روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۲۱ خرداد
۱۳۹۷

Mon. 11 Jun 2018
۲۶ رمضان ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۸۴-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

توصیه برای سرمایه‌گذاری در صندوق طلا به جای سکه‌های خانگی

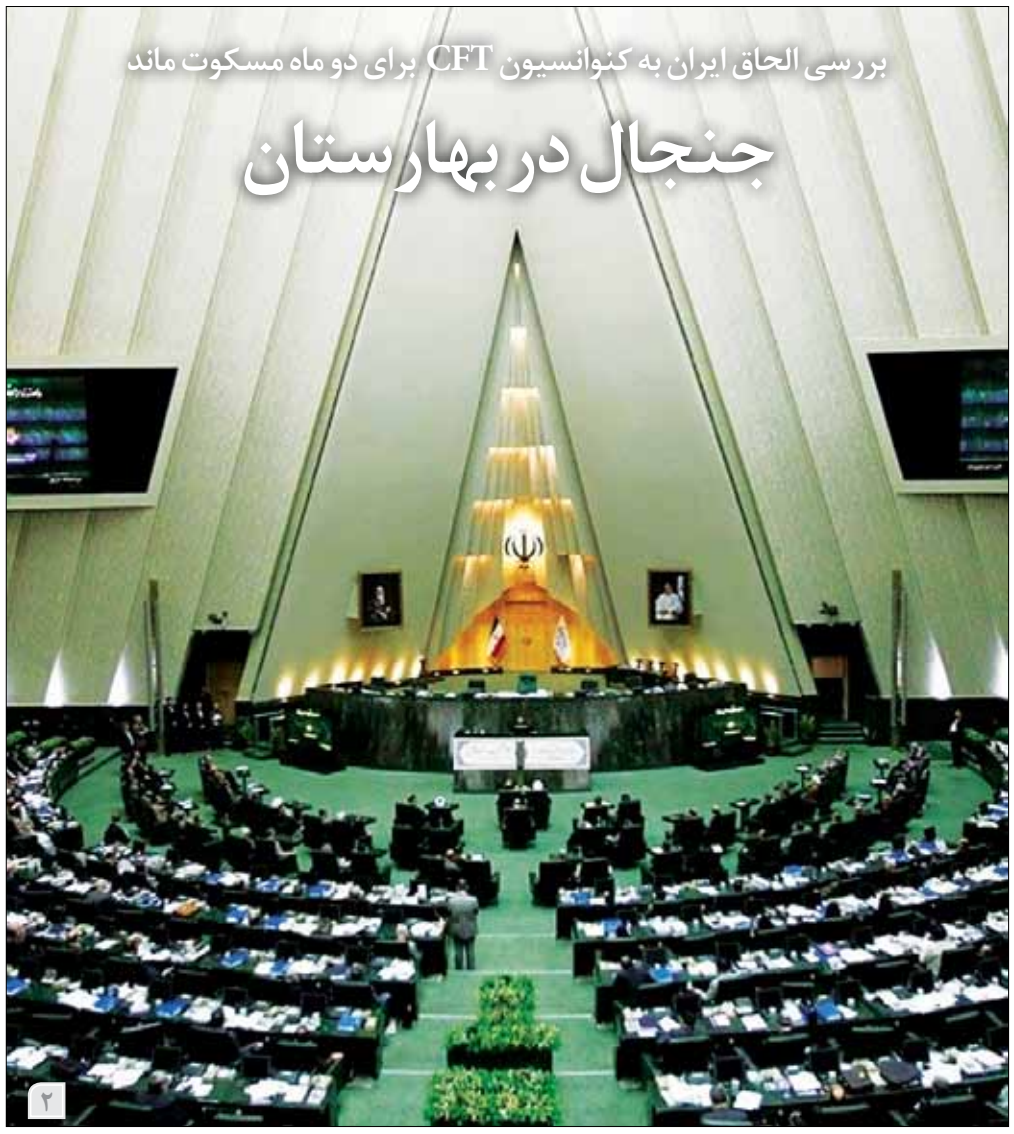
به جای «سکه» «صندوق سکه» بخرید

این روزها کمتر کسی را می‌بینید حرف از خرید سکه و طلا یا حتی ارزهای خارجی و مسکن را به‌میان نیاورد. هر کسی برای حفظ ارزش سرمایه‌اش یا کسب...

۵

بررسی الحاق ایران به کنوانسیون CFT برای دو ماه مسکوت ماند

جنجال در بهارستان



۲

یادداشت

اقتصادبیمار و تنگنای معیشت

هادی حق‌شناس
کارشناس اقتصادی

آمارها می‌گویند وضعیت اقتصاد ایران نسبت به چهار سال پیش مساعدتر شده است؛ این را شاخص‌های مربوط به رشد اقتصادی و نرخ تورم می‌گویند. روابط تجاری کشور نیز در محیط بین‌الملل بهبود داشته و به‌رغم باقی ماندن برخی مشکلات در حوزه نقل‌وانتقال ارز، هزینه مبادلات ارزی نسبت به دوره تحریم کاهش یافته و از این مسیر، هزینه تمام‌شده کالاهای وارداتی پایین آمده است؛ جامعه اما گویی به بهبود اوضاع باور ندارد، مردم نرخ تورم تکرقمی را متناسب با وضعیت معیشتی خود نمی‌دانند و رشد اقتصادی را نیز احتمالاً ساختگی یا ناشی از صادرات نفت و خام‌فروشی تلقی می‌کنند. چرا؟

صحبت درباره تناقض موجود میان وضع معیشت مردم و شاخص‌های کلان اقتصادی شاید سهل و ممتنع باشد. یعنی اغلب افراد می‌دانند که چرا شاخص‌های اقتصادی یک چیز...

۲

پیش‌بینی وضعیت اقتصادی در چند ماه آینده

عوامل بی‌ثباتی رشد اقتصادی ایران

فرصت امروز: اواسط اردیبهشت ماه امسال بود که دونالد ترامپ از خروج آمریکا از برجام خبر داد و به تمامی شرکت‌ها فرصت داد تا ظرف مدت ۱۸۰ روز (شش ماه) فعالیت‌های خود را از ایران خارج کنند. همین امر باعث شد تا بسیاری از شرکت‌های خارجی که به‌واسطه برجام با ایران قرارداد امضا کرده بودند تصمیم بگیرند از مزایای سرمایه‌گذاری در ایران چشم‌پوشی کنند. توتال، پژو و... ازجمله این شرکت‌های اروپایی بودند که برای بار دوم...

۴

فرصت ۳ماهه تا امضای ۷ قرارداد نفتی

قراردادهای جدید نفتی ایران کدامند؟

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- تبدیل شکست به پیروزی
- آنچه باید قبل از تأسیس سازمان غیرانتفاعی بدانید
- تشخیص نیازهای مشتری بالقوه
- کسب سود بیشتر بدون هزینه اضافه
- ۸ کمپین که دنیای تبلیغات را تغییر دادند
- ۴ عصر برندینگ

تأکید مدیر ارشد فیس‌بوک بر اهمیت مسیر داده‌ها

۸ تا ۱۶

پس از خروج از تفاهم آب‌وهوایی پاریس، نفتا و برجام، این بار نوبت به اجلاس جی هفت رسید

اعلان جنگ ترامپ به دوستان قدیمی

نشست سران هفت کشور صنعتی معروف به اجلاس جی۷ پایان یافت، بدون امضا و بدون بیانیه مشترک! گویا پس از خروج از تفاهم‌نامه آب و هوایی پاریس، خروج از نفتا و همین طور خروج از برجام، این بار نوبت اجلاس جی هفت بود که ترامپ آن را با تعیین تعرفه‌های نامعقول بر هم زند. این‌طور که پیداست بحران اقتصادی و جنگ تجاری ترامپ با اروپا وارد تنش جدی شده است.

اما آنچه تیر ترکش ترامپ به مهم‌ترین اجلاس اقتصادی جهان را تیتر نخست رسانه‌های جهان کرد، تصویری از لحظات آخر نشست جی هفت بود که مشاجرات پشت پرده رهبران صنعتی جهان اول را فاش کرد. به گزارش خبرآنلاین، این تصویر از سوی سخنگوی آنگلا مرکل از جلسه خصوصی رهبران کشورهای صنعتی منتشر شده و دقایق پایانی اجلاس برای امضای بیانیه و مجاب کردن ترامپ برای تجدید نظر در تعرفه‌های اقتصادی را نشان می‌دهد؛ تصویری که به شدت در شبکه‌های اجتماعی بازتاب داشته است. برخی کاربران فضای مجازی عنوان این تصویر را آشفتگی سیاسی جهان نام گذاشتند. برخی دیگر معتقد بودند که این عکس گویای ناتوانی اروپا در قبال آمریکا است. اما برخی آن را به برجام گره زده‌اند و در شرح عکس معتقد بودند که در نهایت اروپا در قبال آمریکا عقب‌نشینی خواهد کرد. اما زبان تحکم خانم مرکل مسئله دیگری را عنوان می‌کند! صدها نکته و تفسیر در این تصویر نهفته است، رهبرانی که نگران سرمایه‌های اقتصادی و سیاسی خود در جهان آشفته ترامپ اسیر شده‌اند.

نتیجه این جلسه پر سر و صدا

بامداد یکشنبه به وقت آمریکا، دونالد ترامپ تکلیف رهبران اروپایی را یکسره کرد. با یک توئیت اجلاس جی ۷ را بی‌دستاورد به پایان رساند. ترامپ که در توئیت خود نخست‌وزیر کانادا را مقصر اعلام کرده است گفت که از امضای بیانیه صرف‌نظر کرده است.

ترامپ در دو رشته توئیت رسما به جاستین ترودو توهین کرد و صحبت با او را خسته‌کننده خواند و مسبب به نتیجه نرسیدن اجلاس را متوجه نخست‌وزیر کانادا کرد.

وی در توئیت‌های خود نوشت: «بیانیه‌های جاستین ترودو دروغین بوده است.» وی در توئیتی دیگر عنوان کرد: «جلسات ما با ترودو بسیار خشن بوده است.» اظهارات توئیتری ترامپ خشم کانادا را برانگیخت و واکنش تندی نشان داد که در ادامه گزارش از نظر می‌گذرانید.

ترامپ پس از اینکه کانادا را به مقصد سنگاپور برای مذاکره با کیم جونگ اون رهبر کره شمالی ترک کرد در توئیت خود نوشت: «برمبنای اظهارات خلاف واقع جاستین ترودو نخست‌وزیر کانادا در کنفرانس خبری و تصمیم این کشور در وضع تعرفه‌های سنگین برای کشاورزان، کارگران و شرکت‌های آمریکایی، به نمایندگان آمریکا دستور دادم که از بیانیه مشترک حمایت نکنند.»

وی در توئیت بعدی خود ادامه داد: نخست‌وزیر کانادا در دیدارها، بسیار آرام و مطیع بود که تا آنجا را ترک کردم، به کنفرانس خبری برود و بگوید که «تعرفه‌های آمریکا توهین‌آمیز است» و او «زیر بار نخواهد رفت». بسیار ضعیف و فریبکارانه. تعرفه‌های ما نتیجه تعرفه‌های ۲۷۰ درصدی او بر محصولات لبنی است!

رئیس‌جمهوری آمریکا همچنین در اشاره‌ای تلویحی به شرکت‌های آلمانی، نوشت که دولتش اعمال تعرفه روی آن دسته از خودروسازهایی را بررسی می‌کند که «بازار را اشباع کرده‌اند».

ترامپ در پیام‌های دیگر نوشت: «با جوزپه کونته نخست‌وزیر جدید ایتالیا که مرد واقعا فوق‌العاده‌ای است دیدار کردم. به زودی پذیرای او در واشنگتن و در کاخ سفید خواهم بود. او کار بزرگی می‌کند و مردم ایتالیا این مطلب را درست فهمیده‌اند.»

وی در پیام دیگری آورده است: «نشست گروه هفت را در کانادا ترک کردم. نشست‌ها و روابط عالی با رهبران شش کشور به ویژه از زمانی‌که آنها می‌دانند من نمی‌توانم به آنها اجازه دهم تعرفه‌های هنگفت و موانع جدی بر تجارت آمریکا بار کنند. آنها به خوبی درک می‌کنند من اهل کجا هستم. پس از چند دهه، تجارت منصفانه و دوجانبه محقق می‌شود. آمریکا به کشورهای دیگر اجازه نمی‌دهد تعرفه‌های هنگفت و موانع تجاری بر کشاورزان، کارگران و شرکت‌هایش اعمال کند و در عین حال کالاهای‌شان را به کشورمان معاف از مالیات ارسال کنند. ما چندین دهه بدرفتاری‌های تجاری را تحمل کرده‌ایم و دیگر کافی است.»

در عین حال دونالد ترامپ نشست سران هفت کشور صنعتی معروف به گروه هفت را زودتر ترک کرد. او پیش از ترک نشست به خبرنگاران گفت که پیشنهاد او این است که همه با هم تعرفه‌های تجاری را بر دارند. اما سپس از هواپیما توییت کرد و گفت حاضر نیست بیانیه مشترک نشست را امضا کند.

نخست‌وزیر جوان چه گفته بود؟

ترودو در یک کنفرانس خبری گفته بود که به ترامپ هشدار داده است از یک ژوئیه (۱۰ تیر) تعرفه‌هایی سنگین روی کالاهای آمریکایی وضع خواهد کرد. این تصمیم، در پاسخ به اقدام اخیر واشنگتن در وضع تعرفه‌های ۱۰ و ۲۵ درصدی به ترتیب برای واردات آلومینیوم و فولاد است.

در همین حال دفتر «جاستین ترودو» نخست‌وزیر کانادا با صدور بیانیه‌ای در توئیتر، به اظهارات اهانت‌آمیز رئیس‌جمهوری آمریکا در پایان نشست سران «جی هفت» واکنش نشان داد و اعلام کرد که ترودو همه مواضع خود را پیش از این هم در مجامع عمومی و خصوصی مطرح کرده بود.

در بیانیه دفتر ترودو در واکنش به این اظهارات آمده است: «نخست‌وزیر مطلبی نگفته است که پیش از این در گفت‌وگوهای علنی و غیرعلنی با رئیس‌جمهوری آمریکا مطرح نکرده باشد. دولت هم‌اکنون روی دستاوردهای نشست جی هفت متمرکز است.»

واکنش اتحادیه اروپا

در همین حال خبرگزاری رویترز گزارش داد که یک مقام اتحادیه اروپا بعد از آنکه دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری آمریکا در توییتر اعلام کرد دیگر بیانیه پایانی اجلاس گروه هفت را تأیید نمی‌کند، گفت ما همچنان به این بیانیه که تمام شرکت‌کنندگان در مورد آن توافق کردند، پایبند هستیم.

نشست دو روزه سران «جی هفت» متشکل از آمریکا، انگلیس، آلمان، فرانسه، ایتالیا، ژاپن و کانادا، با انتشار یک بیانیه هشت صفحه‌ای به کار خود پایان داد. این بیانیه در اشاره‌ای ضمنی به تصمیم دولت آمریکا برای افزایش تعرفه‌ها، «حمایت‌گرایی» را که نقطه مقابل تجارت آزاد است، محکوم کرده و وعده «تداوم مبارزه» با این سیاست را داده است.

این بیانیه که در ابتدا اعلام شد رئیس‌جمهوری آمریکا هم آن را امضا کرده، به انتقاد از سیاست‌های تجاری «حمایت‌گرایانه» پرداخته است. این می‌تواند اشاره‌ای به تصمیم اخیر دولت آمریکا برای افزایش سنگین تعرفه واردات فولاد و آلومینیوم باشد؛ اقدامی که جهان را در آستانه یک جنگ تجاری قرار داده است. اما پس از بلوایی که دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا از داخل هواپیما به راه انداخت، وضعیت بورس و بازارهای جهانی در شوک فرورفت، همین طور تاکنون رهبران شرکت‌کننده در اجلاس جی ۷ به توئیت ترامپ واکنش نشان نداده‌اند. رسانه‌های خبری آمریکا درباره تصمیم ترامپ پوشش ویژه رفته‌اند، سی ان ان با حضور کارشناسان اقتصادی به بررسی این مهم پرداخته است، نیویورک تایمز این وضعیت را اعلان جنگ تجاری کاخ سفید خوانده است. و در نهایت تصویری که می‌گوید جنگ اقتصادی جهان در عین آشفتگی اقتصادی، سیاسی و امنیتی در راه است.

