‌تر اقدامات را مهیا می‌کند. تحت این شرایط دیگر توجیهی ندارد که خود بخواهید این موارد را به اتمام برسانید. در این رابطه با یک جست و جوی ساده، به عنوان آنها در زمینه‌های مختلف، دسترسی پیدا خواهید کرد.

۱۳-فراتر از استانداردها باشید

بدون شک استانداردهای شرکت، میانگینی خواهد بود که امکان به اجرا درآوردن آن توسط هر فردی مهیا باشد. با این حال شما در راستای بهبود سطح خود، ضروری است تا به دنبال موارد به مراتب بیشتری باشید. در این رابطه توصیه می‌شود که با مدیریت در این رابطه صحبت کرده و از تمایل خود برای اقدامات بیشتر صحبت کنید و بدون شک این امر با استقبال مواجه خواهد شد. درواقع درست به مانند یک ورزشکار که تمارین خود را سخت‌تر می‌کند تا به سطح بالاتری دست پیدا کند شما نیز باید به همین شکل رفتار کرده و برای پیشرفت، خود را تحت فشار قرار دهید.

۱۴-از پادکست‌ها غافل نشوید

این امر طبیعی است که شما زمان کمی را برای مطالعه داشته باشید با این حال این موضوع باید باعث شود تا شما از اهمیت مطالعه غافل شوید. در این رابطه توصیه می‌شود که از زمان‌های مرده خود برای گوش دادن به پادکست و یا کتاب‌های صوتی، استفاده کنید. بدون شک برای بهبود باندمان کاری خود، افزایش سطح اطلاعات امری ضروری خواهد بود. اگرچه ممکن است تصور کنید که میزان زمان‌های مرده چندان قابل توجه نخواهد بود، با این حال جالب است بدانید که هر فرد به صورت میانگین روزی دو ساعت زمان مرده را در اختیار دارد.

۱۵-از کتاب‌های مفید غافل نشوید

کتاب‌هایی نظیر به اتمام رساندن اقدامات اثر دیوید آلن، به شما کمک خواهد کرد تا به خوبی بتوانید وظایف روزانه خود را انجام داده و با احساس فشار بیش از حد مواجه نشوید. روش‌های معرفی شده در این اثر فوق‌العاده بوده و توصیه می‌شود که در کنار این کتاب، از موارد مشابه نیز غافل نشوید. درواقع برای موفقیت ممکن است راهکارهایی وجود داشته باشد که تاکنون از نظر ما پنهان مانده است.

۱۶-مطالعه سریع را تمرین کنید

مطالعه سریع یک تکنیک محسوب می‌شود که با کمی تمرین می‌توانید در این رابطه به تسلط دست پیدا کنید. برای آگاهی از اصول آن، انواع سایت‌ها وجود دارد که به خوبی به این موضوع پرداخته‌اند. در کنار این مسئله، شما می‌توانید از سایت‌هایی که در زمینه خلاصه کردن کتاب‌ها فعالیت دارند نیز استفاده کنید. این امر باعث خواهد شد تا امکان مطالعه چند کتاب در یک روز، مهیا شود.

۱۷-استراحت داشته باشید

تصور بسیاری از افراد این است که برای رسیدن به راندمان کاری بالا نیاز است که به صورت مداوم کار کنند. این امر در حالی است که رسیدن به این خواسته بدون رعایت اصل استراحت مناسب، عملا غیرممکن خواهد بود. درواقع شما باید به نحوی استراحت کنید که از خسته شدن بیش از حد جلوگیری شده و همواره انرژی کافی تا زمان پایان ساعت کاری خود را داشته باشید.

۱۸-نه گفتن را جدی بگیرید

برای رسیدن به یک راندمان کاری بالا، نیاز است که شما به برنامه خود پایبند باشید. این امر در حالی است که اگر قدرت نه گفتن به سایرین را نداشته باشید، امکان انجام این امر عملا غیرممکن خواهد بود. این امر در حالی است که هر فردی نیاز دارد تا خود را در اولویت اول قرار دهد. در این رابطه اگر نمی‌توانید مشکل را کنار بگذارید، بهتر است که از یک روانشناس کمک بگیرید.

۱۹-همه چیز را در دسترس خود قرار دهید

هر فردی باید در کنار منظم نگه داشتن میز کار خود، به دنبال نوع چیدمانی باشد که براساس آن به راحتی بتواند به موارد موردنیاز خود دسترسی پیدا کند. همچنین ضروری است که به اصل کار تیمی توجه داشته و تصور نکنید که شما باید تمامی اقدامات را به تنهایی انجام دهید.

۲۰-مهارت تایپ خود را بهبود بخشید

در راستای افزایش راندمان کاری بسیار مهم است که سرعت انجام اقدامات خود را افزایش دهید. در این رابطه مواردی نظیر تایپ کردن، از جمله مهارت‌هایی محسوب می‌شود که هر کارمندی با آن سروکار دارد. به همین خاطر با یادگیری اصول تایپ حرفه‌ای، می‌توانید به وضعیت به مراتب بهتری دست پیدا کنید.

۲۱-موارد اتلاف‌کننده زمان خود را شناسایی کنید

برخی از اقدامات هستند که ابدا ضرورتی نداشته و زمان شما را نابود می‌کنند. با حذف آنها شما زمان بیشتری برای اقدامات مهم خود خواهید داشت. برای مثال انجام بازی‌های آنلاین، به یکی از عادت‌ها تبدیل شده است، با این حال با کنار گذاشتن آن می‌توانید زمینه رشد بیشتر خود را مهیا سازید.

منبع: ۳۰days۳۰ways.com

اخبار

رئیس روابط عمومی شرکت پالایش گازفجرجم:

نظر سنجی علمی نقاط ضعف سازمان را به فرصت تبدیل می کند

بوشهر- رضا حیدری: رئیس روابط عمومی شرکت پالایش گازفجرجم با اشاره به نظر سنجی صورت گرفته از کارکنان و استقبال آنان از شرکت در این نظرسنجی گفت: این واحد با اجرای نظرسنجی های علمی ،تلاش می کند نقاط ضعف سازمان را به فرصت تبدیل کند. وی افزود: در نظرسنجی اقدامات شرکت در زمینه مقابله با کرونا ویروس که از طریق یکی از بهترین نرم افزارهای استاندارد و در فضای مجازی انجام شد ۱۹۵ نفر از کارکنان در این نظرسنجی شرکت کردند. سید مهدی احمدی تصریح کرد: در این نظرسنجی ۱۱ پرسش طرح شده بود که دغدغه های کارکنان ومدیریت را پوشش می داد و پاسخ های کارکنان نیز در کمیته سلامت کارکنان مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. وی ادامه داد: تحلیل دقیق و جدول نموداری این نظرسنجی که بر مبنای داده های آنلاین بوده است نیز به زودی در وب سایت شرکت قرار خواهیم داد،اگر چه ممکن است در مواردی معرف کل جامعه پالایشگاه نباشد. رئیس روابط عمومی شرکت پالایش گازفجرجم گفت: یکی از وظایف مهم روابط عمومی ها؛ شناسایی نقاط ضعف و قدرت سازمان و انعکاس آن به مدیران است و بر این اساس نظرسنجی می تواند ابزاری کارآمدی برای این مهم باشد. وی ابراز امیدواری کرد: مشارکت بیشتر کارکنان در نظرسنجی های شرکت بتواند موجب بهبود عملکرد بخش های مختلف سازمان باشد.

در نشست مشترک رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و نماینده مردم قائمشهر در مجلس شورای اسلامی عنوان شد :

باید اقدامات پیشگیرانه را همچنان در دستور کار خود داشته باشیم ، فرهنگ ماسک زدن را در بین مردم نهادینه کنیم

ساری – دهقان : دکتر سید عباس موسوی رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در نشست با دکتر کیوان مرادیان نماینده مردم شهرستان های قائمشهر، جویبار، سوادکوه و سیمرغ در مجلس شورای اسلامی به ارائه گزارشی از وضعیت بهداشت و درمان استان پرداخت و اظهار داشت: هدفمان در حوزه سلامت استان تحقق عدالت در توزیع امکانات و تجهیزات در همه مناطق استان است و در این راستا سیمای سلامت را برای توسعه این حوزه در بلوک های استانی تدوین کردیم . وی با ذکر این نکته که چندین پروژه عمرانی در حوزه درمان در استان در دست اجرا و تکمیل است خواستار حمایت و همدلی نمایندگان استان در این بخش شد. رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران با اشاره به وضعیت بیماری کرونا در مازندران با بیان اینکه در سطح استان در راستای کنترل اپیدمی ویروس کووید ۱۹ در زمینه تامین تجهیزات مراکز درمانی و نیروی انسانی اقدامات موثری انجام شد، به افزایش بیماران کرونایی در استان اشاره کرد و افزود: باید اقدامات پیشگیرانه را همچنان در دستور کار خود داشته باشیم ، فرهنگ ماسک زدن را در بین مردم نهادینه کنیم و رعایت فاصله گذاری اجتماعی را اهمیت دهیم و زمینه اقداماتی که سبب اجتماعات می شود را در جامعه فراهم نکنیم. دکتر کیوان مرادیان نماینده مردم شهرستان های قائمشهر، جویبار، سوادکوه و سیمرغ در مجلس شورای اسلامی نیز در این دیدار طی سخنانی یاد و خاطره شهدای مدافع سلامت را گرامی داشت و با قدردانی از رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران ، کادر بهداشت و درمان استان و دست اندرکارانی که در عرصه مقابله با کرونا تلاش می کنند ، خواستار تسریع در روند تکمیل بیمارستان رازی و سایر پروژه های سلامت در حوزه انتخابیه خود شد و گفت: باید همه کمک کنند تا در راستای خدمت رسانی به مردم ، مشکلات پیش روی حوزه سلامت رفع گردد و در این راستا نمایندگان استان از هیچ کمکی دریغ نمی کنند. گفتنی است در ابتدای این نشست معاونین درمان و توسعه مدیریت، منابع و برنامه ریزی و نماینده معاون بهداشتی دانشگاه به تشریح وضعیت حوزه تحت مدیریت خود پرداختند.