جزییات نامه‌نگاری سیف با محسنی‌اژه‌ای

بانک مرکزی را متهم نکنید

دو مقام ارشد بانک مرکزی در نامه جداگانه به معاون قوه قضائیه و سازمان دیده‌بان شفافیت با اشاره به پشت‌پرده‌های تعاونی غیرمجاز ثامن‌الحجج، خواستار تسریع قوه قضائیه در رسیدگی به پرونده متخلفان شدند.

به گزارش مهر، بعد از انتشار انتقادات متعدد احمد توکلی، رئیس سازمان دیده‌بان شفافیت و عدالت در خصوص اقدامات بانک مرکزی در حوزه برخورد با موسسات اعتباری غیرمجاز، ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی ایران به تازگی با ارسال نامه‌ای به محسنی اژه‌ای، معاون اول قوه قضائیه، ضمن تشریح تلاش‌های مستمر این بانک در مبارزه با موسسات غیرمجاز، با انتقاد از برخی اظهارات مبنی بر زیر سؤال بردن عملکرد بانک مرکزی، در ساماندهی موسسات غیرمجاز به ویژه تعاونی غیرمجاز ثامن‌الحجج (درحال تصفیه)، خواستار صدور دستور تسریع قوه قضاییه در رسیدگی به پرونده متخلفین شده است.

جزییات نامه سیف به محسنی اژه‌ای

سیف در بخش‌هایی از این نامه، ضمن تشریح هماهنگی و پشتیبانی مؤثر قوه قضاییه و نیروهای اطلاعاتی در رفع مشکل امنیتی اخیر، به تلاش‌های دشمنان در جهت مخدوش‌کردن چهره نظام اشاره کرده و طرح انتقادهای نادرست و غیرمنطقی مبنی بر قصور بانک مرکزی از سوی برخی افراد در جریان رخدادهای اخیر را، زمینه‌ساز بی‌اثر شدن اقدامات انجام گرفته این بانک و گستاخی مسببان اصلی بحران برشمرده است. وی در ادامه، ضمن ابراز امیدواری نسبت به احقاق حقوق حقه مردم، تصریح کرده است: این بحران از عملکرد ناروای بانیان و گردانندگان کارنابلد موسسات ناشی شده است ولی رفتار برخی افراد مطلع از روند پرونده، فضا را به سمتی سوق داده که از یک سو، نگاه مردم به حاکمیت را به سوءظن آلوده و از سوی دیگر، مقصران اصلی و غارتگران بیت‌المال را از مظان اتهام دور ساخته است.

نامه‌نگاری دبیرکل بانک مرکزی با دیده‌بان عدالت و شفافیت

همچنین سیدمحمود احمدی، دبیرکل بانک مرکزی نیز با ارسال نامه مبسوطی به احمد توکلی، رئیس سازمان مردم نهاد شفافیت و عدالت با بیان اینکه تاکنون صبوری ریاست کل، مسئولان و کارکنان بانک مرکزی مانع از پاسخگویی به مصاحبه‌های توکلی شده، اعلام کرد: شواهد موجود از مدیریت بهینه بحران از سوی بانک مرکزی حکایت دارد.

وی در ادامه با تشریح وضعیت نابسامان تعاونی ثامن‌الحجج در دوران فعالیتش می‌پردازد و از تلاش‌های مستمر و توصیه‌های تبشیری و تنذیری متعدد بانک مرکزی برای اصلاح امور و پیشگیری از وقوع بحران، صدور بالغ بر ۸۰ اخطاریه با هدف ترغیب مسئولان تعاونی به همکاری و رعایت قوانین و مقررات، اقدامات خیره‌سرانه و بی‌توجهی گردانندگان نهادِ مورد بحث، ممانعت از بازرسی عملکرد و عدم ارائه اطلاعات، جلوگیری از ورود معاون نظارتی وقت بانک مرکزی به شعب تعاونی، مراجعه متعدد بازرسان بانک و عدم همکاری مؤسسه با آنان و... پرده برمی‌دارد. نامه مذکور با ابراز شگفتی دبیرکل بانک مرکزی از مصاحبه‌ها و اظهار نظرهای رئیس هیأت مدیره سازمان مردم‌نهاد دیده‌بان شفافیت و عدالت آغاز می‌شود و در توضیح علت این شگفتی عنوان می‌کند: «چراکه ایشان و نمایندگان سازمان و منتخبین مردم در مجلس شورای اسلامی جملگی از نزدیک در جریان مسائل تعاونی اعتبار موسوم به ثامن‌الحجج قرار داشته‌اند!»

احمدی در ادامه به جزییات اقدامات و تصمیمات اتخاذ شده برای ساماندهی تعاونی غیرمجاز ثامن‌الحجج و صیانت از سپرده‌های مردمی طی بیش از دو سال گذشته پرداخته است.

وی همچنین خطاب به احمد توکلی که در آن برهه یکی از اعضای شورای پول و اعتبار بوده است، یادآور می‌شود: عدم همکاری مسئولان تعاونی ثامن‌الحجج و پایان مهلت ارائه شده، موجب طرح مشکل در شورای پول و اعتبار و اخذ مصوبه انحلال آن شد و شورا مصوب نمود: «رئیس‌کل بانک مرکزی مکلف است با هماهنگی دادستان کل کشور، وزیران تعاون، کار و رفاه اجتماعی، کشور و اطلاعات، تمهیدات لازم جهت لغو مجوز و انحلال مؤسسه مذکور را به عمل آورد.»

دبیرکل بانک مرکزی سپس به مباحث مطروحه در جلسه شورای پول و اعتبار، ارائه گزارش مفصلی در مورد عملکرد این تعاونی، شرح مشکلات به‌وجود آمده ناشی از عدم همکاری مسئولان آن در ارائه اطلاعات و بازرسی از شعب، راهکارهای لازم و درخواست این بانک برای پیشگیری از وقوع بحران و ارائه پیشنهاداتی به شورای پول و اعتبار می‌پردازد و عنوان می‌کند: این رویکرد، از درک صحیح و کارشناسی بانک مرکزی از وضعیتِ تعاونی مذکور ناشی شده بود.

احمدی همچنین خاطرنشان کرده است: بانک مرکزی با درک کامل از اهمیت موضوع و اقدامات ساختارشکنانه تعاونی ثامن‌الحجج، فعالیت آن را از مصادیق کامل مفاسد اقتصادی دانسته و طی مکاتباتی پرونده مربوطه را برای رسیدگی و اخذ تصمیم‌گیری به ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی ارجاع و ستاد نیز ضمن توجه جدی به بازار غیرمتشکل پولی و لزوم برخورد قاطع با فعالان غیرمجاز، راه‌کارهای پیشنهادی این بانک برای برخورد با تعاونی را مورد تأیید و تأکید قرار داد.

یادداشت

اقتصاد بیمار و تنگنای معیشت

هادی حق‌شناس
کارشناس‌اقتصادی

آمارها می‌گویند وضعیت اقتصاد ایران نسبت به چهار سال پیش مساعدتر شده است؛ این را شاخص‌های مربوط به رشد اقتصادی و نرخ تورم می‌گویند. روابط تجاری کشور نیز در محیط بین‌الملل بهبود داشته و به‌رغم باقی ماندن برخی مشکلات در حوزه نقل‌وانتقال ارز، هزینه مبادلات ارزی نسبت به دوره تحریم کاهش یافته و از این مسیر، هزینه تمام‌شده کالاهای وارداتی پایین آمده است؛ جامعه اما گویی به بهبود اوضاع باور ندارد، مردم نرخ تورم تک‌رقمی را متناسب با وضعیت معیشتی خود نمی‌دانند و رشد اقتصادی را نیز احتمالاً ساختگی یا ناشی از صادرات نفت و خام‌فروشی تلقی می‌کنند. چرا؟

صحبت درباره تناقض موجود میان وضع معیشت مردم و شاخص‌های کلان اقتصادی شاید سهل و ممتنع باشد. یعنی اغلب افراد می‌دانند که چرا شاخص‌های اقتصادی یک چیز را نشان می‌دهد و زندگی و معیشت مردم چیز دیگری را، اما در بیان این دانسته‌ها گویی نمی‌توان کلمات را به‌گونه‌ای چید که شنونده قانع شود و قبول کند که مثبت بودن آمارهای کلان اقتصادی منافاتی با معیشت بهبودنیافته او ندارد.

تفسیر مشکل اصلی موجود در اقتصاد ایران، نیازمند توجه به این نکته است که اقتصاد کشور در بسیاری از سال‌های چهار دهه اخیر یا به‌طور دقیق‌تر از سال ۱۳۵۳ تاکنون اغلب با تورم دورقمی همراه بوده است. اگر این اقتصاد را به یک بیمار تشبیه کنیم، داشتن تورم بالا در سال‌های متمادی، مانند این است که فشارخون بیمار برای سال‌های طولانی به‌جای حد نرمال ۱۲ روی ۸، فرضاً ۱۶ روی ۱۲ باشد. این فشارخون بالا، جدای از آسیب‌هایی که به اعضای حیاتی بیمار وارد می‌کند، کاهش دادنش به ۱۴ روی ۱۰ نیز باعث نمی‌شود بیمار احساس بهبود کند و او همواره احساس ناخوشی و ناراحتی می‌کند.

در اقتصاد سالم نیز، آن‌چنان‌که در اقتصادهای توسعه‌یافته دیده می‌شود، نرخ تورم همواره در محدوده زیر ۵ درصد است و به همین واسطه کارکرد اعضای حیاتی این اقتصادها همواره عادی است. اگر احیاناً مشکلی نیز در این اقتصاد رخ دهد به‌واسطه همین تورم استاندارد، می‌توان آن را تشخیص داد. اما در اقتصاد بیمار ایران، وقتی نرخ تورم در اغلب سال‌ها دورقمی بوده و در محدوده ۲۰ درصد تا بالای ۳۵ درصد نوسان داشته، کارکرد همه اعضای حیاتی اقتصاد دچار اختلال است و کاهش دادن آن به بالاتر از محدوده استاندارد نیز قادر نیست این اختلال را برطرف کند. وقتی تورم اقتصاد ایران در سال‌های ۹۱ تا ۹۲ بالای ۳۰ درصد بوده و دولت یازدهم به زحمت آن را به حدود ۱۰ درصد رسانده، از نظر آمار و ریاضی فشار تورم و شیب گران شدن قیمت کالا و خدمات به یک‌سوم رسیده اما ازآنجاکه هنوز این رقم دو برابر شاخص استاندارد است، احساس بهبود وضعیت اقتصادی را به جامعه متبادر نمی‌کند.

نکته دوم این است که در بخش واقعی اقتصاد، هنوز اتفاق خاصی برای بسیاری از شاخص‌های مؤثر رخ نداده است؛ هنوز بهره‌وری در اقتصاد ایران پایین است و نرخ رشد تولید نیز به‌گونه‌ای بهبود نیافته که ما انبوه کالا و خدمات داشته باشیم چراکه اگر تولید بهبود یافته بود می‌توانستیم به مدد تقویت عرضه، اتفاقات خوشایندی در سمت تقاضا رقم بزنیم و شاخص معیشت را بهبود ببخشیم. در عین حال، شاخص نرخ دلار همواره برای مصرف‌کننده ایرانی شاخص مهمی برای تصمیم‌گیری بوده و نوسانات آن اثر مستقیم و نامساعدی بر کیفیت معیشت آنها می‌گذارد.

وقتی در دوره‌های چندساله، هربار نرخ دلار به شکل غیرمنتظره افزایش می‌یابد، مردم دارایی، نقدینگی و خرید مایحتاج خود را با نرخ دلار مقایسه و فقیرتر شدن را احساس می‌کنند. مثلاً در چند ماه اخیر، وقتی نرخ دلار ۳۰ درصد افزایش می‌یابد، مردم می‌پرسند آیا ارزش دارایی ما هم افزایش یافته است؟ اما پاسخ این سؤال منفی است و مردم نیز واقف هستند. این مسئله و مسائلی از این دست باعث شده با وجود بهبود برخی شاخص‌های اقتصادی، باز هم احساس رضایت و خوش‌بینی از شاخص‌های اقتصادی در جامعه متبلور نشود.

برای رفع این نقیصه، دو کار باید انجام داد؛ اول اینکه سیاستمداران باید به سیاست‌هایی که در حوزه‌های مختلف به‌ویژه پولی، مالی و ارزی اعلام می‌کنند، پایبند باشند تا خلاف حرف‌شان رخ ندهد و مردم نسبت به حرف آنها بی‌اعتماد نشوند. در مقابل کار دوم را باید مردم انجام دهند.

حقیقتاً ما نمی‌توانیم و نباید توقع داشته باشیم در شرایطی که میانگین کار مفیدمان روزانه کمتر از یکی دو ساعت است، بیشتر از کشورهایی مصرف کنیم که به‌طور میانگین چند برابر ما کار می‌کنند. کشورهایی که بهره‌وری کار و سرمایه آنها چند برابر بهره‌وری کار و سرمایه در اقتصاد ایران است، قاعدتاً باید چند برابر ما مصرف کنند درحالی‌که ما در مصرف به شیوه کشورهای توسعه‌یافته عمل می‌کنیم اما در تولید و کار و بهره‌وری تناسبی با آنها نداریم.

اگر موضوع بهبود بهره‌وری در اقتصاد ایران حل شود و دولتمردان نیز به سیاست‌های اعلام‌شده پایبند باشند، نارضایتی معیشتی مردم در شرایط بهبود شاخص‌های اقتصادی رفع می‌شود و وضعیت کلان اقتصاد نیز بهبود می‌یابد. همه شهروندان ایرانی، با هر اعتقاد و سلیقه‌ای و از هرنژاد و قبیله‌ای نسبت به تولیدات وطن تعصب دارند و اگر دو کالای یکسان داخلی و خارجی به آنها عرضه شود و نمونه ایرانی اندکی گران‌تر باشد باز هم به خرید نمونه ایرانی رغبت نشان می‌دهند. اما این مهم مشروط به این است که بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی نیز برای جلب نظر مردم همت کنند و حقوق مصرف‌کننده و کیفیت کالاهای تولیدی را فدای چیزی نکنند. دولتمردان نیز باید در عمل فضا را برای تولید و توسعه کسب‌وکارها مساعد کنند تا کالای ایرانی بدون حمایت‌های مصنوعی بتواند در رقابت با مشابه خارجی کم نیاورد و دل خریداران وطنی را به دست بیاورد.

ایرانی‌ها سالانه چقدر پول بیمه می‌دهند؟

چند روایت معتبر درباره اقتصاد ایران

ایمان‌ولی‌پور

روز گذشته چند آمار جالب درباره اقتصاد ایران از سوی مرکز آمار در رسانه‌ها منتشر شد که یکی درباره میزان حق بیمه پرداختی توسط هر ایرانی در سال بود و دیگری درباره تعداد بیکاران باسواد. آمارهای رسمی که از آخرین سالنامه آماری کشور استخراج شده و می‌توان آن را چند روایت معتبر درباره اقتصاد ایران نامید؛ اینکه ایرانی‌ها سالانه چقدر پول بیمه می‌دهند؟ سرانه بیمه‌ای هر شخص ایرانی چقدر است؟ بیشترین تعداد بیکاران باسواد در ایران دارای چه مدرکی هستند؟ زنان یا مردان باسواد، کدام‌یک در کشور بیکارترند؟ کدام استان بیشترین و کمترین میزان بیکار باسواد را دارد؟

در تازه‌ترین گزارشی که مرکز آمار ایران از سرانه بیمه‌ای هر ایرانی اعلام کرده است، ایرانیان بیش از هر چیز برای خودرو و درمان، حق بیمه پرداخت می‌کنند و به عبارت دقیق‌تر، هر ایرانی سالانه مبلغ ۲۶۷ هزار تومان حق بیمه برای انواع بیمه‌ها پرداخت کرده است. در این میان، بیشترین مبلغ بیمه‌ای پرداخت شده برای هر شخص ایرانی در سال ۱۳۹۵ برای بیمه‌های شخص ثالث با ۹۶ هزار و ۶۰۰ تومان، بیمه درمان با ۷۰ هزار تومان و بیمه بدنه اتومبیل به مبلغ ۱۲ هزار تومان بوده است.