اختصاص اعتبار پژوهشی برای شناسایی و رفع نقاط حادثه خیز استان

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان با اشاره به تهیه شناسنامه برای نقاط پر تصادف استان از اختصاص اعتبار پژوهشی برای شناسایی و رفع نقاط حادثه خیز استان خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای هرمزگان، یوسف عابدینی مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گفت: نقاط پر تصادف و حادثه خیز استان شناسایی شده اند و برای این نقاط بین سال های ۹۶ تا ۹۸ شناسنامه تهیه شده است. وی با اشاره به اینکه شناسایی و تهیه شناسنامه برای نقاط جدید در حال انجام می باشد افزود: با برنامه ریزی های صورت گرفته و استفاده از قانون اختصاص ۵، ۰ درصد اعتبارات سازمان ها به امور پژوهشی، قصد داریم با ایجاد بستر علمی و پژوهش های کاربردی علاوه بر شناسایی بهتر نقاط حادثه خیز استان هرمزگان با ارائه راهکار های عملیاتی نسبت به رفع این نقاط و ایمنی بهتر محور های مواصلاتی اقدام کنیم. عابدینی توجه به آموزش و انجام تحقیقات در لایه های مختلف را حائز اهمیت عنوان کرد و ابراز داشت: ارتباط با دانشگاه ها، دریافت نقطه نظرات نخبگان و ترکیب آن با دانش فنی موجود در مجموعه راهداری و حمل و نقل جاده ای می تواند بسیار موثر واقع شود. این مقام مسئول با اشاره به تهیه پروپوزال های تحقیقاتی و آموزشی در این خصوص ابراز داشت: این اقدام به کمک مشاورین فعال در حوزه ایمنی و با بررسی در کمیسیون ایمنی راه های برون شهری استان در راستای ایمنی راه های برون شهری و کاهش تصادفات انجام می شود و با پیگیری از سازمان مدیریت و برنامه ریزی به دنبال تامین اعتبارات آموزشی و عمرانی هستیم.

مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان:

رشادت و فداکاری ماموران یگان حفاظت در صیانت از عرصه منابع طبیعی ستودنی است

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: در پی زخمی شدن یکی از نیروهای یگان حفاظت اداره منابع طبیعی شهرستان گرگان مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان و فرمانده یگان حفاظت منابع طبیعی جویای وضعیت جسمانی وی شدند.به گزارش پایگاه اطلاع رسلانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان، ظهر ۳۱ تیرماه، نیروهای یگان حفاظت اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهر قرق از توابع شهرستان گرگان در حال گشت زنی در منطقه جنگلی بودند. پس از اعلام گزارشات مردمی از حریق در چند نقطه از این پارک جنگلی، نیروهای مذکور در حال اطفا آن بودند که در مسیر متوجه تعداد نقطه ای حریق جدید میشوند و با عزیمت به منطقه متوجه حضور دو متخلف شده که در حال آتش زدن جنگل بودند. این دو نیروی جنگلبان طی تعقیب و گریز، مورد سوء قصد قرار گرفته که یکی از ایشان با نام محمد شکیبا از ناحیه سر زخمی گردید.ابوطالب قزل سفلو، مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان به همراه سرهنگ حبیب یارادبزی در منزل مامور یگان حافظت جهت عیادت حاضر و آخرین وضعیت جسمانی وی را جویا شدند.مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان با قدردانی از رشادت ها و فداکاری های نیروهای یگان حفاظت از منابع طبیعی گفت: صیانت از عرصه های ملی وظیفه همه ما است ولی رشادت و فداکاری ماموران یگان حفاظت در این عرصه ستودنی است و حتی تا پای جان خویش نیز برای دفاع از این عرصه های مایه می گذارند.سرهنگ یارادبزی فرمانده یگان حفاظت منابع طبیعی نیز گفت: آتش افروزی خسارات هنگفت و جبران ناپذیر به جنگل‌ها و مراتع زده و ثروت ملی را از بین می‌برند که به همین دلیل عاملان آن باید در برابر اقدام نابخردانه و نامعقول خود پاسخگو باشند.یارادبزی اظهار داشت: در فصول گرم سال کوچکترین سهل انگاری و بی احتیاطی می‌تواند آتش سوزی‌های گسترده و خسارت بار را موجب شود و زیان‌های جبران ناپذیری بر پیکر منابع ملی وارد آورد لذا منابع طبیعی و دوستداران محیط زیست همواره از مردم می خواهند که از برافروختن آتش در جنگل‌ها و مراتع خودداری کنند و هر گونه حریق و تخلفات در بخش منابع طبیعی را به ۱۵۰۴ تلفن امداد نجات جنگل و مرتع اطلاع دهند.

امینی‌زاده تاکید کرد:

سیما و منظر شهری، اولویت جدی شهرداری بندرعباس در سال جاری

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندرعباس از توجه ویژه به سیما، منظر و فضای سبز شهری به عنوان اولویت جدی این شهرداری در سال جاری یاد کرد. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس، عباس امینی‌زاده در دومین جلسه کمیسیون سیما، منظر و فضای سبزی شهری اظهار کرد: توجه به زیباسازی و ساماندهی تبلیغات شهری امری ضروری در مناسب‌سازی محیط شهر است. وی با اشاره به اینکه برخورد با دیوارنویسی‌ها یک امر مهم و اساسی در این مسیر است، افزود: در سال جاری، نگاه به اجرای پروژه‌های مرتبط با سیما و منظر شهری، اولویت اصلی بوده و در دستور کار قرار گرفته است. شهردار بندرعباس با بیان اینکه رویکرد اصلی این شهرداری در سال جاری پرداختن به زیباسازی شهری و فضای سبز است، ادامه داد: پرداختن به مسائل جزئی که در بهسازی منظر شهری تاثیرگذار است، باید در دستور کار اعضای این کمیسیون باشد. امینی‌زاده با تاکید بر اینکه برخورد قانونی با دیوارنویسی‌ها یکی از اقداماتی است که در این زمینه باید پیگیری شود، گفت: اجرایی شدن جدی ضوابط مربوط به تابلوهای صنوف، یکی دیگر از ضروریات در بهسازی سیما و منظر شهری بندرعباس است. این مقام مسئول تاکید کرد: نگهداری و تعمیرات المان های ساخته شده نیز باید در دستور کار شهرداری‌های مناطق سه گانه و همچنین سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری قرار داشته باشد.

رئیس مجمع نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی:

روند توسعه گازرسانی در آذربایجان شرقی مطلوب و چشمگیر است

تبریز – فلاح: رئیس مجمع نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی گفت: روند توسعه گاز در آذربایجان شرقی مطلوب و چشمگیر است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر داوودی، رئیس مجمع نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی با حضور در شرکت گاز آذربایجان شرقی و بررسی روند اجرای پروژه های گازرسانی افزود: بررسی عملکرد شرکت گاز استان حاکی از شتاب رو به رشد گازرسانی به روستاها و بخش های صنعتی در سال های اخیر می باشد. وی با تأکید بر اتمام پروژه های در دست اجرا و مقاوم سازی شبکه های تحت بهره برداری اظهار داشت: استان آذربایجان شرقی در پایان راه گازرسانی شهری و روستایی قرار دارد. مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی نیز در این دیدار ضمن ارائه گزارشی از عملکرد شرکت گاز استان و روند اجرای پروژه های گازرسانی، تصریح کرد: در حال حاضر ۱۰۰ درصد خانوار شهری و ۶۷/۹۶ درصد خانوار روستایی تحت پوشش گاز طبیعی قرار دارند و با به ثمر رسیدن پروژه های در دست اجرا، بهره مندی خانوارهای روستایی به ۲۵/۹۹ درصد افزایش خواهد یافت. سیّدرضا رهنمای توحیدی، در ادامه اظهار کرد: کل شبکه و انشعابات گاز در سطح استان، هر سال یک بار نشت یابی گردیده و ضمن ضخامت سنجی، پتانسیل نقاط منتخب اندازه گیری و بر اساس تحلیل نتایج درخصوص بازسازی و مقاوم سازی تصمیم گیری و اقدام می گردد.

تجهیز ۲۷۰ ایستگاه گازرسانی به فن آوری نظارت و پایش مستمر

۲۷۰ ایستگاه گازرسانی در استان از طریق تجهیزات سیستم مانیتورینگ، بصورت شبانه روزی مورد نظارت و پایش قرار می گیرند. مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی با اعلام این خبر گفت: تمامی ایستگاه های گاز ورودی به استان، ایستگاه های گاز جایگاه های CNG و نیز ایستگاه های صنایع عمده استان، به تعداد ۲۷۰ ایستگاه به فن آوری مانیتورینگ مجهز گردیده و میزان گاز ورودی و خروجی، مورد نظارت و پایش مستمر قرار می گیرد. سیّدرضا رهنمای توحیدی با اشاره به اینکه سیستم های مانیتورینگ مطابق با دستورالعمل های شرکت ملّی گاز ایران استقرار یافته است، تصریح کرد: سامانه مانیتورینگ ایستگاه های تقلیل فشار، ابزار دقیقی برای مدیریت نحوه توزیع و مصرف گاز طبیعی و بالانس شبکه گاز مصرفی می باشد. مدیرعامل شرکت گاز استان خاطرنشان کرد: مهم ترین مزیت این سیستم، کنترل میزان گاز ورودی استان و پایش شرایط ایستگاه، علی الخصوص در زمان پیک مصرف و فصول سرد سال و همچنین کنترل وضعیت و صحّت عملکرد ایستگاه های عرضه گاز CNG و مصارف عمده می باشد.

امسال تمامی بخش های تولیدی و صنعتی استان گازدار می شود

مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی همچنین وعده نزدیک رسانی و تأمین گاز تمامی بخش های صنعتی استان را در سال جاری داد. سیّدرضا رهنمای توحیدی گفت: از زمان ابلاغ مصوبه شورای اقتصاد مبنی بر نزدیک رسانی گاز به بخش های تولیدی و صنعتی مشمول این مصوبه، شرکت گاز ۹۷ درصد نزدیک رسانی تعهدات خود را در این بخش تحقق بخشیده است. وی ادامه داد: از۶۶۳ واحد صنعتی مشمول این مصوبه۶۴۳ واحد نزدیک رسانی شده و صرفاً ۲۰ واحد باقیمانده که به یاری خدا این تعداد نیز در سال جاری به جرگه مصرف کنندگان گاز طبیعی خواهند پیوست. توحیدی با اشاره به اهمیّت جایگزینی گاز طبیعی با سایر فرآورده های میان تقطیر، تصریح کرد: گاز، انرژی پاک و دوستدار محیط زیست بوده و بهره مندی بخش های صنعتی و تولیدی از گاز طبیعی، علاوه بر حفظ محیط زیست، از بعد اقتصادی نیز، بلحاظ ایجاد ارزش افزوده، اهمیّت قابل توجهی برای استان خواهد داشت که از دستاوردهای پروژه نزدیک رسانی شبکه گاز به واحدهای صنعتی مشمول مصوبه شورای اقتصاد صرفه جویی۵۷/۲ میلیون لیتر سوخت مایع در سال می باشد. همچنین احداث و افزایش ظرفیت ۷ مورد ایستگاه C.G.S در سطح استان با ظرفیت بالغ بر ۵۰۰۰۰۰ متر مکعب بر ساعت در دستور کار واحدگازرسانی به صنایع قرار دارد که این مهم، تامین گاز تمامی زیرساخت های لازم برای تامین گاز واحدهای تولیدی و صنعتی را در سطح استان، در صورت وجود تقاضا فراهم می نماید.

رئیس شورای اسلامی شهر قم :

۳ مکان برای ساماندهی کارگران ساختمانی در قم در نظر گرفته شد

قم - خبرنگار فرصت امروز: رئیس شورای اسلامی شهر قم گفت: یکی از مطالبات مهم شورا ساماندهی وضعیت کارگران روزمزد است و دراین‌باره سه‌نقطه موقت برای طرح ساماندهی این کارگران در سطح شهر در نظر گرفته‌شده است. عبدالله جلالی با تأکید بر همراهی مدیریت شهری و دستگاه‌های اجرایی در جهت ساماندهی وضعیت کارگران و جلوگیری از تجمع آن‌ها در میادین، اظهار داشت: شهرداری در اجرای این طرح به‌خوبی واردشده و برنامه‌هایی را در دست اقدام دارد. رئیس شورای اسلامی شهر قم با بیان اینکه یکی از مطالبات مهم و پذیرفته‌شده شورای اسلامی قم، ساماندهی وضعیت کارگران روزمزد است و دراین‌باره پیگیری لازم را داریم، افزود: سه‌نقطه موقت برای طرح ساماندهی این کارگران در سطح شهر در نظر گرفته‌شده و امیدواریم هر چه سریع‌تر آماده شود، برای فاز دوم نیز راهکار تثبیت انجمن صنفی این است که ساختمانی موقت از طرف مدیریت شهری تأمین و اجاره شود تا بتوان این سه‌نقطه موقت را مدیریت و ساماندهی کرد. جلالی عنوان کرد: شهرداری، زمین در مرکز هسته‌ای شهر ندارد و تأمین آن با دشواری‌هایی همراه است، اما آمادگی لازم وجود دارد که هر کجا زمین مناسب و مطلوبی وجود داشته باشد، آن را در اختیار این طرح قرار دهیم. وی با تأکید بر اینکه عملیاتی شدن تأمین زمین باید به‌صورت لایحه مطرح شود، چراکه تأمین آن شرایط خاص و در تملک یا واگذاری نیز قواعد ویژه‌ای وجود دارد، ابراز کرد: بر اساس قانون، تمامی املاکی که در اختیار شهرداری است، اموال به شمار رفته و باید با حفظ مالکیت در اختیار مجموعه‌ای قرار بگیرد یا با قیمتی مناسب واگذار شود، این مباحث درازمدت است و در شرایط فعلی باید برای دوره‌ای کوتاه‌مدت، مشکل کارگران را هر چه سریع‌تر رفع کنیم. رئیس شورای اسلامی شهر قم خاطرنشان کرد: شورا و مدیریت شهری علاقه‌مند به شکل‌گیری مجموعه‌ای منسجم و در شان کارگران است و از خدمات شهری تقاضا داریم با بانک اطلاعاتی املاک وارد مذاکره و زمینی مناسب انتخاب شود و هرچند این ساماندهی دارای فرآیندی است، اما به دنبال راهکار باشیم تا زمین شناسایی شود. جلالی توسعه خدمات الکترونیک به شهروندان را در پیشگیری از شیوع کرونا مورد تأکید قرار داد و تصریح کرد: ایجاد زیرساخت‌های لازم در این عرصه پایه و اساس مهمی در شکل‌گیری و ارائه خدمات است و شورای پنجم نیز دو هدف مهم در خدمات الکترونیک و شهر هوشمند را در دستور کار خود داشت. وی عنوان کرد: شورای شهر در جهت تحقق اهداف در سال ۹۷ موافقت کرد که سازمان فاوا در شهرداری شکل بگیرد و یک منابع برای این ظرفیت و تشکیلات مستقل ویژه شهر هوشمند ایجاد شود. رئیس شورای اسلامی شهر قم با بیان اینکه سازمان فاوای شهرداری قم، ظرفیتی مهم در تحقق خدمات الکترونیک و شهر هوشمند به شمار می‌رود و در این مدت در حال فعالیت و اقدامات مهمی را به سرانجام رسانده است، گفت: یکی از مسائل مهم در مدیریت شهری و از دغدغه‌های شهروندان، الکترونیکی کردن صدور پروانه‌های ساختمانی است، چراکه دریافت آن با اتلاف وقت و رفت‌وآمدهای زیاد همراه بوده و مدیریت شهری بنا دارد صدور مجوز به‌صورت الکترونیکی را به‌طور کامل به نتیجه برساند. جلالی یکی از ظرفیت‌های مهم را داشتن فیبر نوری مستقل برای شهرداری قم در تمام سطح شهر دانست و افزود: این ظرفیت، شهر قم را متمایز از بسیاری از شهرهای کشور کرده است، اخیراً نیز با یکی از اپراتورهای کشوری قراردادی انجام شد تا سرمایه‌گذاری هنگفتی در قم شکل بگیرد و بتوانیم فضای بهتری را برای خدمات ارائه دهیم. وی در خصوص راه‌اندازی سامانه شفافیت در شهرداری قم نیز بیان کرد: بسیاری از شهروندان اطلاعی از لایحه بودجه شهرداری و تعرفه عوارض نداشتند، به همین دلیل با ایجاد سامانه شفافیت، لوایح و مصوبات و سرفصل بودجه و تعرفه عوارض در آن بارگذاری شده است. رئیس شورای اسلامی شهر قم تصریح کرد: هنوز در ابتدای راه هستیم و تا رسیدن به نقطه مطلوب فاصله داریم و در تلاشیم خدمات الکترونیک و شهر هوشمند را بپیمائیم تا شهروندان با کمترین مراجعات به مجموعه مدیریت شهری، بیشترین خدمات را دریافت کنند.

لطف ا.. سیاهکالی مرادی نماینده مردم قزوین در بازدید از نیروگاه شهید رجایی؛

در تلاشیم با رایزنی با دولت سهمیه سوخت گاز نیروگاه ها را افزایش دهیم

قزوین - خبرنگار فرصت امروز: رییس مجمع نمایندگان استان قزوین با حضور در نیروگاه شهید رجایی، افزایش سهمیه سوخت گاز نیروگاه ها را برای کمک به کاهش آلایندگی هوا از برنامه های مجلس یازدهم دانست. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، سیاهکالی مرادی نماینده مردم قزوین و رییس مجمع نمایندگان استان در برنامه بازدید خود از نیروگاه شهید رجایی بیان داشت: حفاظت از محیط زیست از دغدغه های اساسی مردم استان است. از این روی در تلاش هستیم با رایزنی با دولت و نمایندگان مجلس، بتوانیم سهمیه سوخت نیروگاه ها و از جمله نیروگاه شهید رجایی را افزایش دهیم. نماینده مردم قزوین در مجلس شورای اسلامی در ادامه با تقدیر از مدیریت و کارکنان نیروگاه شهید رجایی به دلیل تلاش ایشان برای تولید برق پایدار و خدمت رسانی به شهروندان، مهارت و دانش متخصصان نیروگاه را در بهره برداری از واحدهایی که هنوز بعد از ۲۸ سال، با تمام توان به تولید برق می پردازند، قابل تحسین دانست. سیاهکالی مرادی بیان داشت: با بازگویی ویژگی های ارزشمند مدیریت و کارکنان این نیروگاه و سعی در تزریق این نوع ارزش ها در دیگر حوزه ها و بخش ها این موضوع را باید به عنوان الگویی ارائه نماییم و بدانیم که مدیریت درست، تحریم پذیر نیست. علی فرهور مدیرعامل نیروگاه شهید رجایی نیز با تشریح حوزه زیست محیطی نیروگاه بیان داشت: فعالیت های این نیروگاه بر اساس استانداردها و مطابق دستورالعمل های زیست محیطی انجام می شود و تنها موضوعی که روی آن بحث می شود، موضوع آلایندگی هوا است که در صورت تامین سوخت گاز طبیعی و استفاده از این نوع سوخت پاک، موضوع آلایندگی هم مرتفع خواهد شد. در ادامه، نماینده مردم قزوین در مجلس شورای اسلامی و هیات همراه، از اتاق های فرمان و واحدهای نیروگاه های بخار و سیکل ترکیبی بازدید نمود.

رئیس اداره مخابرات آق قلا :

۱۵ سایت جدید تلفن همراه در شهرستان آق قلا راه اندازی خواهد شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: با توجه به وقوع سیل در اول فروردین سال ۹۸ که منجر به صدمات بسیاری در زیرساختهای ارتباطی شهرستان از جمله کابلها و مفاصل ارتباطی شده است هدف بر روی تامین امکانات مناسب مخابراتی و ارائه سرویسها و خدمات مطلوب قرار گرفته است .

مهندس رمضان تاجیک نژاد رئیس اداره مخابرات شهرستان آق قلا با اعلام این مطلب گفت : یکی از اولویتهای اصلی کارکنان مخابرات آق قلا اخذ رضایت مندی و تکریم ارباب رجوع بوده که با تاکید بر شعار سال ۹۹ مخابرات منطقه گلستان که همان « توسعه کمی و کیفی ارائه خدمات به مشتریان « میباشد ، رفع خرابیهای کابلی در کوتاهترین زمان ممکن انجام شده است و عمر قطعی واختلال در ارتباطات را به حداقل رسانده است .وی با اشاره به اینکه حجم گسترده جغرافیایی این منطقه باعث پراکندگی مراکز روستایی شده است گفت : بیش از ۶۰ درصد جمعیت شهرستان در روستا ساکن میباشد بطوریکه این شهرستان دارای ۲۹ مرکز روستایی است که ۸۵ روستای اقماری تحت پوشش را داراست و این مسئله موجب شده تا همت بیشتری و عزم جدی تری در ارائه خدمات به مشتریان علی الخصوص مناطق روستایی صورت گیرد .