اما در حالی هر ایرانی در سال ۹۵ به‌طور سرانه مبلغ ۲۶۷ هزار تومان را به عنوان حق بیمه برای انواع بیمه‌ها پرداخت کرده است که این مبلغ در سال ۱۳۸۵، برای هر ایرانی، مبلغ ۳۳ هزار و پانصد تومان بوده است. همچنین سرانه خسارت دریافتی بیمه‌ای هر ایرانی در سال ۱۳۹۵، مبلغ ۲۲۳ هزار تومان بوده که البته این مبلغ برای سال ۱۳۸۰ مبلغ ۲۴ هزار و ۹۰۰ تومان بوده است.

در عین حال، بیشترین درصد خسارات بیمه‌ای به کل خسارت‌های بیمه‌ای در سال ۱۳۹۵ با ۴۳ درصد بیمه شخص ثالث، ۳۱درصد بیمه درمان و ۵ درصد بیمه بدنه اتومبیل بوده است و خسارات بیمه درمان در کل خسارات بیمه‌ای در سال ۱۳۸۰، ۱۷ درصد و بیمه شخص ثالث ۵۳ درصد و بیمه بدنه اتومبیل ۷ درصد بوده است، لذا خسارت بیمه شخص ثالث در سال ۱۳۹۵، نسبت به سال ۱۳۸۰، در کل خسارات بیمه‌ای ۱۰ واحد درصد و خسارت بیمه بدنه اتومبیل یک واحد درصد کاهش و بیمه درمان ۱۵ واحد درصد افزایش یافته است. بر اساس این گزارش، در سال ۱۳۹۵ به‌طور سرانه هر ایرانی ۱۰۰ هزار تومان برای بیمه شخص ثالث، ۷۴ هزار تومان برای بیمه درمان، ۱۷ هزار و چهارصد تومان بیمه بدنه اتومبیل، ۱۲ هزار و نهصد تومان حوادث راننده، ۱۱ هزار تومان بیمه عمر و ۱۴ هزار و هفتصد تومان برای بیمه آتش‌سوزی پرداخته است.

همچنین ۳۸ درصد از حق بیمه‌های دریافتی بازار بیمه به بیمه شخص ثالث، ۲۸ درصد به بیمه درمان، ۷ درصد به بیمه بدنه اتومبیل و ۵ درصد برای بیمه حوادث راننده بوده، به عبارتی ۷۷ درصد از عایدی بازار بیمه کشور، متعلق به بیمه خودرو و درمان است که بیشترین حق بیمه‌ها در سال ۱۳۹۵ بوده است.

لیسانسه‌ها بیشترین تعداد بیکاران را دارند

اما آمار جالب دیگری که روز گذشته منتشر شد، مربوط به تعداد بیکاران باسواد کشور و پراکندگی جغرافیایی آن در سطح استان‌ها بود. بر اساس این گزارش، بیکاران با تحصیلات عالی، آنهایی که دانشگاه رفته‌اند تا احتمالا شغل بهتر و با پرستیژ بالاتری پیدا کنند، بیشترین تعداد بیکاران در سال ۹۵ را تشکیل داده‌اند. بیکاران با تحصیلات عالی (فوق‌دیپلم و لیسانس) که احتمالا نیروی کار ماهر هم به حساب می‌آیند، در آخرین سرشماری سراسری کشور یک میلیون و ۱۳۱ هزار و ۲۷۴ نفر بوده‌اند. این در حالی است که کل جمعیت ۱۰ ساله و بیشتر بیکار با سواد ۳ میلیون و ۱۱۰ هزار و ۹۳۸ نفر بوده است.

بعد از فوق دیپلم و لیسانسه‌ها، این مدرک دیپلم و پیش‌دانشگاهی است که بیشترین بیکار را در خود جای داده است. این مقطع تحصیلی ۷۷۳ هزار و ۸۵۵ بیکار دارد.

رتبه سوم و چهارم بیکاران باسواد به ترتیب به آنهایی تعلق گرفته است که مدرک راهنمایی و ابتدایی دارند. آنها به ترتیب ۵۵۷ هزار و ۲۳۱ بیکار و ۴۰۸ هزار و ۱۶۴ بیکار در خود جای داده‌اند.

احتمالا با توجه به آمار و ارقام مرکز آمار، کمترین بیکاری برای کسانی است که مدرک تحصیلی‌شان متوسطه بوده است. البته این اطلاعات به تنهایی به معنی بیشترین آمار بیکاری برای دانشگاه رفته‌ها نیست، یکی از دلایل بالا بودن این رقم در مقاطع تحصیلی فوق‌دیپلم و لیسانس، میزان فراوانی افرادی است که در این دسته از مدرک تحصیلی جای گرفته‌اند.

کدام استان بیشترین بیکار باسواد را دارد؟

طبق آمار آخرین سرشماری سراسری، استان تهران با داشتن ۵۰۷ هزار و ۸۴۶ بیکار باسواد، بیشترین تعداد از این گروه را به خود اختصاص داده است. تقریباً نیمی از بیکاران باسواد تهرانی، مدرک تحصیلی فوق‌دیپلم و لیسانس دارند. بعد از تهران این خراسان رضوی است که با ۲۷۹ هزار و ۳۷۵ بیکار باسواد در رتبه دوم این شاخص قرار گرفته است.

سمنان هم با ۱۷ هزار و ۱۶۲ بیکار باسواد، کمترین میزان بیکاران باسواد را در خود جای داده است. البته بالا و پایین بودن این آمار به معنی بالا بودن و پایین بودن نرخ بیکاری نیست، چراکه این آمار نسبت به کل جمعیت استان‌ها آورده نشده است.

همچنین بیکاری کل مردان باسواد به دو میلیون و ۱۰۸ هزار و ۴۱۲ نفر می‌رسد. تهران همچنان با ۳۲۵ هزار و ۴۱۲ نفر، بیکاران باسواد بیشتری را در خود جای داده است. سمنان هم با ۱۱ هزار و ۱۲ مرد بیکار باسواد در آخرین خانه جدول نشسته است.

تعداد زنان بیکار باسواد نیز در سرشماری سال ۹۵، یک میلیون و ۲ هزار و ۵۲۵ نفر عنوان شده است. پایتخت باز هم با داشتن ۱۸۲ هزار و ۴۳۳ زن بیکار باسواد در صدر قرار گرفته و استان مرکزی با ۶ هزار و ۶۲ زن بیکار با سواد، کمترین میزان این گروه را در خود جای داده است.

بیش از ۴۶۰ هزار تصادف در سال ۹۵

اما سومین آماری که براساس آخرین سالنامه آماری کشور منتشر شده، به میزان تصادف و سوانح در ایران برمی‌گردد. چنانچه مرکز آمار اعلام کرده ۴۶۹ هزار و ۹۵۰ تصادف در سال ۹۵ در کشور رخ داده که ۳ درصد از تصادف‌ها در لحظه وقوع، منجر به فوت شده و ۲۹ درصد از این فوت‌ها در تصادف‌های درون شهری رخ داده است.

در واقع، ۷۰ درصد تصادف‌ها در سال ۱۳۹۵ درون شهری بوده است که نسبت به سال ۱۳۹۱ تغییر معناداری نیافته است. همچنین ۲۰ درصد از تصادف‌های کشور در تهران، ۱۰ درصد در خراسان رضوی، ۸ درصد در البرز، ۷ درصد در فارس و ۶ درصد در استان‌های خوزستان و آذربایجان شرقی رخ داده که جزو استان‌های با تصادف بالا محسوب می‌شوند.

در عین حال، استان‌های چهارمحال بختیاری با ۴.۴ درهزار از تصادف‌های کشور، قزوین با ۶ در هزار، خراسان جنوبی با ۸ در هزار، کردستان با ۹ در هزار و کهگیلویه و بویراحمد، ایلام و هرمزگان با یک درصد از تصادف‌های کشور، کمترین میزان از تصادف‌های کشور در سال ۱۳۹۵ را به خود اختصاص داده‌اند.

بررسی الحاق ایران به کنوانسیون CFT برای دو ماه مسکوت ماند

جنجال در بهارستان

فرصت امروز: بررسی لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم (CFT) برای دو ماه مسکوت ماند؛ این نتیجه تصمیم دیروز مجلس شورای اسلامی بود؛ مجلسی که صحن علنی آن بار دیگر همچون دو هفته گذشته شاهد جنجال بر سر بررسی لایحه CFT بود. در هر حال، روز گذشته با رأی ۱۳۸ نماینده مجلس، بررسی لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم (CFT) برای دو ماه مسکوت ماند.

در این جلسه علنی، تعدادی از نمایندگان که اکثرا عضو فراکسیون ولایی مجلس بودند، در اعتراض به لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم (CFT) با در دست داشتن پلاکاردهایی و پهن کردن چندین طومار در صحن، فضای مجلس را متشنج کردند.

به گزارش ایسنا، در ادامه جلسه نیز نمایندگان مجلس موافقت کردند که لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم تا زمان روشن شدن نتیجه مذاکرات با اروپایی‌ها یعنی برای دو ماه مسکوت بماند. سیدعباس عراقچی، معاون وزیر خارجه که برای ارائه توضیحات در این زمینه در مجلس حاضر شده بود با تأکید بر اینکه ایران به محض احساس خطر و تهدید از کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم خارج می‌شود، گفت: شورای عالی امنیت ملی گواهی داده که حق شرط‌ها و تحفظ‌ها، هیچ تهدید امنیتی متوجه ایران با پیوستن به این کنوانسیون نمی‌شود. وی تأکید کرد: با پیوستن به CFT، هیچ تهدید امنیتی متوجه ما نمی‌شود. در این جلسه سیدحسینی نقوی حسینی، سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس به عنوان مخالف کلیات این لایحه، با تأکید بر اینکه مجلس به تصمیمی مدرس‌گونه نیاز دارد، گفت: پیوستن ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم آثار منفی برای ایران دارد که یکی از بزرگ‌ترین این آثار آن است که آمریکایی‌ها ما را نقطه‌زن تحریم می‌کنند. همچنین مصطفی کواکبیان، عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس نیز به عنوان موافق کلیات این لایحه با بیان اینکه عربستان، رژیم صهیونیستی و آمریکا به دنبال الحاق نشدن ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم هستند، گفت: باید برای تأمین منافع ملی کشور این لایحه را تصویب کنیم. وی افزود: CFT نوعی مقابله با آمریکاست.

غلامرضا تاجگردون، عضو فراکسیون امید نیز گفت: مسکوت ماندن CFT در راستای ایجاد وحدت اصولی و فرصتی برای دولت جهت مذاکره با اروپایی‌ها در ادامه برجام است.

در این جلسه علنی همچنین علی لاریجانی، رئیس مجلس در پاسخ به اخطار نماینده قائمشهر درباره نظر دولت پیرامون مسکوت ماندن لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم (CFT) گفت: دولت مخالفتی با مسکوت ماندن لایحه CFT ندارد.

علی نجفی خوشرودی، عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس هم در مخالفت با مسکوت ماندن CFT با تأکید بر اینکه عدم عضویت در کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم ضرر اصلی به دنبال خواهد داشت، گفت: بهانه‌ای به دست کشورهای دیگر و دشمنان‌مان ندهیم و تمامی تلاش را برای جذب سرمایه‌گذاری به کار گیریم.

در این رابطه علی مطهری نیز گفت که مسکوت ماندن دو ماهه لایحه مقابله با تأمین مالی تروریسم (CFT) موجب می‌شود نمایندگان با اطمینان بیشتری به این لایحه رأی دهند.

فرصت ۳ماهه تا امضای ۷ قرارداد نفتی

قراردادهای جدید نفتی ایران کدامند؟

وعـده امضـای هفـت قـرارداد نفتی تـا پایان شـهریورماه درحالی از سـوی مسـئولان داده شد که قرار نیسـت طـرف مذاکره شـرکت‌های غربی باشـند و چنانچه بـه مرحله اجرا برسـند، صنعت نفت ایران سـال پررونقـی را تجربـه خواهد کرد. طبق وعده داده‌شـده، با یک حسـاب سرانگشـتی مشخص می‌شود فرصت باقیمانده برای امضای این هفت قرارداد تنها سه ماه است و سوال اصلی اینجا اسـت امضای این هفت قرارداد پـای کدام میادین می‌نشیند؟

به گزارش ایسـنا، بازار نفت ایـران بعد از امضای برجـام و طـی حدود سـه سـال گذشـته میزبان غول‌های نفتی جهان از جمله توتال، شل، شلمبرژه، انی، اینپکس، گازپروم نفت، لوک اویل، روس نفت، تات نفت، زاروبژ نفت، ساینوپک، CNPC، کوگس، ONGC، DNO، زیمنس، وینترسـهل، پرتامینا، شـرکت ملی نفـت فیلیپین، پتروناس، OMV، مرسـک و. . . بود که نماینده کشـورهای فرانسـه، انگلیس، ایتالیا، ژاپن، روسـیه، چیـن، کره‌جنوبی، هنـد، اتریش، آلمـان، اندونزی، مالـزی، دانمارک و... هسـتند. غلامرضا منوچهری، معاون مدیرعامل شرکت ملی نفت در امور مهندسی و توسعه درحالی از امضـای هفت قرارداد نفتی خبـر داد که ترامپ هنوز از برجام خارج نشـده بود؛ اقدامی که هرچند هنوز تبعات آن مشـخص نیسـت اما ادامه فعالیت برخی از شـرکت‌ها از جمله لوک اویل روسیه را با ابهام مواجه کرده است.

طبق آخرین اخبار در سـال گذشـته برای توسعه میـدان گازی فـرزاد بی، با شـرکت ONGC هند برای توسـعه میدان نفتی یادآوران، با شـرکت‌های سـاینوپک چین و شـل انگلیس، بـرای میدان دال پری، با شـرکت ملی نفت تایلند و شـرکت OMV اتریـش، بـرای میدان کیش، با شـرکت‌های شـل انگلیس، گازپروم روسیه و انی ایتالیا، برای لایه‌های نفتی پـارس جنوبی، با شـرکت مرسـک دانمارک (که در حال حاضر بخش نفتی این شـرکت توسـط توتال خریداری شده است)، برای میدان چنگوله، با شـرکت‌های DNO نروژ، شرکت ملی نفت تایلند و گاز پروم روسیه تفاهم نامه همکاری امضا شده است.

همچنین برای میدان گازی کیش، با شل انگلیس، گازپروم روسیه و انی ایتالیا، برای میدان پایدار غرب با زاروبژ نفت روسـیه و OMV اتریش، برای میدان چشـمه‌خوش با گازپروم روسـیه، پتروناس مالزی و OMV اتریـش، برای میدان دارخوین، با انی ایتالیا و شـرکت ملی نفت فیلیپین، برای میـدان آبان، با زاروبژ نفت روسـیه و میدان آذر با گازپروم روسـیه، برای میـدان آق تیمـور و منصوری، بـا پرتامینای اندونزی و لوک اویل روسـیه، بـرای میدان دهلران، با گازپروم و تات نفت روسـیه، بـرای میدان بلال با کوگس کره‌جنوبی و شـرکت ملی نفت تایلند، برای بند کرخه با OMV اتریش، برای میدان شـادگان بـا زاروبژ نفت روسـیه تات نفت روسـیه، پرگس و شلمبرژه تفاهم‌نامه همکاری امضا شده است.

بر این اساس سال ۱۳۹۶ شاهد بررسی طرح‌های توسعه‌ای ۱۸ میدان نفت و گاز در کمیته مشاورین مدیریت مخازن شرکت ملی نفت ایران بودیم که از میان قرارداد پنج میدان آبان، پایدار غرب، سـپهر، جفیر و کرنج امضا شد و به عبارت دیگر ۱۳ میدان دیگـر از این لیسـت باقی می‌مانـد. در جدول یک اسـامی میادینی که طرح توسعه آنها مورد بررسی قرار گرفته آمده است.

البته بایـد گفت بـا توقف فعالیت‌های شـرکت لوک اویل در روسـیه و خرید شـاخه نفتی مرسک توسـط توتال، تکلیـف فعالیت این دو شـرکت در میادین نفتی و گازی ایران هنوز مشـخص نیست. از سـوی دیگر شـهنازی‌زاده، مدیرعامل سـابق و رئیـس هیأت‌مدیره شـرکت مهندسـی و توسـعه نفـت در آخرین نشسـت خبـری خـود جزییات تفاهم‌نامه‌های امضاشـده برای توسعه میادین غرب کارون با شـرکت‌های داخلی و خارجی را تشـریح کرد که در جدول شـماره ۲ آمده است. درحالی‌که تنها سه ماه برای امضای هفت قرارداد نفتی فرصت باقی مانده است، هنوز مشخص نیست کدام میدان تعیین‌تکلیف خواهد شد.