رییس اداره مخابرات شهرستان آق قلا با اعلام تعداد ۳۳۰۰۰ خط تلفن ثابت مشغول بکار و همچنین حدود ۳۶۳۱ خط دیتای فعال افزود : حدود ۹۵ درصد روستاهای این شهرستان مجهز به سرویس اینترنت بر بستر سیم و کابل مسی میباشند که یکی از شاخصهای مهم مبنی بر عملکرد مطلوب مخابرات آق قلا است.وی افزود : ساختار این شهرستان بدلیل نزدیک بودن به نقطه مرزی از اهمیت خاصی برخوردار است و راه ترانزیت بین المللی و راه ریلی باعث شده که ارتباطات در این منطقه دارای حساسیت خاص باشد که در پی آن موظف به ارائه امکانات مناسب هستیم بطوریکه با اجرای طرحهای برنامه ریزی شده در این زمینه امکانات فنی مورد نیاز د رهمه نقاط این شهرستان تا نقطه صفر مرزی از جمله فیبر نوری و رادیویی و پوشش دهی ۹۰ درصدی تلفن همراه فراهم شده است .مهندس رمضان تاجیک نژاد در خصوص اجرای عملیات توسعه ارتباطات سیار د راین شهرستان گفت : با راه اندازی ۱۵ سایت جدید تلفن همراه پوشش صددرصدی ارتباطات سیار را در سطح شهرستان خواهیم داشت.

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر باینکه آقای جمال الدین جباری به موجب وکالت نامه شماره ۱۷۸۴۸۵ مورخ ۱۳۹۷/۰۶/۲۵ دفتر ۱۲۲ تهران به وکالت از طرف آقای امیرحسین متقی اصالتا با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره شناسه یکتا ۱۳۹۸۰۲۱۵۲۶۹۷۰۰۰۸۹۴ رمز تصدیق ۸۷۰۴۱۳ و شماره مورخ ۱۷۶۴۴ مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۳۰ در دفتر اسناد رسمی شماره ۵۳۷ تهران طی درخواست وارده ۱۳۹۸۸۵۶۰۱۰۲۶۰۳۷۳۲۵ مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۹ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد:

۱- نام و نام خانوادگی: آقای امیرحسین متقی مالک- ششدانگ

۲- شماره پلاک: ۳۰۱۶ فرعی از ۳۶ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران

۳- علت گم شدن: جابجائی

۴- خلاصه وضعیت مالکیت:

سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در شمال شرقی طبقه چهارم به مساحت ۶۴/۵۹ متر مربع که مقدار ۹ متر مربع آن بنای پیشرفته به فضای خیابان ۲۶ متری پاسداران قطعه ۲۱ تفکیکی پلاک ثبتی ۳۰۱۶ فرعی از ۳۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۸۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش یازده تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۲ متر مربع قطعه پنج تفکیکی واقع در زیرزمین سوم و به انضمام انباری به مساحت ۳/۹۶ متر مربع قطعه دو تفکیکی واقع در زیرزمین سوم ذیل ثبت ۴۲۴۱۷۲ صفحه ۴۶۳ دفتر ۱۷۵۰ املاک به نام امیرحسین متقی ثبت و به چاپی ۲۱۶۱۴۵ صادر شده است و به موجب سند رهنی شماره ۱۵۴۱۹۵ مورخ ۱۳۸۶/۱۰/۲۵ در رهن بانک صادرات می باشد.

لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنای سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۲۹۰۲ م الف — رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک قلهک تهران

شناسه آگهی ۹۲۵۱۱۳

آگهی فقدان سند مالکیت المثنی پلاک ثبتی ۱۶فرعی از ۶۵۸۴ اصلی واقع در بخش ۴ تهران

اصالتا آقای اکبرمیرزاپور اصالتا و وکالتا بوکالت از خانم آزاده ذاکر منش با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره یکتا ۱۳۹۹۰۲۱۵۱۹۰۰۰۰۰۲۳ و ۱۳۹۹۶۰۲۱۵۳۱۶۰۰۰۰۹۴ مورخ ۹۹/۰۴/۰۳ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۶۰۳ تهران طی درخواست وارده ۷۵۹۱ مورخ ۹۹/۰۴/۰۴ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت ملک مذکور را نموده که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد:

۱- نام و نام خانوادگی: اکبر میرزاپور و آزاده ذاکر منش (مالکین شش دانگ بالسویه)

۲- شماره پلاک:۱۶ فرعی از ۶۵۸۴ اصلی واقع در بخش ۴ تهران

۳- علت گم شدن: اثاث کشی

۴- خلاصه وضعیت مالکیت: اسناد مالکیت شش دانگ آپارتمان شش دانگ آپارتمان مسکونی قطعه نهم تفکیکی به شماره پلاک ثبتی ۱۶ فرعی از ۶۵۸۴ اصلی مفروز و مجزی شده از شماره ۷ فرعی از ۶۵۸۴ اصلی به مساحت (۶۶/۸۵) شصت و شش متر و هشتاد و پنج دسیمتر مربع واقع در سمت جنوب غربی طبقه سوم که (۲/۲۱) دو متر و بیست و یک دسیمتر مربع آن بالکن است بانضمام انباری مسکونی قطعه پنجم تفکیکی به مساحت (۳/۶۹) سه متر و شصت و نه دسیمترمربع واقع در سمت شمالی زیرزمین اول نسبت به سه دانگ مشاع از ششدانگ ذیل ثبت دفتر الکترونیکی ۱۳۹۷۲۰۳۰۱۰۴۲۰۲۸۹۸۸ به شماره چاپی ۰۸۴۵۸۶ بنام آزاده ذاکر منش ثبت و صادر گردید و نسبت به سه دانگ مشاع از شش دانگ دیگر ذیل ثبت دفتر الکترونیکی ۱۳۹۷۲۰۳۰۱۰۴۲۰۲۸۹۸۹ بشماره چاپی ۰۸۴۵۸۷ بنام اکبر میرزاپور ثبت و صادر گردید برابر سند رهنی شماره ۱۰۳۲۶ مورخ ۹۷/۰۶/۲۷ دفترخانه در قید رهن می باشد که موافقت مرتهن طی نامه شماره ۲۶۶۱۳۴۶ مورخ ۹۹/۰۴/۲۳ اخذ گردید و بازداشت نیست

لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور سند مالکیت المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود آن نزد خود می باشد باید ظرف مدت ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارایه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارایه نشود اداره ثبت اسناد و املاک، المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

نشانی اداره ثبت اسناد و املاک محل وقوع ملک: خیابان شیخ هادی نرسیده به خیابان جمهوری نبش کوچه رجب بیگی پلاک ۳۶۶ اداره ثبت اسناد و املاک مولوی تهران

۱۲۹۰۷ م الف — رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک مولوی تهران

شناسه آگهی ۹۲۵۱۲۸

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسند رهنی)

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی) پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۳۷۴۰

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۹۹/۶۴ متر مربع که مساحت ۱۱/۷۰ متر مربع آن بالکن جنوبی قطعه دوم تفکیکی واقع در طبقه اول احدائی در پلاک شماره ۲۲۳۶۱ فرعی از۲۳۹۸ اصلی قطعه هفتم تفکیکی واقع در بخش ۱۰ حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران با حدود اربعه: شمالا اول پنجره و دیواریست بکوچه ۶ متری دوم که در دو قسمت درب و دیواریست براه پله مشاعی شرقا دیواریست به قطعه ۶ تفکیکی سابق جنوبا لبه بالکن است بفضای حیاط مشاعی غربا دیواریست بقطعه ۸ تفکیکی سابق کف و سقف اشتراکی می باشد که ذیل ثبت ۱۰۹۴۱ و ۱۰۹۴۲ صفحه ۶۷ و ۷۰ دفتر املاک جلد ۸۷ جی ثبت و مع الواسطه بنام آقای علی ثابتی تکمه داش منتقل گردیده است و به موجب اسناد رهنی ۸۷۹۲ مورخ ۸۸/۰۳/۱۹ و ۱۰۳۸۳ مورخ ۸۸/۰۸/۲۳ و ۱۳۹۹۰ مورخ ۸۹/۰۸/۰۶ دفتر ۷۴۱ تهران در رهن بانک ملی ایران قرار گرفته که بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۹۶۰۳۷۴۰ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۸/۰۴/۱۵ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از: ملک فوق واقع است در تهران میدان ابوذر، خیابان ابوذر، خیابان سجاد شمالی، خیابان شهید گودرزی، پلاک ۲۲۱و از کوچه بن بست شمالی یا پشتی اش به نام بن بست مقدم پلاک ۸ طبقه دوم روی همکف و مورد ارزیابی در طبقه دوم روی همکف یک ساختمان سه طبقه مسکونی تک واحدی قدیمی ساز نیمه اسکلت فلزی شامل طبقات همکف، اول و دوم بوده که درموقعیت شمالی اوایل خیابان شهید گودرزی از سمت خیابان سجاد شمالی قرار دارد و بخاطر وجود کوچه بن بستی در حد شمالی اش، به اصطلاح دو بر نامیده می شود. ساختمان دارای نماهای سیمانی با پنجره های آهنی و شیشه های یک جداره می باشد. آپارتمان دارای چند اتاق با آشپزخانه بسته و تعداد محدودی کابینت فلزی بوده کف و بدنه سرویس ها و آشپزخانه سرامیک و کف بقیه فضاها موزائیکی دیوار و سقف ها اندود گچ و کاغذ دیواری و رنگ پنجره ها آهنی شیشه خور با شیشه یک جداره و درب ها چوبی و آهنی شیشه خور با شیشه یک جداره است. دارای آیفون غیرتصویری، سیستم گرمایشی آبگرمکن و بخاری گازی، سرمایشی کولر آبی امتیازات و انشعابات آب و برق گاز می باشد و ششدانگ آپارتمان مذکور با حدود و مشخصات فوق الذکر به مبلغ ۴/۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهار میلیارد و صد و پنجاه میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق الذکر در روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۵/۱۴ از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران – چهارراه جهان کودک- پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروش می رسد و مزایده از مبلغ ۴/۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهار میلیارد و صد و پنجاه میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. شرکت در جلسه مزایده منوط به پرداخت ۱۰ درصد از مبلغ پایه کارشناسی به حساب سپرده ثبت و پس از اخذ شناسه واریز اعلامی و حضور خریدار و یا نماینده قانونی او در جلسه مزایده است. لذا خریدار و یا خریداران می بایست تا قبل از شروع وقت مزایده اصل فیش واریزی مبلغ ودیعه ۱۰ درصد به نام خود و تحت شناسه اعلامی را به همراه درخواست کتبی خود به واحد اجرا تسلیم نمایند. ضمنا برنده مزایده مکلف است مابه التفاوت مبلغ فروش را ظرف مدت پنج روز از تاریخ مزایده به حساب صندوق ثبت تودیع نماید و در صورتی که ظرف مهلت مقرر مانده فروش را به حساب سپرده ثبت واریز نکند مبلغ مذکور قابل استرداد نبوده و به حساب خزانه واریز خواهد شد. در این صورت عملیات فروش از درجه اعتبار ساقط و مزایده تجدید می گردد ضمنا بدهی های مربوط به آب و برق و گاز اعم از انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده است بعهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب های اداری و شهرداری و... خواهد بود. و مورد مزایده طبق اعلام بستانکار بیمه می باشد.

این آگهی پس از تائید نهائی فرآیند مزایده و ارسال آگهی در سایت آگهی های سازمان ثبت قرار خواهد گرفت و به منزله انتشار آگهی در روزنامه کثیرالانتشار محلی است.

تاریخ انتشار در سایت آگهی های سازمان ثبت: ۹۹/۰۴/۳۱

۱۲۹۰۴ م الف — سرپرست اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران- علیرضا فردوسی زاده نائینی

شناسه آگهی ۹۲۵۱۲۰

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسند رهنی)

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی) پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۳۷۴۰

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۹۹/۶۴ متر مربع که مساحت ۱۱/۷۰ متر مربع آن بالکن جنوبی قطعه سوم تفکیکی واقع در طبقه دوم احدائی در پلاک شماره ۲۲۳۶۱ فرعی از۲۳۹۸ اصلی قطعه هفتم تفکیکی واقع در بخش ۱۰ تهران با حدود: شمالا اول پنجره و دیواریست بکوچه ۶ متری دوم که در دو قسمت درب و دیواریست براه پله مشاعی شرقا دیواریست به قطعه ۶ تفکیکی سابق جنوبا لبه بالکن است بفضای حیاط مشاعی غربا دیواریست بقطعه ۸ تفکیکی سابق کف و سقف تحتانی مشترک و سقف بام مشاعی است که ذیل ثبت ۱۰۹۴۱ و ۱۰۹۴۲ صفحه ۶۷ و ۷۰ دفتر املاک جلد ۸۷ جی ثبت و مع الواسطه بنام آقای علی ثابتی تکمه داش منتقل گردیده است و به موجب اسناد رهنی ۸۷۹۲ مورخ ۸۸/۰۳/۱۹ و ۱۰۳۸۳ مورخ ۸۸/۰۸/۲۳ و ۱۳۹۹۰ مورخ ۸۹/۰۸/۰۶ دفتر ۷۴۱ تهران در رهن بانک ملی ایران قرار گرفته که بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۹۶۰۳۷۴۰ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۸/۰۴/۱۵ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از: ملک فوق واقع است در تهران میدان ابوذر، خیابان ابوذر، خیابان سجاد شمالی، خیابان شهید گودرزی، پلاک ۲۲۱و از کوچه بن بست شمالی یا پشتی اش به نام بن بست مقدم پلاک ۸ طبقه دوم روی همکف و مورد ارزیابی در طبقه دوم روی همکف یک ساختمان سه طبقه مسکونی تک واحدی قدیمی ساز نیمه اسکلت فلزی شامل طبقات همکف، اول و دوم بوده که درموقعیت شمالی اوایل خیابان شهید گودرزی از سمت خیابان سجاد شمالی قرار دارد و بخاطر وجود کوچه بن بستی در حد شمالی اش، به اصطلاح دو بر نامیده می شود. ساختمان دارای نماهای سیمانی با پنجره های آهنی و شیشه های یک جداره می باشد. آپارتمان دارای چند اتاق با آشپزخانه بسته و تعداد محدودی کابینت فلزی بوده کف و بدنه سرویس ها و آشپزخانه سرامیک و کف بقیه فضاها موزائیکی دیوار و سقف ها اندود گچ و کاغذ دیواری و رنگ پنجره ها آهنی شیشه خور با شیشه یک جداره و درب ها چوبی و آهنی شیشه خور با شیشه یک جداره است. دارای آیفون غیرتصویری، سیستم گرمایشی آبگرمکن و بخاری گازی، سرمایشی کولر آبی امتیازات و انشعابات آب و برق گاز می باشد و شش دانگ آپارتمان مذکور با حدود و مشخصات فوق الذکر به مبلغ ۴/۰۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهار میلیارد و پنجاه میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق الذکر در روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۵/۱۴ از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران – چهارراه جهان کودک- پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروش می رسد و مزایده از مبلغ ۴/۰۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهار میلیارد و پنجاه میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد.شرکت در جلسه مزایده منوط به پرداخت ۱۰ درصد از مبلغ پایه کارشناسی به حساب سپرده ثبت و پس از اخذ شناسه واریز اعلامی و حضور خریدار و یا نماینده قانونی او در جلسه مزایده است. لذا خریدار و یا خریداران می بایست تا قبل از شروع وقت مزایده اصل فیش واریزی مبلغ ودیعه ۱۰ درصد به نام خود و تحت شناسه اعلامی را به همراه درخواست کتبی خود به واحد اجرا تسلیم نمایند. ضمنا برنده مزایده مکلف است مابه التفاوت مبلغ فروش را ظرف مدت پنج روز از تاریخ مزایده به حساب صندوق ثبت تودیع نماید و در صورتی که ظرف مهلت مقرر مانده فروش را به حساب سپرده ثبت واریز نکند مبلغ مذکور قابل استرداد نبوده و به حساب خزانه واریز خواهد شد. در این صورت عملیات فروش از درجه اعتبار ساقط و مزایده تجدید می گردد ضمنا بدهی های مربوط به آب و برق و گاز اعم از انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده است بعهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب های اداری و شهرداری و... خواهد بود. و مورد مزایده طبق اعلام بستانکار بیمه می باشد.

این آگهی پس از تائید نهائی فرآیند مزایده و ارسال آگهی در سایت آگهی های سازمان ثبت قرار خواهد گرفت و به منزله انتشار آگهی در روزنامه کثیرالانتشار محلی است.

تاریخ انتشار در سایت آگهی های سازمان ثبت: ۹۹/۰۴/۳۱

۱۲۹۰۳ م الف — سرپرست اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران- علیرضا فردوسی زاده نائینی

شناسه آگهی ۹۲۵۱۱۴

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسند رهنی)

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی) پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۳۷۴۰

ششدانگ (عین و منافع) یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۹۲/۷۹ متر مربع قطعه اول تفکیکی واقع در طبقه همکف به پلاک شماره ۲۸۹۷۹ فرعی از ۲۳۹۸ مفروز از پلاک ثبتی ۲۲۳۶۱ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران با حدود اربعه: شمالا اول و سوم پنجره و دیواریست بکوچه ۶ متری دوم در پنج قسمت درب و دیوار براه پله مشاعی شرقا دیواریست به قطعه شش تفکیکی سابق جنوبا پنجره و دیواریست و درب است بحیاط مشاعی غربا دیواریست بقطعه هشت تفکیکی سابق کف روی عرصه و سقف مشترک است که ذیل ثبت ۱۳۱۷۴ صفحه ۱۹ دفتر املاک جلد ۱۰۰ جی ثبت و مع الواسطه بنام خانم فاطمه دهر پیر با حفظ حقوق منافع تا مادام العمر برای مصالح (علی ثابتی تکمه داش) منتقل گردیده است و به موجب اسناد رهنی ۸۷۹۲ مورخ ۸۸/۰۳/۱۹ و ۱۰۳۸۳ مورخ ۸۸/۸/۲۳ و ۱۳۹۹۰ مورخ ۸۹/۸/۶ دفتر ۷۴۱ تهران در رهن بانک ملی ایران قرار گرفته که بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۹۶۰۳۷۴۰ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۸/۰۴/۱۵ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از: ملک فوق واقع است در تهران میدان ابوذر خیابان ابوذر خیابان سجاد شمالی خیابان شهید گودرزی پلاک ۲۲۱ و از کوچه بن بست شمالی یا پشتی اش به نام بن بست مقدم پلاک ۸ طبقه همکف و مورد ارزیابی در طبقه همکف یک ساختمان سه طبقه مسکونی تک واحدی قدیمی ساز نیمه اسکلت فلزی شامل طبقات همکف اول و دوم بوده که در موقعیت شمالی اوایل خیابان شهید گودرزی از سمت خیابان سجاد شمالی قرار دارد و بخاطر وجود کوچه بن بستی در حد شمالی اش به اصطلاح دو بر نامیده می شود. ساختمان دارای نماهای سیمانی با پنجره های آهنی و شیشه های یک جداره می باشد آپارتمان دارای چند اتاق با اشپزخانه بسته و تعداد محدودی کابینت فلزی بوده کف و بدنه سرویس ها و اشپزخانه سرامیک و کف بقیه فضاها موزائیکی دیوار و سقف ها اندود گچ و کاغذ دیواری و رنگ پنجره ها آهنی شیشه خور با شیشه یک جداره و درب ها چوبی و آهنی شیشه خور با شیشه یک جداره است. دارای آیفون تصویری سیستم گرمایشی آبگرمکن و بخاری گازی سرمایشی کولر آبی امتیازات و انشعابات آب و برق و گاز می باشد و ششدانگ آپارتمان مذکور با حدود و مشخصات فوق الذکر به مبلغ ۳/۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و هشتصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق الذکر در روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۵/۱۴ از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران- چهارراه جهان کودک- پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی ثبت استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروش می رسد و مزایده از مبلغ ۳/۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و هشتصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد.شرکت در جلسه مزایده منوط به پرداخت ۱۰ درصد از مبلغ پایه کارشناسی به حساب سپرده ثبت و پس از اخذ شناسه واریز اعلامی و حضور خریدار و یا نماینده قانونی او در جلسه مزایده است. لذا خریدار و یا خریداران می بایست تا قبل از شروع وقت مزایده اصل فیش واریزی مبلغ ودیعه ۱۰ درصد به نام خود و تحت شناسه اعلامی را به همراه درخواست کتبی خود به واحد اجرا تسلیم نمایند. ضمنا برنده مزایده مکلف است مابه التفاوت مبلغ فروش را ظرف مدت پنج روز از تاریخ مزایده به حساب صندوق ثبت تودیع نماید و در صورتی که ظرف مهلت مقرر مانده فروش را به حساب سپرده ثبت واریز نکند مبلغ مذکور قابل استرداد نبوده و به حساب خزانه واریز خواهد شد. در این صورت عملیات فروش از درجه اعتبار ساقط و مزایده تجدید می گردد ضمنا بدهی های مربوط به آب و برق و گاز اعم از انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده است بعهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب های اداری و شهرداری و... خواهد بود. و مورد مزایده طبق اعلام بستانکار بیمه می باشد.