میدان	شرکت
مخزن بنگستان میدان منصوری	لوک اویل و پرتامینا
مخزن بنگستان میدان آبتیمور	لوک اویل و پرتامینا و مرسک
چنگوله	گازپروم نفت، DNO، PTTEP
سومار	PGNIG
چشمه خوش	گازپروم نفت، OMV، پتروناس
دهلران	وینترزهال
کرنج	پرگس و مپنا
بند کرخه	OMV
سپهر و جفیر	گسترش انرژی پاسارگاد و سرمایه‌گذاری غدیر

میدان	شرکت
آزادگان/ آزادگان جنوبی	شل، تنکو، پتروپارس، ایپکس، پرشیا، توتال
جنگوله	DMO، PTTEP، GNO
کیش	شل، انی، غدیر، صانع
فاز ۳ دارخوین	انی، غدیر
یادآوران	شل
بند کرخه	OMV
یاران	پرشیا

چه کسانی در داخل کشور با ترامپ همصدا هستند؟

کاسبان تحریم

تصمیم دونالـد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا مبنی بر خروج این کشـور از برجام بـار دیگر واژه تحریم را در ادبیـات سیاسـی - اقتصادی ایـران پرکاربرد کرده است. بازگشـت تحریم‌های آمریکا علیه ایران که بخش انرژی، صادرات پتروشیمی، فرش، پسته و مراودات دلاری و بانکی را نشـانه رفته است، هرچند بدعهدی کشـوری است که یک‌جانبه از قراردادی با حضور شـش کشور خارج شده اسـت، اما در داخل کشـور با اسـتقبال برخی منتقدانی روبه‌رو است که همصـدا با ترامپ بازگشـت تحریم‌هـا علیه ایران را اتفاقی مبارک می‌دانند.

به گزارش خبرآنلاین، امضای برجام، هرچند اتفاق بزرگی در عرصه سیاست بین‌الملل دنیا بود و کارایی مذاکره و دیپلماسـی را به نمایش گذاشت، اما تولد طیفـی در ایران را به همراه داشـت که منتقدان یا مخالفـان برجام نامیده می‌شـوند. این گـروه از بدو امضای برجام، حیات سیاسی خود را با انتقاد علنی و صریح از تریبون‌های رسمی و غیررسمی کلید زدند و تـا امروز که برجام با تحولاتی جدی روبه‌رو شـده است این خط را ادامه می‌دهند.

هـادی حق‌شـناس، تحلیلگر مسـائل اقتصادی و نماینده اسـبق مجلـس معتقد اسـت چندصدایی حاکم در ایران، تا حـدی می‌تواند موجبات تضعیف دسـتاوردها را فراهم آورد، اما فراموش نکنیم که در آمریکا نیز گروه‌هایی مخالف سیاسـت‌ها و اقدامات ترامپ هسـتند و بـه صورت علنی ایـن مخالفت را اعلام می‌کنند.

وی نکتـه مهم در این عرصه را شـیوه برخورد با دولت در تریبون‌های رسـمی دانست و گفت: وقتی از تریبون‌های رسـمی دستاوردها زیر سوال می‌رود، چند صدا به گوش طرف‌های مذاکره ایران می‌رسـد و همیـن امـر می‌توانـد زمینه را برای سـردرگمی طرف‌های ایران در غرب فراهم کند.

او با تأکید بر اینکه خوشـحالی برخی از بازگشت تحریم‌ها واقعـا جای تعجب دارد، گفـت: تحریم‌ها ضربـات مهلکی بـه اقتصـاد وارد می‌کنـد و کاش موافقـان توضیح دهنـد با چه منطقـی از آن دفاع می‌کنند.

منتقد دولت یعنی منتقد برجام

بـه نظـر می‌رسـد دولـت یازدهـم و دوازدهم، منتقدانـی دارند کـه تنها به صفت انتقـاد از دولت موصوف نیسـتند. اگر دستاورد مهم دولت یازدهم را امضـای برجام بدانیم، منتقـدان در کنار انتقاد از اقدامات دولـت، انتقاد از دسـتاورد برجام را نیز در دستور کار خود قرار داده‌اند.

حق‌شناس می‌گوید این تقلیل برجام به دستاورد یک دولت و نه دسـتاورد یک نظـام، خود موجبات بروز چنین اشتباهی را ایجاد کرده است.

درحالی‌که بسـیاری از رسـانه‌های منتقد بخش مهمـی از اخبار خود را صـرف انعکاس حمایت‌گونه از بازگشـت تحریم‌ها علیه ایران می‌کنند، سـالیان قبـل رئیس‌جمهـور با نـام بردن از حلقـه‌ای تحت عنـوان «کاسـبان تحریـم» حملـه سـختی را به پشت‌پرده‌نشـینان تحریم کرد و بسیاری از معضلات و مخالفت‌ها و مشکل‌تراشی‌ها در این عرصه را ناشی از رانت اقتصادی موجود در این حوزه دانست.

توصیه روحانی به کاسبان تحریم

حسـن روحانی سـال ۱۳۹۴ در سـخنانی تأکید کرد: «به دلیل تحریم‌ها، ما جنسی را که وارد کشور می‌کردیم گاهـی ۲۰درصد، گاهی ۲۵درصد و حتی ۳۰ تا ۴۰درصد نیز داشـتیم که گران‌تر می‌خریدیم یعنی اگـر فـرض ۱۰۰ میلیارد جنـس و کالاهای ضروری نیاز بود وارد این کشـور شود، حداقل حدود ۲۵ میلیـاردش تلـف می‌شـد. این از جیـب مردم می‌رفـت البته این کار برای کاسـبان تحریم خیلی سود داشت و کاسـبان تحریم در دوبی، اروپا، چین و تهـران بودند و همه‌جا این کاسـبان تحریم بودند و آنهـا از ایـن توافق عصبانی‌اند اما مـردم ما هزینه پرداخت می‌کردند.» وی آن روزها از کاسبان تحریم و کسـانی که جیب‌های‌شان از این افزایش قیمت پر می‌شـود، خواست شـغل دیگری برای خود بیابند و بپذیرند که دوره تحریم سپری شده است، اما به نظر می‌رسـد در سه سال گذشته، هیچ تجارتی پرسودتر از کاسبی از تحریم‌ها علیه ایران وجود نداشته است، از این رو شادمانی علنی از بازگشت دوباره تحریم‌ها اینجا و آنجا، در ایران و آمریکا نمایان است.

در چنین شرایطی می‌توان با دنبال‌کردن سرنخ‌ها دریافت کدام دسـت‌های آلـوده در ایران و آمریکا و دیگر نقاط جهان، در تجارتخانه تحریم نشسـته‌اند و پول‌ها را می‌شمارند.

یادداشت

چرا قیمت مسکن افزایش یافت؟

مهدی سلطان‌محمدی
تحلیلگر اقتصاد مسکن

برای تحلیل چرایی افزایش قیمت مسکن باید چرخه‌های رکود-رونق را در دوره‌های مختلف مورد بررسـی قرار داد. برآوردها نشان می‌دهد در دهه‌های گذشته بازار مسکن ایران در برخی دوره‌ها کمتر از تورم با رشد قیمت روبه‌رو بود و در برخی دوره‌ها نیز با افزایش قیمت بیش از تورم. طبیعی اسـت که با توجه به رکود سنگین بازار مسکن از ابتدای سـال ۱۳۹۲، انتظار می‌رفت که از سـال ۱۳۹۶ به تدریج این بازار با رونق مواجه شـود. با این حال رشـد قیمت مسـکن از اسفندماه تا اردیبهشـت‌ماه سال جاری از شـیبی تند برخوردار بود از این رو باید دلایل این رشد قابل توجه را مورد واکاوی قرار داد.

۱ - نرخ سـود بانکی در شهریورماه سـال گذشته کاهش یافت. همان‌گونه که انتظار می‌رفت، بازارهای موازی سـود بانکی تحرکی را در ایـن بخش تجربـه کردند. به عبارت دیگر وقتی سـود بانکی کاهش یافت، ابتدا بازار سـکه و ارز و سـپس بازار مسکن با افزایش قیمت روبه‌رو شـدند. در بسـیاری از کشورهای دنیا نیز این معادله میان بازار بهره و بازار فروش مسـکن وجود دارد. وقتی نرخ سـود بانکی کاهش می‌یابد، بالطبع آن سرمایه‌هایی که در بانک‌ها رسوب می‌کـرد، انگیزه لازم را برای ماندگاری در ایـن بازار نمی‌یابد و در نتیجه راهی بازارهای موازی از جمله بازار مسکن می‌شود.

۲ - اتفاقـات رخ‌داده در ماه‌های پایانی سـال نیـز تأثیری جدی را بـر روند افزایش قیمت در این بازار به جا گذاشـت. به عنوان مثال، با ممنوع‌شدن خرید و فروش دلار به صورت آزاد، که با هدف ایجاد مانع برای خروج سـرمایه از کشور از سوی دولت پیش‌بینی شد، بخشی از پول‌هایی که امکان ورود به بازار ارز و سکه را داشتند، راهی بازار مسکن شدند. طبیعی است که در دوره‌هایی از این دست سرمایه‌های برای فرار از کاهش قدرت، تبدیل به کالاهایی می‌شوند که از آنها حراست کند. با رشد قابل توجه قیمت سکه و طلا، امکان تبدیل بخشی از سرمایه‌ها در این قالب به مسکن نیز مهیا خواهد شد.

۳ - افزایش فشـار خارجی بر ایـران، خود زمینه را برای جهش قیمت مسکن مهیا کرد. در دوره‌هایی که تهدیدات خارجی افزایش می‌یابـد، کالاهایی که از امنیـت بالاتری برخوردار هسـتند، بازار گرمتـری را می‌یابند کما اینکه در سـنگین‌ترین دوره تحریم‌های ایران در سـال ۱۳۹۱ نیز شـاهد رشد بسـیار بالای قیمت مسکن بودیم و این بار نیز وضعیت در حال تکرار است.

مسکن

توصیه به خریداران مسکن

فعلا خانه نخرید
افزایش قیمت‌ها غیرطبیعی است

یک مقام مسئول در بانک عامل بخش مسکن گفت: خریداران واقعی مسکن تا حد امکان در شرایط فعلی نسبت به خرید اقدام نکنند چراکه روند فعلی حاکم بر بازار مسکن نمی‌تواند دوام داشته باشد.

به گـزارش انتخـاب، محمدرضا امینـی درباره عوامـل افزایش غیرطبیعی قیمت مسـکن گفت: بخشـی از ایـن افزایش قیمت به تحولات بازارهای موازی از جمله بازار ارز برمی‌گردد، چراکه بخشی از نهاده‌های ساختمانی، وابستگی شدید به ارز دارند و در برابر تغییر و تحولات این بازار واکنش نشان می‌دهند.

وی ادامـه داد: افزایـش قیمت ارز در نهایت باعث رشـد قیمت تمام‌شـده مسکن شـد تا افزایش قیمتی قابل توجه را در این بازار شاهد باشیم. از طرفی بازار سپرده‌های بانکی همچنان جذاب است و در بازار پولی بعضا سودهای بالا به سپرده‌گذاران پرداخت می‌شود.

امینی تصریح کرد: به نظر می‌رسد تحولات بازار پول در قالب تغییرات احتمالـی در نرخ سـود سـپرده‌های بانکـی در نیمه اول سـال جاری مهم‌ترین پارامتر اثرگذار بر بازار مسـکن باشـد که می‌تواند با کاهش یا افزایش نسبت به ورود سرمایه‌ها به بازار مسکن یا خروج سرمایه از بازار مسکن موثر باشد. هرچند سایر عوامل درونی و بیرونی نیز در این زمینه موثر اسـت و بازار مسکن از مولفه‌های متعددی تأثیر می‌پذیرد. امینی با اشـاره به اینکه علاوه بر این، تقاضای غیرواقعی در بخش مسـکن نیز منجر به رشـد قیمت در بازار مسکن شده است، با توصیه به متقاضیان واقعی خرید مسـکن، گفت: در حال حاضر قیمت مسکن با فاصله قابل توجه نسبت به نرخ تورم افزایش پیدا کرده که این رشد قیمتی خارج از شـرایط عادی حاکم بر نرخ تورم است و این روند نمی‌تواند دوام داشته باشـد، بنابراین به خریداران و مصرف‌کنندگان واقعی توصیه می‌شود به دلیل افزایش غیرطبیعی قیمت مسـکن، در صورت امکان صبور باشند و فعلا نسـبت به خرید مسـکن اقدام نکنند تا شرایط غیرواقعی حاکم بر بازار مسـکن منطقی‌تر شـود. امینی درباره نقش دولت در شـرایط کنونـی، ادامـه داد: طبیعتا دولت نقش سیاسـت‌گذاری دارد و در این راسـتا نیز باید در حوزه مشوق‌های حمایتی برای رونق در سمت عرضه سیاسـت‌گذاری کند، چراکه در سمت تقاضا سیاسـت‌های تشویقی از جمله تسـهیلات برای گروه‌های مختلف میان‌درآمدی وجود دارد. وی افزود: رونق بازار مسـکن عـلاوه بر آنچه که در حوزه سیاسـت‌گذاری بایـد صورت گیرد، وابسـته به عوامـل دیگری همچون تنظیم سـطح تورم عمومی، اجرای برنامه‌های حمایتی در بخش مسـکن از گروه‌های خاص به منظور حل مشـکل مسـکن خانوارهای بی‌بضاعت و همچنین اندیشیدن تدابیری برای اختصاص تسهیلات مناسب است.

یادداشت

دلایل ناکام‌ماندن اقتصاد مقاومتی در ایران چیست؟

خشایار خازن
عضو کمیته مشورتی اتاق ایران

در چند ماه اخیر و با توجه به بحران‌های اقتصادی داخلی و خارجی، به‌خصوص بازگشت تحریم‌های بین‌المللی از سوی ایالات متحده، فقدان بنیاد و پایه‌ای مقاومتی در اقتصاد کشور که از سال‌ها پیش همواره سوژه بحث‌های بسیاری بوده، بیش از پیش نمایان است. امروزه این مدل اقتصادی توجه بسیاری از دولت‌ها را به خود جلب کرده و ایران یکی از اولین کشورهایی است که سیاست‌های کلی خود را بر پایه این اقتصاد تبیین کرده است.

این در حالی است که به‌رغم برداشت اشتباه عموم، اقتصاد مقاومتی به معنای یک اقتصاد چریکی، منزوی و یا داشتن دیدگاه‌های تهاجمی و انتقام‌جویانه در اقتصاد نیست. بنا بر تعریف تئوریسین‌های این حوزه، Resilient-Economy به معنای یک مدل اقتصادی است که بتواند تهدیدها و بحران‌های پیش رو را پیش‌بینی کند و با اتخاذ استراتژی مناسب اثرات آن را کمتر کند تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن اقتصاد به وضعیت رشد پایدار خود برگردد.

یکی از پارامترهای اساسی در پیاده‌سازی اقتصاد مقاومتی توانمندسازی صنعت داخلی به عنوان موتور حرکت اقتصاد و صدالبته گشایش درهای آن به روی بازارهای بین‌المللی است. البته این حضور در عرصه بین‌المللی باید به گونه‌ای موثر و حیاتی صورت پذیرد؛ بدین معنا که المان‌هایی اساسی از صنعت بین‌المللی را در دست داشته باشد.

این تقریبا مشابه نقشی است که امروزه صنایع ایالات متحده در بازار جهانی دارند. یعنی علاوه بر اینکه سیستم بانک جهانی در انحصار ایالات متحده است، اکثر محصولات استراتژیک جهان یا مستقیما توسط این کشور تولید می‌شود یا یکی از مولفه‌های اصلی محصولات دیگر کشورها را فراهم می‌کند.

لذا انجام یک پروسه تجاری بین‌المللی بدون حضور این کشور بسیار سخت به نظر می‌رسد. با خارج‌شدن تدریجی سوخت‌های فسیلی از دایره محصولات استراتژیک جهان، ادامه حضور ضمانت‌شده و امن ایران در اقتصاد بین‌المللی نیازمند ارائه محصولاتی اساسی است که بتواند در کنار تأمین نیاز بازار داخلی در بازار بین‌المللی هم نقش چشمگیری داشته باشد. این مهم تنها با ورود صنایع کشور به استفاده از فناوری‌های نوین که مولود دانش داخلی باشند و توسعه آن در انحصار صنایع داخلی، امکان‌پذیر خواهد بود. لازم به ذکر است که برخلاف تصور عموم این فناوری‌ها لزوما به دایره صنایع فضایی، میکروالکترونیک و دیگر صنایع پیچیده محدود نبوده و مشخصا به معنای استفاده از دستاوردهای نوین دانش در فناوری است. صدالبته این تصویری است از آینده که دوری و نزدیکی آن بستگی به میزان مشارکت، همیاری و خودباوری صنایع و مراکز فناوری دارد.

آنچه که امروز سد راه ایجاد این مشارکت و خودباوری است، نه صرفا عدم اعتماد دو طرف به یکدیگر بلکه عدم وجود زبان مشترک و موقعیت مذاکره به دور از تعارفات مرسوم است؛ یعنی عدم اطلاع درست طرفین از نیازها و ملاحظات یکدیگر.

لذا اولین قدم این است که موقعیتی فراهم شود تا دو گروه صاحبان سرمایه و فناوری به درکی مشترک از وضعیت موجود برسند، با زبان مشترک صحبت کنند، با توانایی‌های واقعی ملاحظات و نیازهای یکدیگر آشنا شوند، زیر چتر نظارتی اجرایی و قانونی کشور به یکدیگر اعتماد کنند و نهایتا اولین قدم را با انجام مذاکرات حرفه‌ای تجاری و زمینه‌سازی ورود راهکارهای نوین تکنولوژیکی به صنایع کشور بردارند.

بانکنامه

معاون وزیر صنعت از پروژه‌های میدکو بازدید کرد

هلدینگ میدکو، شاخصی برای توسعه کشور

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس هیأت عامل ایمیدرو از پروژه‌های میدکو در استان کرمان بازدید کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، صبح روز یکشنبه ۲۰ خردادماه ۱۳۹۷ دکتر کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس هیأت عامل ایمیدرو به همراه دکتر پورمند، مدیرعامل هلدینگ میدکو از مجتمع فولادسازی بردسیر و واحد احیای مستقیم بردسیر بازدید به‌عمل آوردند.

دکتر کرباسیان در جمع مدیران و دست‌اندرکاران این مجتمع با اشاره به اینکه تمامی سرمایه‌گذاری صورت‌گرفته در احداث این پروژه کاملا خصوصی است، گفت: میدکو از کمترین امتیاز دولتی برای راه‌اندازی پروژه‌های خود استفاده کرده است.

وی در ادامه گفت: انتخاب و جایابی محل احداث این کارخانه‌ها در حوزه زنجیره فولاد بسیار مهم است و درخصوص بحث آب نگرانی وجود ندارد. رئیس هیأت عامل ایمیدرو اضافه کرد: ایمیدرو در موضوع مواد اولیه برای طرح‌ها، سیاست خصوصی‌سازی و استفاده از ظرفیت‌های معدنی، این بخش را اجرایی کرد و این مسئله موجب شد تا ایمیدرو و میدکو بتوانند مسائل خود را رفع کنند. وی در پایان سخنان خود با اشاره به حمایت‌های بانک پاسارگاد اظهار داشت: بانک پاسارگاد توانسته سپرده‌های مردمی را در عین سودآوری در مسیری هدایت نماید تا در جهت اقتصاد مقاومتی و استفاده از ظرفیت‌ها و امکانات ملی موجب اشتغال و تولید شود. وی همچنین هلدینگ میدکو را به عنوان یک شاخص خوب برای توسعه کشور در نظر گرفت و گفت: میدکو می‌تواند یک نمونه کامل و الگوی خوب برای دیگر سرمایه‌گذاران کشور باشد.

گفتنی است بانک پاسارگاد در راستای افزایش تولید و اشتغال، با حمایت از پروژه‌های شرکت میدکو، زمینه اجرا و بهره‌برداری از ۳۵پروژه بزرگ را ایجاد کرده است و راه‌اندازی این پروژه‌های ملی موجب گردیده در طول سال‌های گذشته برای نزدیک به ۱۵۰هزار نفر اشتغال ایجاد شود.

پیش‌بینی وضعیت اقتصادی در چند ماه آینده

عوامل بی‌ثباتی رشد اقتصادی ایران

فرصت امروز: اواسط اردیبهشت ماه امسال بود که دونالد ترامپ از خروج آمریکا از برجام خبر داد و به تمامی شرکت‌ها فرصت داد تا ظرف مدت ۱۸۰ روز (شش ماه) فعالیت‌های خود را از ایران خارج کنند. همین امر باعث شد تا بسیاری از شرکت‌های خارجی که به‌واسطه برجام با ایران قرارداد امضا کرده بودند تصمیم بگیرند از مزایای سرمایه‌گذاری در ایران چشم‌پوشی کنند. توتال، پژو و... ازجمله این شرکت‌های اروپایی بودند که برای بار دوم در چند سال اخیر با اعمال تحریم‌ها از سوی آمریکا، ایران را ترک کرده‌اند.

اما با خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌های بانکی و پولی، حالا وضعیت اقتصاد ایران به موضوع گمانه‌زنی اقتصاددان‌ها بدل شده است. در همین زمینه، عضو هیأت علمی دانشگاه خوارزمی تهران با اشاره به تأثیر نوسانات قیمت و صادرات نفت بر اقتصاد ایران، رشد یا عدم رشد اقتصادی ایران را تا اندازه بسیار زیادی ناشی از تحولات آینده ارزیابی کرد.

وحید شقاقی شهری، عضو هیأت علمی دانشگاه خوارزمی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اثرات خروج آمریکا از برجام بر میزان رشد اقتصادی گفت: واقعیت این است که اقتصاد ایران همچنان تابع نفت است. ما در سال ۱۳۹۱ در ایران رشد اقتصادی منفی ۶.۸درصدی را تجربه کردیم که در آن سال ارزش افزوده بخش کشاورزی ۴.۷ درصد، بخش صنعت و معدن ۲.۳ درصد، خدمات ۱.۵ درصد و اما ارزش افزوده بخش نفتی ما منفی ۳۶.۵ درصد بود؛ به همین نسبت ما در سال ۱۳۹۵ که رشد اقتصادی معادل ۱۲.۵ درصد را داشته‌ایم، ارزش افزوده بخش کشاورزی ۴.۲ درصد، صنعت و معدن ۲.۲ درصد، خدمات ۳.۶ درصد و اما ارزش افزوده بخش نفتی ما حدود ۶۱.۶ درصد بود. این موضوع نشان می‌دهد که اساساً نفت اثر زیادی بر میزان رشد اقتصادی ایران دارد، به‌طوری که حدود ۹.۸درصد از رشد اقتصادی در کشور ما سهم نفت است.

شرکت‌ها پیام تحریم‌ها را دریافت کردند

این استاد دانشگاه با تأکید بر این‌که رشد اقتصادی در ایران مبتنی بر رشد بخش نفتی بوده است، اظهار کرد: با خروج آمریکا از برجام و درحالی‌که هنوز تحریم‌های سه ماهه علیه ایران شروع نشده است، بسیاری از بنگاه‌های خصوصی خارجی این علامت را دریافت کرده‌اند که برای این‌که در لیست تحریم‌های دلاری آمریکا قرار نگیرند باید از ایران خارج شوند و به همین خاطر است که از حدود سه هفته قبل زمزمه‌های خروج شرکت‌های اروپایی مانند پژو و توتال از ایران شروع شده است.

شقاقی با بیان این‌که این اتفاق روی بخشی از سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی در ایران تأثیر منفی می‌گذارد، اظهار کرد: دولت‌های اروپایی هم نمی‌توانند برای شرکت‌های خصوصی تعیین‌تکلیف کنند، چرا که آنها بر اساس منافع شخصی خود تصمیم می‌گیرند.

او با بیان این‌که بعد از ۱۸۰ روز از خروج آمریکا از برجام تحریم‌های نفتی هم علیه ایران اعمال خواهد شد، گفت: تلاش آمریکا برای تحقق تحریم‌های نفتی، مسدود کردن مبادلات ایران با شرکای نفتی از جمله چین، کره جنوبی و ژاپن است. آمریکا می‌خواهد به جای نفت ایران، نفت عربستان سعودی و خودش را جایگزین کند که این مسئله روی صادرات نفت و مشتقات آن تأثیر منفی گذاشته و در نهایت رشد اقتصادی ما را هم کاهش خواهد داد.

بیمه‌ها چگونه صادرات نفت ایران را محدود می‌کنند؟

این اقتصاددان با بیان این‌که حدود یک ماه از مهلت ۹۰ روزه شروع تحریم‌های آمریکایی علیه ایران گذشته است، تصریح کرد: در این مدت قرار است بیمه، بانک‌ها و بخش فلزات در لیست تحریم‌ها قرار گیرند که این موضوع به شرکت‌های بیمه علامت می‌دهد تا نفت‌کش‌هایی که با ایران کار می‌کنند را بیمه نکنند که همین مسئله باعث کاهش صادرات نفت ایران خواهد شد.

شقاقی با اشاره به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی که پیش از این و در سال‌های گذشته مطرح شده بود، اظهار کرد: هدف سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در واقع خروج از تأثیرات نوسانات نفتی و ایجاد درون‌زایی در اقتصاد کشور بود که متأسفانه پیگیری نشد. ما در درون‌زایی و برون‌گرایی در اقتصاد موفق عمل نکرده‌ایم.

رشد اقتصادی بی‌ثباتی داریم

این استاد دانشگاه با بیان این‌که عمده واردات و صادرات ما تنها با چهار کشور است، اضافه کرد: بیش از ۵۷ درصد صادرات ما و حدود ۵۳ درصد از واردات ما تنها با چهار کشور صورت می‌گیرد که این نشان می‌دهد ما نتوانسته‌ایم به شرکای اقتصادی خودمان تنوع بدهیم. به علاوه اینکه ما نتوانسته‌ایم در جذب سرمایه‌های داخلی و تقویت رقابت‌پذیری در اقتصادمان موفق عمل کنیم.

او در پایان با اظهار این‌که رشد اقتصادی در ایران پایدار نیست، بیان کرد: در کشور ما رشد اقتصادی تابع سرمایه‌های خارجی، صادرات و واردات و در نهایت بخش نفت بوده است که هر سه اینها حکایت از بی‌ثباتی رشد اقتصادی ما دارد. به همین خاطر احتمالا در آینده‌ای نزدیک رشد اقتصادی ما با تکانه‌های شدیدی مواجه خواهد شد و اینکه چقدر رشد یا کاهش رشد داشته باشیم به رفتار شرکای خارجی و سرمایه‌های آنها و همچنین وضعیت بخش نفت بستگی دارد. به همین خاطر هم باید منتظر بمانیم و ببینیم که آیا اروپا می‌تواند در برابر آمریکا مقاومت کند که البته احتمال بعیدی است. همچنین ما باید منتظر رفتار چین در قبال اقتصادمان باشیم.

شرایط شش‌گانه پرداخت ارز به دانشجویان

در نتیجه اجرای سیاست‌های جدید ارزی دولت، دانشجویان در شرایط تازه‌ای برای دریافت ارز قرار دارند. در آخرین تغییرات دانشجویان مقطع لیسانس نیز به جمع دریافت‌کنندگان ارز اضافه شدند.

به گزارش ایسنا، با تصمیم دولت برای تغییر در نحوه مدیریت ارزی از ۲۱ فروردین سال جاری، شرایط پرداخت ارز و پاسخگویی به نیاز متقاضیان متفاوت شد؛ به گونه‌ای که آن دسته از کسانی که تا پیش از این مشمول ارز مبادله‌ای یعنی نرخ پایین‌تر از بازار آزاد و آنچه که بانک مرکزی تعیین کرده بود، می‌شدند و چه افرادی که نیاز خود را از بازار آزاد تأمین کرده و مشمول ارز مبادله‌ای نبودند، در مجموعه قواعد و چارچوب جدید قرار گرفته و تأمین ارز براساس تعریفی که بانک مرکزی برای نیازها دارد، قرار گرفت.

اما از جمله گروه‌هایی که قبلا ارز مبادله‌ای دریافت می‌کردند، دانشجویان بودند که در سیاست‌های جدید ارزی نیز برای آنها شرایط تازه‌ای تعریف شده و در روزهای اخیر نیز با تحولاتی همراه شد. در آخرین تغییراتی که در مجموعه قوانین و مقررات ارزی برای تأمین ارز دانشجویی در نظر گرفته شده، در شش مورد مراحل دریافت ارز تعریف شده است. اول اینکه تأمین و انتقال ارز دانشجویان بورسیه با ارائه درخواست وزارت‌های علوم، تحقیقات و فناوری و همچنین بهداشت و درمان و با امضای ذی‌حساب یا مدیر مالی و معاونت مربوطه به هر کدام از وزارتخانه‌ها و براساس نرخ روز از سوی بانک مرکزی انجام می‌شود.

تا پیش از این پرداخت ارز دانشجویی به دانشجویان فوق‌لیسانس به بالا انجام می‌شد، اما در آخرین تغییرات اعمال‌شده پرداخت هزینه‌های اقامت در مورد دانشجویان مقطع لیسانس با شرط اینکه تا تاریخ ۳۱ اردیبهشت‌ماه سال جاری دانشجو بوده و در حال تحصیل باشند صرفا بابت ترم تحصیلی جاری و ترم‌های تحصیلی آتی آنها پرداخت می‌شود.

دیگر اینکه تأمین و انتقال ارز بابت شهریه دانشجویان خارج از کشور از مقطع لیسانس به بالا با ارائه درخواست متقاضی در مقابل تأییدیه وزارتخانه‌های ذی‌ربط مبنی بر شاغل به تحصیل‌بودن دانشجو در خارج از کشور و ارائه صورتحساب دانشگاه مربوطه با تأیید و به میزان مبلغ مندرج در آن که حداکثر تا سقف ۱۵ هزار دلار یا معادل آن به سایر ارزها است، سالانه در وجه دانشگاه و آن هم براساس نرخ روز بانک مرکزی پرداخت می‌شود.

اما در صورت درخواست دانشجو و یا خانواده وی به حساب دانشجو یا شخص دیگری در خارج از ایران انجام تقاضا مشروط به ارائه صورتحساب دانشگاه محل تحصیل دانشجو و با اعلام میزان دریافت شده است که باید اعتبار آن توسط نمایندگی‌های ایران در کشور محل تحصیل تأیید شده باشد و در نهایت با تأیید وزارتخانه‌های مربوطه پرداخت ارز بلامانع است.

پرداخت هزینه‌های اقامت بابت دانشجویان مقطع فوق‌لیسانس به بالا که مرحله ورود به اولین ترم تحصیلی خود هستند، در صورت تأیید دانشگاه محل تحصیل از سوی وزارتخانه‌های مربوطه و با اخذ وثیقه از دانشجو و یا خانواده وی تا ۴۰درصد ارزش ریالی ارز پرداخت خواهد شد. آزادسازی وثیقه نیز به زمان تأیید وزارتخانه مبنی بر شاهد تحصیل بودن دانشجو و تأیید صورتحساب دانشگاه محل تحصیل وی خواهد بود و ظرف مدت شش ماه از تاریخ پرداخت وجه انجام می‌شود.

همچنین پرداخت ارز بابت هزینه‌های اقامت دانشجویان آزاد خارج از کشور از مقطع لیسانس به بالا حداکثر ماهانه هزار دلار و یا معادل آن به سایر ارزها برای هر نفر و برای هر عضو خانواده ماهانه حداکثر ۵۰۰ دلار یا معادل آن به سایر ارزها به نرخ روز انجام می‌شود. متقاضیان دریافت ارز دانشجویی می‌توانند با مراجعه به شعب ارزی بانک‌های عامل که تا پیش از این سامان و ملی اعلام شده بودند، برای انجام فرآیند تأمین ارز اقدام کنند.