این آگهی پس از تائید نهائی فرآیند مزایده و ارسال آگهی در سایت آگهی های سازمان ثبت قرار خواهد گرفت و به منزله انتشار آگهی در روزنامه کثیرالانتشار محلی است.

تاریخ انتشار در سایت آگهی های سازمان ثبت: ۹۹/۰۴/۳۱

۱۲۹۰۵ م الف — سرپرست اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران- علیرضا فردوسی زاده نائینی

شناسه آگهی ۹۲۵۱۲۱

آگهی مزایده اموال غیر منقول

حسب پرونده کلاسه ۹۸۰۳۵۲ به موجب دادنامه شماره ۹۸۰۹۹۷۱۸۳۰۱۰۱۷۸۳ صادره از شعبه اول دادگاه حقوقی ماسال موضوع دعوی آقای جمشید صفری با وکالت آقای تقی برجی به طرفیت بشیر و مهدی و وحید و عباس و ام البنین و پوران و شهلا و زینب و زهرا و مریم و سودابه جملگی صفری و خانم گلتاج حاجتی و خانم جمیله عزیزی لرد به خواسته دستور فروش مال مشاع و تقسیم بهای حاصله بین مالکین مشاع که در همین راستا خواسته مذکور به حیطه توقیف درآمده و توسط کارشناس رسمی دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توصیف اجمالی گردیده است : ششدانگ عرصه و اعیان پلاک ثبتی شماره ۲۲۷۸ فرعی از ۲ اصلی قطعه صفر تفکیکی مفروز و مجزی شده از ۳۱ فرعی از اصلی مذکور بخش ۲۶ گیلان با مساحت عرصه به مقدار ۲۱۱/۱۷ مترمربع و اعیانی ۷۵ متر مربع متعلق به مالکین مشاع فوق الذکر واقع در ماسال خیابان لوحه سرا گلبرگ ۲ جنب منزل آقای مهدی اسکندری که عرصه با حدود اربعه شمالا در سه قسمت اول دیواریست بطول ۱/۸۹ متر به کوچه عمومی و دوم دیواریست بطول ۷/۲۴ متر به کوچه عمومی و سوم دیواریست بطول ۰/۳۹ متر به کوچه عمومی و شرقا در دو قسمت اول دیواریست بطول ۵/۴۱ متر به شماره باقیمانده ۳۱ فرعی از ۲ اصلی دوم دیواریست بطول ۱۵/۷۵ متر به شماره باقیمانده ۳۱ فرعی از ۲ اصلی جنوبا دیواریست به طول ۱۵/۲۵ متر به شماره ۳۱ فرعی از ۲ اصلی و غربا در دو قسمت که قسمتهای اول و دوم ان شمالی اول درب و دیوار بطول ۱۱/۱۷ متر به کوچه و دوم درب و دیوار بطول ۳/۹۲ متر به کوچه عمومی و همچنین اعیانی بصورت یک باب منزل مسکونی ویلایی با اسکلت بتونی و سربندی شیروانی چوب و حلب مشتمل بر هال و پذیرایی و یک اتاق خواب و اشپزخانه اوپن با کابین چوبی با سیستم گرمایشی بخاری دارای امتیازات اب و برق و گاز شهری که با توجه به موقعیت مکانی و قدمت بنا و کاربری مسکونی ارزش کل ششدانگ عرصه و اعیان ۴/۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال براورد شده است.بنابراین مقرر شده ملک موصوف از طریق مزایده حضوری در روز یکشنبه مورخه ۱۳۹۹/۰۵/۲۶ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری ماسال بفروش برسد. قبل از موعد مقرر هریک از شرکت کنندگان به دفتر اجرا مراجعه و مبلغ ده درصد قیمت پایه را واریز و رسید دریافت نموده و رسید مربوطه را به همراه قیمت پیشنهادی بصورت مکتوب در وقت مقرر به دفتر اجرا ارائه نمایند و درخواست افراد بدون پیوست فیش فاقد اعتبار می باشد. برنده مزایده مجموعا می تواند ده درصد قیمت پیشنهادی خود را تودیع و نسبت به الباقی ظرف مدت یک ماه اقدام نماید و چنانچه برنده مزایده ظرف مدت یک ماه نتواند باقیمانده را پرداخت نماید ده درصد واریزی پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد و وجوه واریزی کلیه شرکت کنندگان که در مزایده برنده نشده اند نیز به آنها مسترد خواهد شد و همچنین کسانی که تمایل برای شرکت در مزایده را دارند می توانند ۵ روز قبل از برگزاری مزایده به دفتر اجرا مراجعه تا مقدمات بازدید فراهم آید. اس
تاریخ انتشار: ۱۳۹۹/۰۵/۰۷

سید رحیم مهرجوی-مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان ماسال

سازمان آگهی‌ها ۸۶۰۷۳۳۸۱

آگهی ابلاغ اجرائیه ماده ۱۹ آیین نامه اجرا کلاسه ۹۹۰۰۳۰۸

بدینوسیله به آقای تراب موسوی و خانم بهجت ارجمندی وراث مرحوم مهدی موسوی به نشانی شهر جدید پرند روبروی کلانتری خ کندوان بلوک ۳۳۱۱ ابلاغ می گردد: خانم زیبا روستائی جهت وصول تعداد ۱۱۰ عدد سکه طلای تمام بهار آزادی بانضمام حقوق دولتی به موجب سند ازدواج شماره ۹۳۴۹-۱۹. ۱۱. ۱۳۹۱ تنظیمی دفتر ۱۹ تهران علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۹۰۰۳۰۸ در این اداره تشکیل شده و بستانکار هم نتوانسته شما را معرفی نماید و آدرس فعلی شما نیز برای این اداره مشخص نمی باشد لذا طبق ماده ۱۹ آیین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجراییه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی مورث خود اقدام ننمایید عملیات اجرایی جریان خواهد یافت.

۱۲۹۰۰م الف
رییس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران-اعزازی

شناسه آگهی ۹۲۵۱۱۱

موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان-های فاقد سند رسمی

قطعه یک ایلام

برابر رأی شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۵۰۰۱۰۰۱۲۳۹ مورخ۱۳۹۹/۰۴/۱۷ هیأت اول/هیأت دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان¬های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای کیومرث عزیزی فرزند کریم، به کد ملی ۴۵۰۰۸۹۲۲۷۳ (ششدانگ)یک باب ساختمان(تولیدی – صنعتی)، به مساحت ۳۹۸۷/۷۹ متر مربع، پلاک شماره ۶۸ فرعی از۶/۱ اصلی، واقع در چوار– گلزار – جاده چوار-ایوان ، خریداری شده از بهزاد بسطامی و منتسب به مالکیت منصور میری.

لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دونوبت به فاصله ی ۱۵ روز آگهی می¬شود در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می¬توانند ظرف مدت دو ماه و در مورد آگهی های اصلاحی ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار اولین آگهی، اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند، بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۰۵/۰۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۰۵/۲۲

صفری
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان ایلام

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

برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۱۴۷۰۰۲۴۴۵ مورخ ۹۸/۸/۲۰ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک زیبا دشت تهران که منضم به نامه شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۱۴۷۰۰۲۴۴۶ مورخ ۹۸/۸/۲۰ به این اداره واصل گردیده تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم ازیتا طاهری به شناسنامه ۱۰ کد ملی ۰۰۵۳۳۵۱۸۸۶ صادره از تهران فرزند محمود در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی به مساحت ۱۹۸/۸۰ متر مربع که برای آن پلاک ۷ فرعی از ۱۱۸ اصلی اختصاص یافته است واقع در بخش ۱۰ تهران خریداری از مالک رسمی (علی ایوب) محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۹/۴/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۵/۷

جمشید مهر اسا
سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک زیبادشت

م الف ۱۲۰۷۸
شناسه آگهی: ۸۹۶۸۴۰

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم نسرین قنبری دیزجی اصالتا با ارائه دو برگ استشهادیه ۸۴۱۵ مورخه ۹۹/۴/۱۹دفترخانه ۱۰۰۱ تهرن بوارده شده به شماره ۸۸۶۷ مورخه ۹۹/۴/۲۱ مدعی است که: سند مالکیت شش دانگ آپارتمان قطعه ۲ به مساحت ۹۰. ۷۵ متر مربع به پلاک ۹۰۹۴۵ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۰۸۲۸فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش هفت تهران ذیل دفتر الکترونیکی شماره ۱۳۹۹۲۰۳۰۱۰۴۳۰۱۳۳۱۳ و چاپی ۸۲۲۲۷۱ بنام خانم نسرین قنبری دیزجی ثبت و صادر و تسلیم گردید. سپس خانم نسرین قنبری دیزجی مدعی گردید که سند مالکیت بدلیل سهل انگاری مفقود گردیده و درخواست صدور المثنی سند مالکیت نموده است لذا مراتب باستناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمائید تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور المثنی سند مالکیت طبق مقررات اقدام خواهد شد.

۱۲۸۹۹م الف
سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک پیروزی

شناسه آگهی ۹۲۵۱۰۹

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر باینکه خانم هدی باقری به موجب وکالت نامه شماره ۶۲۱۶۷ مورخ ۱۳۹۸/۱۲/۲۰ دفتر اسناد ۴ رودهن به وکالت از طرف سعید باقری با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده با شماره شناسه یکتا ۱۳۹۹۰۲۱۵۲۳۲۵۰۰۰۱۹۱ رمز تصدیق به شماره ۵۵۲۹۳۴ مورخ ۱۳۹۹/۳/۱۷ دفترخانه ۱۵ بومهن طی درخواست وارده شماره ۶۸۶۴ مورخ ۱۳۹۹/۳/۱۸ به علت مفقودی تقاضای صدور سند المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد.