مصوبات مجمع
صندوق سرمایه‌گذاری آرمان اندیش به شماره ثبت ۳۰۰۵۲
به اطلاع سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری آرمان اندیش می‌رساند مجمع صندوق در خصوص:
۱ تغییر نام صندوق به «صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان اندیش»
۲ تمدید مدت زمان فعالیت صندوق به مدت یکسال دیگر تا تاریخ ۱۳۹۸/۰۱/۲۰
۳ تصویب اساسنامه جدید صندوق
۴ تصویب امیدنامه جدید صندوق
۵ تغییر ماهیت صندوق به «اختصاصی بازارگردانی»
۶ تغییر ترکیب دارندگان واحدهای ممتاز
۷ تصویب صورت های مالی سالانه صندوق منتهی به ۱۳۹۶/۱۲/۲۹
۸ تمدید مجدد رکن حسابرس صندوق
۹ تمدید مجدد روزنامه کثیرالانتشار صندوق
۱۰ سایر موارد برگزار گردید.
برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی www.armanandishfund.com مراجعه فرمایید.

توصیه برای سرمایه‌گذاری در صندوق طلا به جای سکه‌های خانگی

به جای «سکه»، «صندوق سکه» بخرید

این روزها کمتر کسی را می‌بینید حرف از خرید سکه و طلا یا حتی ارزهای خارجی و مسکن را به‌میان نیاورد. هر کسی برای حفظ ارزش سرمایه‌اش یا کسب اندکی سود دل به دریا می‌زند و سرمایه‌ای که به‌سختی آن را به‌دست آورده وارد بازار می‌کند. در این میان بازار سکه و طلا از جذابیت سنتی و البته ثبات بیشتری برخوردار است. افرادی که نوسان شدید ارز را ریسک بزرگی می‌دانند یا از خرید مسکن با قیمت‌های آن‌چنانی ناامید شده‌اند، سراغ فلز گرانبهای طلا می‌روند، اما خرید این فلز ارزشمند آن‌طور که به‌نظر می‌رسد هم ساده نیست.

ممکن است خریدار سکه و طلای تقلبی تحویل بگیرد و نهایتاً زمان فروش متوجه کلاهی که بر سرش رفته شود یا در زمان نامناسب و سقف قیمت‌ها اقدام به خرید کند که در هر دو صورت نتیجه‌ای جز ضرر نخواهد داشت. پس راه‌کار چیست؟ چطور می‌توان از این فلز گرانبها برای سرمایه‌گذاری با حدی از ریسک منطقی استفاده کرد؟ پاسخ ساده است؛ صندوق‌های سرمایه‌گذاری مبتنی بر سکه طلا. این صندوق‌ها روش نوینی برای سرمایه‌گذاری غیرمستقیم هستند که هم نیاز مخاطبان بازار سرمایه را جواب می‌دهد و هم چالش‌ها و دغدغه‌های خرید سنتی طلا را به‌دنبال ندارند.

درباره سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها، «ایسنا» با حجت‌الله نصرتیان، کارشناس بازار سرمایه و مدیرعامل شرکت سبدگردان انتخاب مفید که تجربه راه‌اندازی صندوق سرمایه‌گذاری عیار را دارد، گفت‌وگو کرده است.

او درباره صندوق‌های طلا و ETFها معتقد است: صندوق‌های طلا ابزار نسبتا جدیدی هستند که این امکان را به سرمایه‌گذار می‌دهد بدون خرید سکه در این فلز گرانبها سرمایه‌گذاری کند. ضمن اینکه با توجه به ذات صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، این سرمایه‌گذاری را به‌صورت غیرمستقیم و از طریق یک سبدگردان حرفه‌ای انجام می‌شود تا حتی‌المقدور از نوسانات ناگهانی سرمایه‌گذاری در امان باشد. همچنین ویژگی دیگر این صندوق‌ها قابلیت سرمایه‌گذاری با حداقل سرمایه است؛ چنان‌که در صندوق عیار این سرمایه‌گذاری با مبلغ ناچیز یک هزار تومان آغاز می‌شود؛ درحالی‌که اگر کسی قصد خرید سکه طلا داشته باشد، باید کمی بیش از دو میلیون تومان برای خرید یک سکه کامل بپردازد. این بدان معناست که با خرید یک واحد از این صندوق عملاً مالک یک دو هزارم یک سکه فیزیکی می‌شود و از این طریق انعطاف‌پذیری سرمایه‌گذاری در سکه طلا برای مخاطبان این فلز گرانبها افزایش می‌یابد.

به گفته نصرتیان، ویژگی بعدی این صندوق‌ها اصطلاحاً «ای.تی.اِف» بودن آنهاست. صندوق‌های سرمایه‌گذاری با قابلیت معامله در بورس را ای‌تی‌اِف (ETF=Exchange Trade Fund) می‌گویند. این بدان معناست که برای صدور یا ابطال واحدهای این صندوق نیاز به مراجعه حضوری به مدیر صندوق نیست و از طریق سامانه‌های معاملاتی آنلاین متعلق به‌تمامی کارگزاران عضو بورس کالا، امکان خریدوفروش این نماد وجود دارد.

او در پاسخ به اینکه مردم از چه طریق می‌توانند در صندوق‌های طلا سرمایه‌گذاری کنند، گفت: خریدوفروش نماد عیار در تمامی سامانه‌های معاملاتی ارائه‌شده توسط کارگزاران عضو بورس کالا امکان‌پذیر است؛ بنابراین برای نمونه معامله‌گران آنلاین هر یک از این کارگزاران با ورود به صفحه معاملاتی خود امکان خرید یا فروش این نماد را خواهند داشت. همچنین از الزامات صندوق‌های ای.تی.اِف وجود بازارگردان برای افزایش نقدشوندگی صندوق است؛ بنابراین هر زمان که سرمایه‌گذاران اقدام به خرید یا فروش این صندوق کنند، بازارگردان آمادگی کامل دارد تا در این بخش عرضه یا تقاضا را پاسخ دهد.

اما وجوه پرداختی مردم دقیقاً در کجا سرمایه‌گذاری می‌شود؟ نصرتیان پاسخ داد: عمده سرمایه‌گذاری این صندوق در سکه طلاست. این سکه‌ها در قالب سپرده کالایی است. به این شکل که در بدو امر صندوق، سکه‌های مورد نیاز خود را خریداری کرده و نزد یک بانک عامل سپرده‌گذاری می‌کند. این سپرده‌ها در تابلوی بورس کالا قابل معامله است. همچنین این صندوق امکان ورود به بازار مشتقه برای پوشش ریسک سکه‌های خریداری شده را نیز دارد و نیز می‌تواند بخشی از دارایی خود را اوراق با درآمد ثابت سرمایه‌گذاری کند.

این کارشناس بازار سرمایه درباره اینکه بسیاری از مردم خرید سکه و طلا را به‌دلیل ویژگی‌هایی که دارد، قابل اطمینان‌ترین نوع سرمایه‌گذاری می‌دانند، ادامه داد: تا پیش از درج گواهی‌های سکه طلا در بورس کالا و پس از آن ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مبتنی بر طلا این تمایل برای داشتن سکه فیزیکی می‌توانست صحیح باشدف اما همیشه ریسک‌های زیادی برای این سرمایه‌گذاری وجود داشت؛ مثلاً ریسک نگهداری از این دارایی یا ریسک جابه‌جایی سکه‌های طلا می‌توانست به سرمایه‌گذار آسیب بزند، اما با ورود دو ابزار پیش‌تر گفته شده اولاً این امکان به سرمایه‌گذار داده شد تا با یک‌دهم قیمت واقعی سکه اقدام به سرمایه‌گذاری در آن کند؛ ثانیاً با دارا بودن این دارایی عملاً از منافع افزایش ارزش سکه فیزیکی بهره‌مند شود و هر زمان نیاز به سکه فیزیکی داشت با نقدکردن گواهی سکه خود اقدام به خرید سکه فیزیکی در بازار کند. با تأسیس صندوق‌های مبتنی بر سکه طلا علاوه بر مزایای فوق این امکان به سرمایه‌گذار داده شد که با ورود به این صندوق‌ها، از نظر و تخصص مدیران حرفه‌ای صندوق در ایجاد منفعت بیشتر و جلوگیری از ضرر و زیان در شرایط مختلف بازار استفاده کند. ضمن اینکه نقدشوندگی بالای این صندوق‌ها نگرانی سرمایه‌گذاران از موفقیت در ورود و خروج‌های احتمالی در شرایط مختلف بازار را مرتفع می‌کند.

نصرتیان در پایان به مردم برای سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها توصیه کرد: برای سرمایه‌گذاری در این صندوق داشتن کد بورسی الزامی است. پس از اخذ کد بورسی خرید یا فروش این صندوق‌ها امکان‌پذیر است، اما توصیه همیشگی ما برای سرمایه‌گذاران پرهیز از واکنش‌های هیجانی به نوسانات احتمالی در بازار است. ماهیت سرمایه‌گذاری ایجاب می‌کند که دیدگاه بلندمدت را مدنظر داشته باشند و به تیم‌های حرفه‌ای که مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری را برعهده دارند، اطمینان داشته باشند تا در نهایت از منافع آن بهره‌مند شوند.

تأثیر کاهنده نفتی‌ها بر نوسانات شاخص

ادامه احتیاط در معاملات بازار سهام

معامله‌گران بورسی روز یکشنبه با احتیاط به داد و ستد اقدام کردند اما درنهایت فشار عرضه در برخی سهم‌ها سبب کاهش نماگر اصلی بازار سرمایه شد.

به گزارش ایسنا، مدتی است که از خروج یک‌جانبه آمریکا از برجام می‌گذرد. در فروردین‌ماه و اوایل اردیبهشت با توجه به احتمال خروج آمریکا از برجام بورس تهران واکنش نشان داد و با کاهش مستمر شاخص مواجه شد، اما بعد از اعلام رسمی این اتفاق با توجه به کاهش قیمت سهم‌ها در ماه‌های قبل و همچنین کاهش ابهامات درباره برجام روند معاملات به گونه‌ای بود که شاخص حتی با رشد مواجه شد، هرچند که خرید حقوقی‌ها در آن مقطع در رشد قیمت‌ها بی‌تأثیر نبود.

هر چند اتحادیه اروپا بر ماندن بر برجام تأکید دارد اما تعدادی از شرکت‌های اروپایی که در این مدت با تعدادی از شرکت‌های ایران قرارداد بستند، به تعلیق فعالیت خود در ایران اقدام کرده‌اند و در عین حال تعدادی از شرکت‌ها درخواست داده‌اند آمریکا آنها را از تحریم‌ها معاف کند تا بتوانند با ایران مراودات تجاری داشته باشند.

این موضوعات امروز بیش از گذشته بر بازار سهام ایران سایه دارد و معاملات را با تردید و احتیاط جلو می‌برد. این روزها تعدادی از حقوقی‌هایی که در ماه گذشته اقدام به جمع‌آوری سهم‌های فروخته شده توسط حقیقی‌ها کرده بودند، در حال عرضه هستند و فشار عرضه در سهم‌هایی سبب شده قیمت‌ها کاهش یابد.

شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۱۶۱ واحد کاهش پیدا کرد و به رقم ۹۵ هزار و ۹۱۶ واحدی رسید. اما شاخص کل هم‌وزن با ۴۵ واحد رشد تا رقم ۱۷ هزار و ۴۳۵ افزایش یافت. شاخص آزاد شناور نیز با ۱۸۴ واحد افت مواجه شد و تا رقم ۱۰۵ هزار و ۳۶۶ کاهش یافت. علاوه بر این شاخص بازار اول ۲۱۶ واحد افت کرد و شاخص بازار دوم ۲۰۲ واحد افزایش یافت.

فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت اصفهان و پالایش نفت بندرعباس هر یک به ترتیب ۸۸، ۸۵ و ۴۶ واحد بیشترین تأثیر کاهنده را بر شاخص‌های بازار داشتند و در طرف مقابل پتروشیمی جم، مخابرات ایران و سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین به ترتیب ۳۸، ۳۵ و ۲۷ واحد تأثیر افزاینده روی دماسنج بازار سرمایه داشتند.

در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای، روند قیمت سهم‌ها کاهنده بود. برخی نمادها در این گروه در کاهش دماسنج بازار سرمایه تأثیر بسزایی داشت. حجم معاملات فرآورده‌های نفتی به ۲۴ میلیون سهم رسید و ارزش معاملات رقم ۱۰ میلیارد تومان را تجربه کرد.

اما در گروه فلزات اساسی نیمی از سهم‌ها روند افزایش قیمت را تجربه کردند. در این گروه ۱۲۲ میلیون سهم به ارزش حدود ۳۴میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

بار دیگر روند قیمت سهم‌های خودرویی کاهشی بود. به عنوان نمونه سایپا دیزل با ۴.۷۴ درصد کاهش و ایران خودرو با ۲.۶۸ واحد کاهش در قیمت پایانی مواجه شدند. این دو نماد در قیمت آخرین معامله بیش از ۴ درصد افت داشتند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۲۲۳ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۸۲۱ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

آیفکس نیز ۲.۸۲ واحد افت کرد و به رقم ۱۱۰۴ واحدی رسید. حجم معاملات فرابورس ایران رقم ۶۹۶ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد و ارزش معاملات به ۱۹۸ میلیارد تومان رسید.

نماگر بازار سهام

مدیرعامل فرابورس خبر داد

راه‌اندازی صندوق جسورانه بانک‌ها فقط با مجوز فرابورس

مدیرعامل فرابورس از توافق شفاهی معاونت فناوری ریاست‌جمهوری با بانک مرکزی برای معاف شدن بانک‌ها در زمینه راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه دارای مجوز از فرابورس خبر داد.

امیر هامونی در گفت‌وگو با فارس، با بیان اینکه بازار دارایی فکری در سال ۹۶ شاهد ۷ میلیارد تومان معامله بوده است، گفت: با سازوکار موجود در بازار فرابورس، نیروی جوان کشور توانسته با همه محدودیت‌های حقوقی موجود برای ایده‌های ناب ارزش‌گذاری داشته باشد.

هامونی با بیان اینکه تاکنون برای صدور موافقت اصولی برای ۲۳ صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه به هیأت پذیرش فرابورس مراجعه شده، عنوان کرد: در حال حاضر تعداد پنج صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه در فرابورس پذیره‌نویسی کرده‌اند و هشت صندوق نیز توانسته‌اند موافقت اصولی خود را دریافت کنند که پس از فرآیند بررسی ثبت شرکت‌ها وارد بازار سهام خواهند شد.

وی با اشاره به اندازه ۱۵میلیارد تومانی سرمایه صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه دانشگاه تهران افزود: سرمایه این صندوق تعهدی است، به‌طوری که در روز پذیره‌نویسی تنها باید ۲۰ درصد معادل ۳ میلیارد تومان از سرمایه سهامداران تأدیه شد.

عدم جمع‌آوری کل وجوه مورد نیاز

این مقام مسئول، عدم جمع‌آوری کل وجوه مورد نیاز برای راه‌اندازی صندوق جسورانه در ابتدای پذیره‌نویسی را از ویژگی‌های آن نسبت به سایر صندوق‌های سرمایه‌گذاری عنوان کرد و افزود: پس از تادیه ۲۰ درصد مبلغ سرمایه از سوی سهامداران، وقتی طرح کسب‌وکار آماده و شرکت استارتاپ خریداری شود، آن زمان مدیر صندوق فراخوان تادیه مابقی سرمایه را به سهامداران خواهد داد.

هامونی با بیان این مطلب که در دنیا مبلغ تأدیه کل سرمایه در ابتدای فعالیت و پذیره‌نویسی واحدهای صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه صفر است، گفت: تاکنون پنج صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه با سرمایه ۲۱۵ میلیارد تومانی در فرابورس پذیره‌نویسی شده‌اند و هشت صندوق دیگر با سرمایه ۲۶۵ میلیارد تومانی توانسته‌اند موافقت اصولی خود را از هیأت پذیرش فرابورس دریافت کنند. از این تعداد سه صندوق جسورانه بانکی و مابقی نیز صندوق‌های جسورانه جدید هستند.

توافق معاونت فناوری ریاست جمهوری با بانک مرکزی

مدیرعامل فرابورس از توافق شفاهی معاونت فناوری ریاست جمهوری با بانک مرکزی برای معاف شدن بانک‌ها در زمینه راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه دارای مجوز از فرابورس خبر داد و گفت: صندوق‌های جسورانه هر شش ماه و ۱۲ ماهه موظف هستند آمار سرمایه‌گذاری‌های خود و این‌که چند طرح جدید خریداری شده را به عموم سرمایه‌گذاران ارائه کنند.

وی در مورد سامانه ادغام و تملیک دارایی‌های بنگاه‌های بزرگ از جمله شستا در بازار سوم فرابورس و کارکرد آن گفت: پیش از این با واگذاری‌های سازمان خصوصی‌سازی، اغلب بنگاه‌ها از سوی شرکت‌های شبه‌دولتی خریداری شد، اما اکنون با سامانه ادغام و تملیک فرابورس به نوعی خصوصی‌سازی دوم انجام می‌شود که ارگان‌های نیمه دولتی شرکت‌های خود را به بخش‌خصوصی واقعی واگذار می‌کنند.

وی افزود: این فرآیند زمان‌بر است، اما شفاف‌سازی و ادبیاتی که شکل خواهد گرفت، می‌تواند نقش اتاق‌های بازرگانی و نهادهای سرمایه‌گذاری را در اقتصاد پُررنگ‌تر کند. هامونی در انتها تأکید کرد: شرکت‌هایی که در این فرآیند فروخته می‌شوند، باید راهبری و حاکمیت شرکتی آنها نیز در نظر گرفته شود که بتواند واگذاری موفقی را رقم بزند.

اداره کل راه و شهرسازی آذربایجان غربی

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای با ارزیابی ساده ۳۸-۰۳-۱۳۹۷

نوبت اول

اداره کل راه و شهرسازی آذربایجان غربی

شرح مختصر موضوع پروژه و محل اجرا: اجرای پروژه محورهای روستایی ابلس و قباد بیگیان شهرستان پیرانشهر

جمع مبلغ برآورد اولیه : ۷/۴۷۲/۶۸۳/۳۷۱ ریال
مبلغ تضمین ارجاع کار :۳۷۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال

تاریخ و محل دریافت اسناد مناقصه :
مهلت دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۹۷/۳/۲۲ تا پایان وقت اداری مورخه ۹۷/۳/۲۹ می باشد.
تاریخ تحویل پیشنهادهای مناقصه : تا پایان وقت اداری مورخه ۹۷/۴/۱۱
تاریخ مناقصه : ساعت ۱۱ صبح مورخه ۹۷/۴/۱۲
محل دریافت و ارائه اسناد : ارومیه – بلوار والفجر ۲ – نرسیده به فلکه میثم ساختمان شماره ۲ اداره کل راه و شهرسازی

رشته و گروه پیمانکاران: پایه ۵ حمل و نقل

مدت اجرای پروژه : ۱۲ ماه شمسی

۹۲۹ شناسه آگهی :۱۸۷۸۰۵ تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۳/۲۱ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۳/۲۴

وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت آب منطقه ای کردستان

فراخوان مناقصه

نوبت اول

شرکت آب منطقه ای کردستان در نظر دارد با رعایت قانون برگزاری مناقصات و آئین نامه اجرائی آن، مناقصه عمومی یک مرحله ای مرمت و بازسازی ایستگاه های آب و هواشناسی استان با اولویت حوضه دریاچه ارومیه به شماره ۲۰۰۹۷۱۱۶۳۰۰۰۰۱۴ با جزئیات مندرج در اسناد مناقصه را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشائی پاکت ها را از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و 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 مناقصه در سامانه ۹۷/۳/۱۹ می باشد.

۱-نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: شرکت آب منطقه ای کردستان - سنندج- خیابان پاسداران – جنب مهمانسرای جهانگردی – تلفن :۵۱-۳۳۶۲۲۹۴۹-۰۸۷ ودورنگار: ۳۳۶۲۲۹۴۷

۲-شرح مختصری از کار: تهیه مصالح، ساخت و نصب نرده و جان پناه با پروفیلهای توخالی به میزان ۱۳۸۰۰ کیلوگرم ، تهیه، ساخت و نصب تورسنگ (گابیون) با تور سیمی گالوانیزه ۱۳ (کیلوگرم در متر مکعب) و سنگ لاشه به میزان ۴۵۰ متر مکعب، بنایی با سنگ نیم تراش و ملات ماسه سیمان ۳ : ۱ به میزان ۱۴۸ متر مکعب ، تهیه و اجرای بتن با شن و ماسه شسته طبیعی یا شکسته، از مصالح رودخانه ای ، با ۳۵۰ کیلوگرم سیمان در متر مکعب بتن به میزان ۲۹۰ متر مکعب و غیره مطابق اسناد مناقصه.

۳-روش تامین مالی پروژه: ازمحل تملک دارائی های سرمایه ای (عمرانی) و پیش پرداخت ۱۵ درصد نقد و بقیه بصورت اسناد خزانه اسلامی یکساله و دوساله.

۴-مدت پیمان :۱۲ ماه.

۵- محل اجرای پروژه: استان کردستان- شهرستان سقز.

۶-برآورد کار: حدود ۷۵۰۰ میلیون ریال (هفت میلیاد وپانصد میلیون)ریال براساس فهرست بهای سال ۹۷.

۷-شرایط شرکت کنندگان: شرکت کنندگان بایستی دارای گواهینامه صلاحیت پیمانکاری حداقل پایه ۵ رشته آب و دارای ظرفیت آزاد باشند.

۸- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه : ۳۷۵ میلیون ریال .

۹-تاریخ، مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه از سایت: از روز شنبه تاریخ ۹۷/۳/۱۹ لغایت ۹۷/۳/۲۳.

۱۰- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۹ روز یکشنبه مورخ ۹۷/۴/۳ ، ضمنا فقط ضمانت نامه شرکت در فرآیند ارجاع کار بصورت فیزیکی و در پاکت بسته ، پس از ثبت در دبیرخانه تحویل اداره حراست و امور محرمانه شرکت گردد.

۱۰- زمان بازگشائی پاکت ها : ساعت ۱۰ روز یکشنبه مورخ ۹۷/۴/۳

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس :۰۲۱۴۱۹۳۴
دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

شرکت آب منطقه ای کردستان

شناسه آگهی: ۱۸۷۷۸۷ ۹۲۷

اخبار

لوازم خانگی تولید داخل کددار می‌شود

مدیرکل صنایع فلزی وزارت صنعت گفت: در شش‌ماهه سال ۹۷ کد رهگیری برای کالای لوازم خانگی تولیدات داخلی داده می‌شود.

به گزارش تسنیم، حمیدرضا غزنوی، سخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی در برنامه تیتر امشب درخصوص ظرفیت مصرف و میزان قاچاق لوارم خانگی در بازار ایران گفت: مصرف بازار ایران در لوازم‌های خانگی یخچال، یخچال فریزر و ساید بای ساید یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه، لباسشویی یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه، اجاق‌گاز ۷۰۰ هزار دستگاه، تلویزیون (وسایل صوتی و تصویری) ۲ میلیون دستگاه است.

وی تصریح کرد: متأسفانه ۱۳درصد قاچاق کل کشور مربوط به لوازم خانگی است.

سخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی با اشاره به اینکه در کشور ۲ برابر نیاز بازار، ظرفیت تولید یخچال و لباسشویی داریم، افزود: متأسفانه ۸۰۰ هزار دستگاه یخچال به‌طور رسمی به کشور وارد می‌شوند.

غزنوی با اشاره به اینکه در بحث اجاق‌گاز واردات کالای خارجی نداریم، گفت: به دلیل کیفیت مرغوب اجاق گاز ایران، رقبای خارجی توان رقابت با تولیدات داخلی این محصول را ندارند.

عباس هاشمی، مدیرکل صنایع فلزی وزارت صنعت، در گفت‌وگوی تلفنی با اشاره به اینکه آمار تولید لوازم خانگی منتخب سال گذشته ۱۰۲میلیون و ۳۰۰ دستگاه در کشور است، گفت: با توجه به قدرت خرید مردم، وضعیت بازار و مشکلات واحدهای تولیدی یک میلیون و ۱۰۰ دستگاه در سال ۹۶ تولید داشتیم.

وی افزود: لباسشویی یک میلیون و ۹۰۰ هزار دستگاه ظرفیت تولید داشتیم که از این مقدار ۹۰۰دستگاه تولید شد و همچنین کولر آبی ۲میلیون و ۳۰۰ دستگاه که ۸۰۰ دستگاه تولید داشتیم.

وی با بیان اینکه اهداف وزارت صنعت توانمندسازی واحدهای صنعتی است، گفت: حقوق ورودی لوازم خانگی را از ۴۰درصد به ۵۵درصد افزایش دادیم.

وی با اشاره به اینکه یکی از برنامه‌های وزارت صنعت حمایت از قطعه‌سازان است، افزود: باتوجه به اینکه ۳۰ تا ۳۵درصد آمار واردات در صنعت لوازم خانگی گزارش شده است، سعی داریم تولیدات قطعه‌سازی را توانمندتر کنیم.

هاشمی افزود: از شش ماهه دوم سال ۹۶ تمامی لوازم خانگی را در فهرست ماده ۴ قانون حمایت از مصرف‌کنندگان بردیم تا تمام محصولات لوازم خانگی از شرکت‌های خارجی نمایندگی و خدمات پس از فروش داشته باشند تا واردکننده ضمن پرداخت حقوق دولت بتواند خدمات پس از فروش داشته باشد.

وی گفت: بحث رقم قاچاق کالا تقریبی است و ستاد مبارزه با قاچاق کالا رقم مشخصی را اعلام نمی‌کند.

مدیرکل صنایع فلزی وزارت صنعت افزود: در شش‌ماهه سال ۹۷ کد رهگیری برای کالاهای لوازم خانگی تولیدات داخلی داده می‌شود.

فرش ایرانی که به شهرت جهانی رسیده است

رئیس اداره فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی گفت: شهرت فرش آذربایجان به لحاظ زیبایی و نقوش و همچنین کیفیت مواد اولیه در سطح جهان بی‌نظیر است. اسد درویشی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، اظهار کرد: فرش دستباف آذربایجان قدمت دیرینه‌ای دارد که با طرح و نقش‌های زیبا در بین فرش‌های دیگر خودنمایی می‌کند. فرش‌های دستباف به لحاظ رنگ، دوام و نحوه تولید بسیار زیبا بوده و به همین دلیل نیز فرش ماهی افشار در سطح جهان مشهور است.

وی تصریح کرد: شهرستان‌های تکاب و خوی مهم‌ترین قطب‌های تولید فرش استان هستند و در کنار شهرستان‌های فوق، تقریبا در تمامی شهرستان‌های استان فرشبافی رواج داشته و بوکان، شاهین‌دژ، میاندوآب، مهاباد، ارومیه از دیگر نقاط مهم تولید فرش دستباف است. درویشی بیان کرد: با وجود درخواست مرکز ملی فرش ایران از مرکز آمار کشور مبنی بر ضرورت انجام سرشماری تخصصی از حوزه فرش دستباف تا به امروز این مهم محقق نشده و بر همین اساس آمار دقیقی از تولیدات استان‌ها در رتبه‌بندی آنها در دست نیست، اما طبق برآوردها آذربایجان غربی جزو قطب‌های مهم تولید فرش دستباف بوده و جزو ۱۰ استان برتر کشور است.

رئیس اداره فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان‌غربی گفت: در سطح استان برندهای مختلفی به دست هنرمندان قالیباف تولید می‌شوند که در این میان فرش ریزماهی خوی در سال ۹۸ ثبت ملی شده و در سال ۹۲ نیز به ثبت جهانی رسیده است. همچنین فرش دستباف افشار تکاب نیز در سال ۸۹ به ثبت ملی رسیده و در حال طی مراحل ثبت جهانی است.

درویشی افزود: کشورهای آمریکای شمالی، آمریکا و کانادا، آلمان، روسیه و ژاپن، کشورهای غربی خاورمیانه و لبنان از بازارهای سنتی فرش دستباف هستند و افزایش قیمت مواد اولیه در بازارهای داخلی، افزایش سطوح دستمزد و نوسانات نرخ ارز عمده‌ترین دلایل تغییرات قیمت انواع فرش دستباف است. درویشی با اشاره به فرش تولیدی در استان افزود: اگرچه آمار دقیقی در این خصوص وجود ندارد اما در حال حاضر حدود ۲۹۰هزار متر مربع انواع فرش دستباف در استان تولید می‌شود که با توجه به ماهیت ذاتی خود مصداق کامل اقتصاد مقاومتی بوده و به عنوان یک کالای نفیس و گرانقدر ایرانی می‌تواند نقش موثری در تحقق شعار امسال ایفا کند.

وی اظهار کرد: مشکل اصلی هنر صنعت فرش استان، مقوله بازاریابی و بازارسازی بوده است؛ سلیقه‌یابی نامناسب، کاهش قدرت خرید مشتریان در بازارهای داخلی و خارجی و کیفیت پایین مواد اولیه مورد استفاده معضلات عمده‌ای در بازارهای هدف ایجاد می‌کند. از دیگر مشکلات مقوله بیمه قالیبافان است که به علت کمبود اعتبارات یارانه‌ای تخصیص‌یافته پذیرش قالیبافان جدید از مهر سال ۹۳ متوقف شده است. رئیس اداره فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان‌غربی گفت: در حال حاضر طبق برآوردها بیش از ۷۰ هزار هنرمند در سطح هزاران کارگاه خانگی فرش دستباف به هنرآفرینی مشغول هستند که در حال حاضر از این تعداد حدود ۱۵ هزار نفر تحت پوشش قانون بیمه قالیبافان بوده و از خدمات آن بهرمند هستند.

وی بیان کرد: دلیل اصلی بیمه نشدن قالیبافان کمبود اعتبارات یارانه‌ای تخصیصی است که به علت محدودیت‌های بودجه‌ای دولت حادث شده است.

بازار موبایل‌های ارزان داغ شد

موبایل به عنوان یکی از بازارهای پرطرفدار و البته بی‌نظم و آشفته کشور، در پی اجرای طرح‌های مختلف و همچنین نوسانات نرخ ارز به‌راحتی دستخوش تغییر و افزایش قیمت قرار می‌گیرد. این روزها نیز بازار موبایل حکایت از رکود و گرانی دارد چراکه اجرای طرح رجیستری و به دنبال آن تغییرات لحظه‌ای نرخ ارز، این بازار را تحت‌الشعاع قرار داده است.

به گزارش ایسنا، طرح رجیستری برای جلوگیری از قاچاق گوشی تلفن همراه، ایجاد فضای عادلانه رقابت و استفاده از گارانتی معتبر و بهبود خدمات پس از فروش در کشور کلید خورد. در این طرح، شماره سریال گوشی‌های تلفن همراه و سیم‌کارت مشترکان در سامانه وزارت صنعت، معدن و تجارت ثبت می‌شود و به محض روشن شدن در شبکه مخابراتی کشور مطابقت داده می‌شوند. در واقع بازار ۶ میلیارد دلاری گوشی تلفن همراه می‌تواند نقش موثری در توسعه شرایط اقتصادی و ایجاد اشتغال داشته باشد.

در این طرح، واردکنندگان ملزم به پرداخت ۴درصد مالیات علی‌الحساب و ۹درصد مالیات ارزش افزوده و در مجموع ۱۸درصد هزینه واردات به گمرک هستند که این امر موجب افزایش چند درصدی قیمت گوشی موبایل در کشور شده است.

از سوی دیگر با نوسانات شدید نرخ ارز از بهمن‌ماه سال گذشته قیمت گوشی‌های تلفن همراه روند صعودی به خود گرفت و قیمت‌ها دیگر در بازار کوتاه نیامد.

مشاهدات خبرنگار ایسنا از بازار موبایل اصفهان حاکی از آن است که پس از اجرای طرح رجیستری و به‌خصوص افزایش نرخ دلار، خریداران تلفن همراه با سرک کشیدن به مغازه‌ها، تنها ماکت گوشی‌ها را زیر و رو می‌کنند و بعضا با پرسیدن قیمت انواع برندهای مختلف موبایل، بدون خرید مغازه را ترک می‌کنند. البته به ناچار با توجه به وضعیت بازار به سمت برندهای غیر دلخواه، با همان کارایی مورد انتظار خود می‌روند و برخی دیگر مجبور به خرید مدل‌های پایین‌تر، مطابق با درآمد خود می‌شوند. از سوی دیگر مشتریانی هستند که برای گوشی مورد نظر خود دست به جیب می‌شوند.