خلاصه وضعیت مالکیت: سند مالکیت ششدانگ آپارتمان دوبلکس به شماره ۱۴۲۷۷ فرعی از ۳۵ اصلی مفروز و مجزا شده از ۲۰۱۳ فرعی از اصلی مذکور قطعه ۱۲واقع در بخش۱۱ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک قلهک تهران به مساحت ۸۸. ۱۹۰ متر مربع (که ۱۲. ۱۶۳ متر مربع تحتانی و نیم طبقه فوقانی به مساحت ۷۶. ۲۷ متر مربع) ذیل دفتر۱۱۰۹ صفحه ۱۸۹ به شماره چاپی ۸۲۸۷۸۲ بنام ابراهیم حیدری ثبت و سند مالکیت صادر گردید سپس طی سند قطعی ۱۸۲۱۹ مورخ ۱۳۸۰/۰۵/۲۳ دفتر ۴۱۴ تهران تمامی مورد ثبت به عباس باقری منتقل گردید سپس طی سند صلح ۷۲۰۳ مورخ ۱۳۸۵/۱۲/۲۴ دفتر ۷۴۷ تهران تمامی مورد ثبت به حمید و سعید (هر دو باقری و بالمناصفه) منتقل گردید ضمنا تقاضای سند المثنی نسبت به سه دانگ سهمی سعید باقری میباشد.

مشخصات ملک منضمات ملک: پارکینگ ۱۲ به مساحت ۸. ۱۰ متر
انباری ۱۲ به مساحت ۵۳. ۱۰ متر

لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در این آگهی ذکر نشده و یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارایه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر، اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۲۸۹۸ م الف
رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک قلهک تهران

شناسه آگهی ۹۲۵۱۰۵

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر باینکه آقای جمال الدین جباری به موجب وکالت نامه شماره ۱۷۸۴۸۵ مورخ ۱۳۹۷/۰۶/۲۵ دفتر ۱۲۲تهران به وکالت از طرف آقای امیرحسین متقی اصالتا با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره شناسه یکتا ۱۳۹۸۰۲۱۵۲۶۹۷۰۰۰۸۹۲ رمز تصدیق ۹۱۰۷۷۹ و شماره مورخ ۱۷۶۴۲ مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۳۰ در دفتر اسناد رسمی شماره ۵۳۷تهران طی درخواست وارده مورخ ۱۳۹۸۸۵۶۰۱۰۲۶۰۳۷۳۲۸ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد:

۱- نام و نام خانوادگی: آقای امیرحسین متقی مالک – ششدانگ
۲- شماره پلاک: ۲۹۹۹ فرعی از ۳۶ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران
۳- علت گم شدن: جابجائی
۴- خلاصه وضعیت مالکیت:

سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در شمال غربی طبقه چهارم به مساحت ۶۳/۶۵ متر مربع قطعه ۲۰ تفکیکی پلاک ثبتی ۲۹۹۹ فرعی از ۳۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۸۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش یازده تهران به انضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۲ متر مربع قطعه چهار تفکیکی واقع در شمال غربی زیرزمین سوم و به انضمام انباری به مساحت ۳/۹۶متر مربع قطعه یک تفکیکی واقع در شمال غربی زیرزمین سوم ذیل ثبت ۴۲۴۱۷۴ صفحه ۴۶۶ دفتر ۱۷۵۰ املاک به نام امیرحسین متقی ثبت و به چاپی ۲۱۶۱۴۴ صادر شده و به موجب سند رهنی شماره ۱۵۴۱۹۶ مورخ ۱۳۸۶/۱۰/۲۵ در رهن بانک صادرات می باشد.

لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنای سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۲۹۰۱ م الف
رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک قلهک تهران

شناسه آگهی ۹۲۵۱۱۲

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای احمد جعفری به نشانی: میدان ونک انتهای خیابان شهید خدامی خیابان افتاب کوچه ماهتاب کوچه قلعه ارامنه پلاک ۱۱ طبقه اول

ابلاغ میشود که بانک رفاه کارگران جهت وصول طلب خود به مبلغ ۷/۹۷۰/۹۲۴/۸۳۶ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۹۸/۳/۲۰ و از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب اسناد رهنی شماره ۱۲۴۸ و ۳۱۲۵ و ۳۵۶۲ تنظیمی دفترخانه شماره ۱۶۱۳ تهران علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی بکلاسه ۹۸۰۲۱۸۳ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مامور مربوطه آدرس شما بشرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمیباشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرا مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمائید مورد وثیقه مندرج در اسناد رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خواهد شد.

۱۲۹۰۶ م الف
رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران

شناسه آگهی ۹۲۵۱۲۵

نکات مدیریتی فیلم گلن گری گلن راس

به قلم: داگ دوارک نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی
مترجم: امیر آل‌علی

یکی از پربازیگرترین فیلم‌های تاریخ، فیلم گلن گری گلن راس است که در آن افرادی نظیر آل پاچینو، جک لمون، کوین اسپیسی و اد هریس حضور دارد. داستان آن نیز در رابطه با یک تیم فروشنده املاک است که پس از حضور مربی انگیزشی، اعلام می‌شود که دو نفری که بتوانند طی چند روز آینده بیشترین فروش را داشته باشند جوایزی را دریافت خواهند کرد و دو نفر دیگر اخراج خواهند شد. همین امر نیز باعث می‌شود تا اتفاقات عجیبی را شاهد باشیم. با توجه به این امر که این فیلم براساس نمایشنامه‌ای ساخته شده است که جایزه معتبر پولیتیر را به دست آورده است، به همین خاطر حاوی نکات آموزنده و ارزشمندی خصوصا برای مدیران بوده که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که فیلم‌هایی که برنده جوایز معتبر می‌شوند، صرفا برای سرگرمی ساخته نشده و سعی در انتقال مفاهیم عمیقی دارند. مواردی که قصد بررسی آنها را داریم، ممکن است تنها بخشی از پیام‌های این فیلم باشد و همواره احتمال دارد که به برخی از جوانب آن توجه نشده باشد. به همین خاطر توصیه می‌شود که حتما این فیلم محصول سال ۲۰۰۰ را ببینید.

۱-همواره کمک‌رسان باشید

در علم بازاریابی بسیار مهم است که هوشمندانه اقدام کرده و خود را دلسوز مشتری نشان دهید. این امر حتی اگر واقعی هم نباشد، تاثیرگذار خواهد بود. در کنار این موضوع بسیار مهم است که به تیم خود کمک کرده و در شرایط حساس پشتیبان آنها باشید. این امر درست اقدامی است که در سکانس‌های پایانی لون به کمک روما می‌رود. اگرچه این دو در ظاهر رقبای هم محسوب می‌شوند، با این حال شاهد یک تیم واقعی هستیم. با این حال شخصیت ویلیامسون با صحبتی نسنجیده، همه تلاش‌ها را نابود می‌کند. با نگاهی به این تیم که در نهایت همه افراد آن شکست می‌خورند، متوجه این امر خواهید شد که بسیار مهم است که افراد با یکدیگر همکاری داشته باشند. درواقع شخصیت روما زمانی جذب لون که سالخورده‌ترین فرد گروه است، می‌شود که دیگر فایده‌ای ندارد. این امر در حالی است که اگر از همان ابتدا در بین افراد کار تیمی و تبادل اطلاعات وجود داشت، بدون شک همه افراد می‌توانستند آمارهای بسیار خوبی را به ثبت برسانند. تحت این شرایط طبیعی است که دیگر نیازی به اخراج افرادی از تیم شرکت وجود نداشته باشد.

۲-نسبت به گفته‌های خود هوشیار باشید

یک صحبت نسنجیده از سوی ویلیامسون (با بازی کوین اسپیسی) باعث می‌شود تا مهمترین عضو تیم شرکت به نام روما (با بازی آل پاچینو) یک معامله فوق‌العاده را از دست بدهد. درواقع این سکانس به خوبی نشان می‌دهد که صحبت‌های افراد تا چه اندازه می‌تواند تاثیرگذار باشد. در این رابطه حتی شخصیت مثبت و حرفه‌ای داستان که سالخورده‌ترین فرد تیم نیز محسوب می‌شود (شخصیت لمن با بازی جک لمون) به خاطر یک گفته اشتباه، تمامی نقشه بدون نقص خود را نابود می‌کند. درواقع بسیار مهم است که افراد قبل از صحبت کردن به خوبی نسبت به گفته‌های خود آگاه باشند. در غیر این صورت حتی ممکن است که یک فاجعه رخ دهد.

۳-اهدافی درست را داشته باشید

در شرایطی که تمامی افراد تیم شرکت عملکرد خوبی ندارند، شخصیت روما همچنان درخشان ظاهر می‌شود، با این حال چه عاملی باعث تفاوت او با سایرین شده است؟ درواقع وی به خوبی قادر است که خود را با شرایط مختلف وقف داده و تنها به سراغ مشتریانی می‌رود که شانسی برای انجام معامله وجود داشته باشد. این نکته را می‌توان زمانی درک کرد که وی برگه‌های مشتریان ضعیف را دور می‌اندازد. درواقع اگر به قابلیت‌های خود اعتماد دارید، نباید تسلیم گفته‌های دیگران شوید. سوال دیگری که در حین مشاهده این فیلم، ذهن افراد را درگیر می‌کند این است که تمامی سه نفری که عملکرد خوبی ندارند، خود را دارای شایستگی لازم می‌دانند. با این حال شغل خود را تغییر نداده و اقدامات جدی‌ای را برای بهبود شرایط خود انجام نمی‌دهند. با این حال اگر آنها واقعا توانا هستند، چه دلیلی برای ترس از تغییر وجود دارد؟ درواقع مجازات ترس آنها این است که با بدترین رفتارها مواجه شده و عمر خود را در زمینه‌ای تلف می‌کنند که عملا با پیشرفتی برای آنها همراه نبوده است.

۴-هرگونه توصیه‌ای را مورد توجه خود قرار دهید

شخصیتی که در ابتدای فیلم به عنوان مربی انگیزشی وارد دفتر می‌شود، از همان ابتدا اقدام به تحقیر کارمندان می‌کند. درواقع وی تلاش می‌کند تا تیم شرکت را با این اقدامات، به سمت تلاش بیشتر تحریک نماید. وی حتی راز موفقیت خود را که باعث شده است تا بتواند بهترین ماشین و وسایل را بخرد، برای این تیم تشریح می‌کند. با این حال آنها صرفا به رفتار تحقیرآمیز فرد توجه داشته و ابدا گوش نمی‌دهند. همین امر نیز باعث می‌شود تا آخرین شانس برای کسب موفقیت خود را از دست بدهند. در این رابطه بد نیست که نگاهی به فرمول موفقیت این مربی انگیزشی داشته باشیم. ۱-توجه: یک بازاریاب باید به خوبی نسبت به تغییرات اطراف و ویژگی‌های هر یک از مشتریان توجه داشته باشد. این امر باعث خواهد شد تا بتوانند بهترین سیاست را برای فروش محصولات خود در پیش گیرند. درواقع شما باید نظر مشتریان خود را به سمتی جلب کنید تا دیگر مشکلات موجود را نبینند. ۲-علاقه: آیا به کار خود علاقه‌مند هستید؟ اگر پاسخ شما منفی است در حال تلف کردن زندگی خود بوده و لازم است تا به دنبال علاقه اصلی بروید. درواقع بدون این امر، امکان درخشش در هیچ حوزه‌ای امکان‌پذیر نخواهد بود. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که علاقه امری ثابت نبوده و ممکن است پس از مدتی کمرنگ شود. به همین خاطر حضور در یک عرصه کاری به معنای محکوم بودن به ادامه آن نخواهد بود. ۳- تصمیم‌گیری پس از کسب اطلاعات لازم، ضروری است تا تصمیم بگیرید که با چه روشی می‌خواهید با مخاطبان خود مواجه شوید. در واقع بدون تصمیم نهایی، شما قادر به کنترل اوضاع نخواهید بود. در این رابطه شما باید به خوبی فکر کنید. در غیر این صورت ممکن است یک معامله بزرگ را به سادگی از دست بدهید. ۴-اقدام: در نهایت پس از کسب آمادگی ضروری است تا بدون از دست دادن حتی یک ساعت، وارد عمل شوید. این نکته را فراموش نکنید که فرصت‌ها هرگز منتظر شما نمی‌ماند. در کنار این موضوع، تعلل ممکن است باعث شود تا شرایط مناسب گذشته تغییر پیدا کند.

۵-اعتماد به نفس بیش از حد نابودکننده است

چه چیزی باعث شد تا شخصیت اصلی داستان به یک باره همه چیز را از دست بدهد؟ در این رابطه بدون شک غرور او مهمترین مسئله است. درواقع اگر وی اقدام به نصیحت همراه با تحقیر همکار خود نمی‌کرد، بدون شک هیچ‌گاه فردی نمی‌توانست متوجه نقشه او شود. با این حال هنگامی که اعتماد به نفس فرد بیش از حد شد، زمینه نابودی ایجاد گردید. در زمینه کاری نیز مدیران باید همواره هوشیار باشند و با یک موفقیت، خود را در بالاترین سطح تصور نکنند. این امر خود زمینه نابودی آنها را به همراه خواهد داشت.

منبع: business۲community.com

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
سه‌شنبه | ۷ مرداد ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۹۲ | 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 بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک ۱۴۹
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATONLINE.COM
INFO@FORSATONLINE.COM

راز محبوبیت از دیدگاه علمی

به قلم: استفان برونر استاد دانشگاه
مترجم: امیر آل‌علی

همه ما تجربه مواجهه با افرادی را داشته‌ایم که قدرت نفوذ بسیار بالایی را بر روی دیگران دارند. درواقع آنها قادرند تا به سادگی بر روی دیگران تاثیر گذاشته و در مرکز توجه قرار گیرند. چنین خصوصیتی در زمینه‌های کاری نیز بسیار مهم خواهد بود. برای مثال یک فروشنده با چنین ویژگی‌هایی، به مراتب راحت‌تر می‌تواند افراد را به خرید، متمایل نماید. همین امر نیز باعث شده است تا سوال مهمی در ذهن افراد شکل گیرد که راز محبوبیت برخی از افراد چیست؟ این مسئله به حدی جذاب است که باعث شده تا در مراکز علمی مورد بررسی قرار گیرد. نتیجه این تحقیقات نیز چند ویژگی مشترک بوده است که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱-لبخند

افرادی که در اصطلاح دوست‌داشتنی هستند، لبخند زدن را به عادت رفتاری خود تبدیل کرده و آنها می‌توانند به خوبی دیگران را در وضعیت مشابه خود قرار دهند. درواقع قوی‌ترین حس، لبخند زدن است و به علت ایجاد یک حس خوب، طبیعی است که افراد تمایل داشته باشند که زمان بیشتری را در کنار شما باشند. همچنین لبخند درست به مانند خمیازه بوده و مسری است. این وضعیت در زمینه گریه نیز صادق است، با این حال افراد تنها در شرایطی خاص، تمایل به چنین اقدامی خواهند داشت. درواقع اولویت اول هر فردی، قرار داشتن در محیط‌های شاد است. در نهایت لبخند شما نخستین چیزی است که مشاهده خواهد شد. به همین خاطر در زمینه تاثیر اولیه، بسیار تاثیرگذار است.

۲-زبان بدن

آیا تاکنون به زبان بدن خود توجه داشته‌اید؟ اگر پاسخ شما منفی است، بدون شک یکی از شانس‌های مهم برای جذابیت را تا به امروز از دست داده‌اید. درواقع زبان بدن به حرکاتی گفته می‌شود که افراد در موقعیت‌های مختلف انجام می‌دهند و مفاهیمی را به مخاطب منتقل می‌کند. در این رابطه شما باید به خوبی بدانید که در هر موقعیت، چگونه باید رفتار کنید. این امر در حالی است که اکثر افراد صرفا به انتخاب جملات خود توجه می‌کنند. خوشبختانه برای یادگیری این اصول، روش‌های مختلفی وجود داشته و می‌توانید یک دوره آموزشی آنلاین را نیز سپری کنید. درواقع با توجه به شرایط حال حاضر که ویروس کرونا همچنان باقی است، توصیه می‌شود که برای یادگیری، صرفا از روش‌های آنلاین استفاده کنید. به عنوان یک قاعده کلی، رفتار شما نباید با موقعیت، تغییر پیدا کند. برای مثال شما ممکن است نیاز به رفتارهایی داشته باشید که اطمینان شما را نشان می‌دهد، با این حال ممکن است شرایط سخت شود، تحت این شرایط اگر تمرین کافی نداشته باشید، بدون شک با مشکلی جدی مواجه خواهید شد.

۳-ایجاد احساس خوب در دیگران

اگر قدرت این را داشته باشید که در افراد حسی بهتر را ایجاد کرده و احساس آنها را نسبت به خودشان دگرگون سازید، بدون شک یکی از مهمترین ویژگی‌های جذابیت را خواهید داشت. درواقع این امر اقدامی است که مربی‌های ورزشی از آن بسیار استفاده کرده و تلاش می‌کنند تا حس توانمندبودن را به افراد انتقال دهند تا در برابر سختی‌های تمرینات، ناامید نشوند. در این رابطه فراموش نکنید که اصل اول، ایجاد حس امنیت و راحتی است. در غیر این صورت تمامی اقدامات دیگر، تاثیر لازم را به همراه نخواهد داشت.

۴-حفظ ارتباط

آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چرا مجریانی نظیر اوپرا وینفری و الن دی جنرس تا به این اندازه در سراسر جهان محبوب هستند؟ درواقع آنها به خوبی ارتباط خود را با مخاطبان حفظ می‌کنند. درواقع تنها کسب محبوبیت مهم نبوده و حفظ آن به مراتب دارای اهمیت بالاتری است. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که ارتباط چشمی بسیار مهم است. درواقع شما باید به چشمان مخاطب خود نگاه کنید. در غیر این صورت ممکن است آنها تصور کنند که اهمیت لازم را برای شما ندارند.

۵-تعامل

افراد دوست‌داشتنی و جذاب، در هر گروهی که قرار دارند، ساکت نمانده و با دیگران وارد تعامل می‌شوند. این امر باعث می‌شود تا همواره زمینه برای ارتباط وجود داشته باشد. همچنین این افراد به خوبی می‌توانند وضعیت افراد را پیش‌بینی کرده و براساس آن رفتار خود را تغییر دهند. برای مثال اگر فردی بیش از حد خسته است، بدون شک یک مکالمه طولانی، بدترین تصمیم خواهد بود. در نهایت این دسته از افراد دایره ارتباط گسترده‌ای دارند. درواقع آنها تلاش می‌کنند تا با افراد مختلف ارتباط داشته باشند. این امر نیز باعث می‌شود تا روش رفتار با تیپ‌های شخصیتی مختلف را یاد بگیرند.

۶-دانش

برای این امر که افراد از تعامل با شما لذت ببرند، ضروری است تا سطح اطلاعات خوبی را داشته باشید. برای مثال یک نویسنده توانا، بدون شک جذابیت بالاتری را برای هر فردی در مقایسه با فردی دارد که در این زمینه کاملا تازه‌کار محسوب می‌شود. درواقع اگر در یک زمینه سطح اطلاعات کاملا عمیق و خوبی را داشته باشید، بدون شک علاقه افراد به شما بیشتر خواهد شد. در کنار این موضوع، تمایل به کمک کردن و تبادل اطلاعات نیز بسیار مهم است. درواقع بسیاری از افراد وجود دارند که علی رغم دانسته‌ها و تجربیات فوق‌العاده، حاضر به صحبت در رابطه با آن نیستند. تحت این شرایط دیگر چنین ویژگی‌ای، کمکی را نخواهد کرد.

۷-شنوندگی

آخرین ویژگی افراد محبوب این است که شنونده‌های بسیار خوبی بوده و بدون قضاوت، به صحبت‌های افراد گوش می‌دهند. درواقع برای شنونده خوبی بودن، صرفا گوش کردن مهم نبوده و لازم است تا قدرت ایجاد حسی مشابه را داشته باشید. در این رابطه تیم پشتیبانی برندهای موفق جهان، یک مثال بسیار خوب محسوب می‌شود و درواقع آنها در برابر شکایت‌های مشتری، تلاش می‌کنند تا احساسات آنها را درک کرده و پاسخ‌هایی مشابه را بدهند. درواقع ناراحتی مشتری باید با ناراحتی شما از وقوع چنین اتفاقی همراه باشد. در غیر این صورت نتیجه لازم را به دست نخواهید آورد. در نهایت توجه داشته باشید که بدون شک ویژگی‌های به مراتب بیشتری در این رابطه وجود دارد، با این حال موارد فوق، تنها شامل موارد مشترک بوده و تاثیر آن به اثبات رسیده است. به همین خاطر شما نباید خود را محدود به آنها تصور کنید.

منبع: entrepreneur.com