سیامک نصوحی یکی از فروشندگان موبایل در محدوده خیابان احمدآباد با گلایه از افزایش قیمت گوشی تلفن همراه و کاهش مشتریان، گفت: این روزها مشتریان با شنیدن قیمت بالای موبایل متعجب می‌شوند.

وی افزود: قیمت تمام برندهای گوشی تلفن همراه بین ۲۶ تا ۳۰درصد افزایش یافته که طرح رجیستری و نوسانات نرخ ارز، در گرانی موبایل تأثیر مستقیم داشته است. وی با بیان اینکه چند شرکت با در نظر گرفتن طرح رجیستری، قیمت انواع گوشی را تعیین می‌کنند، گفت: طرح رجیستری، موجب گارانتی‌دار شدن تمام گوشی‌های تلفن همراه، سهولت و نظام‌مندی در کار و همچنین مانع ورود تعداد بی‌شمار گوشی‌های فاقد گارانتی با قیمت پایین شده است، البته در این شرایط با افزایش نرخ گوشی، میزان فروش آن نیز کاهش یافت.

این فروشنده موبایل ادامه داد: قیمت گوشی تلفن همراه با میزان امکانات آن متناسب نیست و طرح رجیستری در افزایش قیمت موبایل عامل مهمی است، البته در صورت واردات گوشی با تعرفه دلار دولتی، قیمت آن به نرخ سابق برمی‌گردد.

وی تصریح کرد: گوشی آیفون نیز بین یک تا یک و نیم میلیون تومان افزایش قیمت داشت. مثلا گوشی آیفون ۸، از ۳میلیون و ۲۵۰ هزار تومان به ۴میلیون و ۶۰۰ هزار تومان افزایش قیمت داشت. در حال حاضر برندهای اپل، سامسونگ و هواوی پرفروش‌ترین گوشی‌ها هستند. مشتریان به سراغ گوشی‌هایی در رنج قیمت یک تا ۲ میلیون تومان می‌روند، البته تصور می‌کنند که مقصر گرانی، فروشندگان هستند. با این حال مردم نیز با توجه به قدرت خریدشان در این جریان متضرر شده‌اند.

نصوحی ادامه داد: برخی افراد گوشی‌های قاچاق را با خود به کشور می‌آورند و با کد پاسپورت فرد دیگر آن را فعال می‌کنند. در صورتی این طرح، مختص مسافران خارج از کشور است. البته طرح رجیستری موجب جمع‌آوری گوشی‌های دست دوم دیگر کشورها، گوشی‌های تعمیر شده، ارزان و بدون گارانتی شده است.

علی شعبانی، دیگر فروشنده موبایل درخصوص گرانی برندهای موبایل، گفت: طرح رجیستری موجب افزایش ۶۰۰ هزار تا یک و نیم میلیون تومان در قیمت انواع برندهای گوشی تلفن همراه شده است.

نوید هاشمی، فروشنده دیگر موبایل نیز رجیستری را دلیل افزایش ۲۰تا ۲۵درصدی قیمت انواع گوشی دانست و افزود: در این شرایط از تعداد مشتریان و میزان فروش کاسته شده است و مردم به گوشی‌های سامسونگ، هواوی در رنج قیمت ۸۰۰ تا یک میلیون و ۱۰۰ هزار تومان تمایل بیشتری پیدا کرده‌اند.

وی با بیان اینکه قیمت ارز نیز موجب افزایش قیمت موبایل شده است، تصریح کرد: گوشی جزو کالای غیرضروری محسوب می‌شود و دلار دولتی به آن تعلق نمی‌گیرد. البته طرح رجیستری در جلوگیری از قاچاق موفق بود.

قاچاقچیان آرایشی، برنده اصلی افزایش تعرفه واردات

افزایش ۱۰درصدی عوارض و سود بازرگانی واردات لوازم آرایشی در حالی به گمرکات ابلاغ شده که سود حاصل از این افزایش تعرفه احتمالا به جیب قاچاقچیان خواهد رفت.

به گزارش ایسنا، گمرک ایران طی بخشنامه‌ای افزایش ۱۰درصدی عوارض گمرکی و سود بازرگانی لوازم آرایشی وارداتی را به گمرکات اجرایی ابلاغ کرده است.

اصطلاح آرایشی، بهداشتی طیف گسترده‌ای از کالاها را شامل می‌شود که البته لوازم آرایشی عمدتا در فصل ۳۳ کتاب مقررات صادرات و واردات طبقه‌بندی شده و حقوق ورودی آن ۲۶درصد ارزش آن بوده است.

با توجه به اینکه این گروه جزو گروه کالایی ۱۰ به حساب می‌آید، سود بازرگانی آن دو برابر بوده که در نتیجه حقوق ورودی لوازم آرایشی تا پیش از این مصوبه ۴۸درصد ارزش بوده است و ۹درصد نیز مالیات ارزش افزوده به آن اضافه می‌شد.

به این ترتیب با افزایش ۱۰درصدی عوارض گمرکی و سود بازرگانی این کالاها، واردات این کالا مشمول ۵۸درصد حقوق گمرکی می‌شود.

افزایش میزان حقوق گمرکی واردات لوازم آرایشی براساس تصمیم نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جریان رسیدگی به لایحه بودجه ۱۳۹۷ انجام شد که از ۲۲۰ نماینده حاضر در مجلس شورای اسلامی، ۱۵۰ رأی موافق، ۴۱ رأی مخالف و ۹ رأی ممتنع به مصوبه فوق داده شد.

این در حالی است که طبق اعلام ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ۶۳درصد لوازم آرایشی موجود در بازار به شیوه قاچاق تأمین می‌شود.

گذری بر بازار لوازم آرایشی کشور گویای آن است که بخش قابل توجهی از این بازار در دست کالاهای قاچاق است و مراکزی که به فروش لوازم آرایشی واردشده از مجاری رسمی می‌پردازند قیمتی به مراتب بیشتر برای کالای خود اعلام می‌کنند. بر همین اساس حتی بسیاری از خریداران این بازار هم ترجیح می‌دهند برای پرداخت هزینه کمتر از کالاهایی که به شیوه قاچاقی وارد شده‌اند استفاده کنند. معاون مدیرکل مبارزه با قاچاق کالاهای هدف از تأمین ۶۳درصدی لوازم آرایشی به شکل قاچاق خبر داده و گفته که طبق برآوردهای انجام‌شده، قاچاق لوازم آرایشی و بهداشتی در سال ۱۳۹۵حدود ۱.۵میلیارد دلار بوده که از نظر مقدار، فراوانی بالایی دارد.

از سوی دیگر، رئیس هیأت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان فرآورده‌های شوینده، آرایشی و بهداشتی نیز در واکنش به این تصمیم مجلس شورای اسلامی گفته بود که به‌طور حتم تولیدکنندگان موافق افزایش گمرکی لوازم آرایشی نیستند، چراکه به موجب آن شاهد افزایش قاچاق و تأثیرات منفی در این بخش خواهند بود.

البته موضوع قاچاق لوازم آرایشی به ایران مربوط به دیروز و امروز نیست و همواره بخش اعظمی از واردات این محصولات از طریق مبادی غیررسمی انجام شده است که این موضوع منطق افزایش میزان تعرفه واردات را برای این محصول کاهش می‌دهد و به نظر می‌رسد که با این اوصاف تولیدکننده و واردکننده از این موضوع متضرر شده و در نهایت سود اصلی را از این افزایش تعرفه، قاچاقچیان می‌برند.

دسترسی به معاملات غیررسمی املاک نداریم

مالیات املاک علی‌الرأس می‌شود

مدیرکل فنی مالیات ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی گفت: اطلاعات معامله رسمی در بنگاه دریافت می‌کنیم، اما اگر معامله غیررسمی باشد، دسترسی نداریم، کما اینکه برآورد علی‌الرأس برای دریافت مالیات املاک نیز در نظر گرفته می‌شود.

جعفر ابراهیم‌بیگی در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس، در مورد مالیات بر ارزش افزوده خرید و فروش و اجاره ملک که توسط بنگاه‌های املاک که از مردم دریافت می‌شود، اما به دولت نمی‌دهند، اظهار داشت: به مالیات ارزش افزوده همه املاکی‌ها رسیدگی می‌شود و براساس تعداد مبایعه‌نامه و کد رهگیری املاک، مالیات آنها اخذ می‌شود.

مدیرکل فنی و اعتراض مودیان مالیات بر ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی در پاسخ به این پرسش که گاهی توافق می‌شود تا معامله به صورت رسمی ثبت نشده و کد رهگیری تبادل و دریافت نشود، گفت: اطلاعات معامله رسمی در بنگاه دریافت می‌کنیم، اما اگر معامله غیررسمی باشد، دسترسی نداریم، کما اینکه برآورد علی الرأس برای دریافت مالیات املاک نیز در نظر گرفته می‌شود.

وی با اشاره به اینکه مبنای دریافت مالیات بر ارزش افزوده دریافت کد رهگیری است، بیان داشت: ممکن است بنگاه، کنار آن کارهای دیگر انجام دهد، برای اینکه فرار مالیاتی صورت نگیرد مبلغی اضافه تنظیم می‌شود و مبنا قرار می‌گیرد، اما معمولا کد رهگیری ملاک عمل دریافت مالیات است. اگر مواردی وجود داشته باشد که متوجه شویم، از مالیات علی‌الرأس استفاده می‌کنیم.

به گفته ابراهیم‌بیگی، مستندات و اطلاعات مالی طبق ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم دریافت شده و فعالان اقتصادی معاملات فصلی خود را ثبت می‌کنند. با همه این اوصاف اطلاعات خرید و فروش املاک که در دفاتر اسناد رسمی انجام می‌شود و بخش اجاره که دارای کد رهگیری است، را داریم.

مدیرکل فنی و اعتراض مودیان مالیات ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی در پاسخ به این سوال که اطلاعات فوق‌الذکر را طبق خوداظهاری افراد دریافت می‌کنید آیا اطلاعات دیگری از نهادهای دارنده اطلاعات دارید، گفت: یکسری اطلاعات رسمی وجود دارد و مابقی براساس مشاهدات میدانی حسابرس و ممیز انجام می‌شود و در عین حال اتحادیه‌ها نیز میزان کارکرد املاک را اعلام می‌کنند.

وی با تأکید بر اینکه از شهرداری‌ها اطلاعات دریافت می‌کنیم، افزود: در بخش اجاره دریافت مالیات ارزش افزوده سخت‌تر است، چون احتمال دارد توافق شود که رهگیری میان اشخاص حقیقی دریافت نشود، اما در اشخاص حقوقی این مشکل وجود ندارد.

مدیرکل فنی و اعتراض مودیان مالیات ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی یادآور شد: افرادی که تکالیف مالیاتی خود را انجام نمی‌دهند، جریمه خواهند شد و براساس رسیدگی‌ها افراد از تور مالیاتی بیرون نمی‌مانند.

واکنش عجیب انجمن واردکنندگان: قیمت را پایین نمی‌آوریم!

چرا وزیر صنعت در سال گذشته که چنین وضعیتی برای خودروهای وارداتی پیش آمده بود، کاری برای جلوگیری از رانتی که به اذعان خود او می‌شد جلوی آن را گرفت، نکرد؟ ... .

به گزارش پدال‌نیوز، با گذشت چند ماه از گرانی ناگهانی و افسارگسیخته خودروهای وارداتی، وزیر صنعت و مسئولان این وزارتخانه هیچ واکنش مؤثری به این موضوع نشان نداده‌اند.

ماجرا از اواخر سال ۹۵ آغاز شد که وزارت صنعت نمایندگی‌های غیررسمی را از چرخه واردات خودرو حذف کرد. بر اساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس ۵۱درصد واردات خودروها به این نمایندگی‌های غیررسمی تعلق داشت و این تصمیم به خودی خود باعث افزایش ناگهانی قیمت شد.

افزایش ۲۰۰ درصدی قیمت در ۲۰ روز

در تیرماه ۹۶، دولت سایت ثبت سفارش خودرو را بست. این اقدام نیز هرج و مرج بازار را دوچندان کرد. چندی بعد، مجتبی خسروتاج، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت درباره این تصمیم گفت: الان در زمانی قرار داریم که مدیریت منابع ارزی از اهمیت بالایی برخوردار است. به همین جهت باید در خصوص واردات حساسیت بیشتری داشته باشیم، به‌ویژه در خصوص کالاهایی که مشابه داخلی دارند. وی افزود: دلیل بسته شدن سامانه ثبت سفارش خودرو حجم بالای تقاضای واردات خودرو اواخر سال گذشته (۹۵) و ابتدای امسال (۹۶) بود، به همین دلیل از تیرماه تصمیم گرفتیم که این سامانه بسته شود که البته با شکایت انجمن واردکنندگان خودرو نیز مواجه شدیم.

به دنبال این پاسخ، بازار بیش از پیش دچار نوسان شد تا جایی که برخی خودروها تنها در ۲۰ روز افزایش قیمت ۲۰۰درصدی را تجربه کردند.

افزایش تعرفه واردات و ورود دیوان عدالت

سایت ثبت سفارش در دی‌ماه ۹۶، پس از حدود شش‌ماه بسته بودن مجددا باز شد، اما دولت همزمان ضوابط جدیدی را برای واردات خودرو اعلام کرد که بر اساس آن، تعرفه واردات خودروهای با حجم موتور ۱۵۰۰ سی‌سی، از ۴۰ درصد به ۵۵درصد، خودروهای ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی به ۳۵ درصد و خودروهای ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی نیز از ۵۵درصد به ۹۵درصد افزایش یافت. همچنین در تصمیم بحث‌برانگیز، تعرفه خودروهای هیبریدی از ۴درصد به حداقل ۲۵ و حداکثر ۹۵ درصد رسید. البته این مصوبه چندی بعد در ۱۸ بهمن ماه توسط دیوان عدالت اداری باطل شد.

بلاتکلیفی صاحبان و متقاضیان خودروهای وارداتی

همین تصمیم باعث شد تا بازار نه‌تنها به اوضاع قبل خود بازنگردد بلکه بهانه جدیدی برای تلاطم و گرانی مجدد بیابد. دولت البته در نهم دی‌ماه ۹۶، مصوبه دیگری داشت که بر اساس آن، واردات خودرو توسط اشخاص حقیقی و حقوقی غیر از نمایندگی رسمی را در صورت عقد قرارداد ارائه خدمات پس از فروش واردکننده با نمایندگی رسمی و براساس ضوابط تعیین‌شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت امکان‌پذیر دانست. با این وجود این مصوبه تأثیر خاصی بر بهبود قیمت‌ها نداشت. همه این اتفاقات در نهایت با افزایش ناگهانی قیمت دلار تکمیل شد و کار را به جایی رساند که امکان به تعادل رسیدن قیمت، تقریباً غیرممکن شد.

اکنون ماه‌هاست وضعیت بغرنجی در کشور حاکم شده؛ خیل کسانی که خودروی خارجی دارند، به دلیل آشفتگی بازار نمی‌توانند آن را بفروشند؛ متقاضیان خرید هم به علت بی‌ثبات بودن قیمت‌ها، امکان خرید را ندارند.

قیمت را پایین نمی‌آوریم!

در این میان، واردکنندگان نیز مشغول گرفتن ماهی از آب گل‌آلود هستند. چندی پیش رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در پاسخی عجیب به این باور عمومی که با تخصیص ارز رسمی (۴۲۰۰ تومانی) به واردکنندگان خودرو باید شاهد کاهش قیمت‌ها در این بازار باشیم زیرا واردکنندگان خودرو که پیش از این از ارز میانگین ۶۰۰۰ تومانی بازار آزاد برای واردات استفاده می‌کردند با تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی، هزینه‌های ارز مصرفی آنها کاهش یافته است، بنابراین متناسب با آن قیمت خودروهای وارداتی نیز باید کاهش یابد، گفت: تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی تأثیری در کاهش قیمت‌ها نخواهد داشت، بلکه تنها باعث ثبات نرخ‌های فعلی می‌شود، زیرا همزمان با افزایش نرخ ارز رسمی از ۳۷۰۰ تومان به ۴۲۰۰ تومان، مبنای محاسبه حقوق و عوارض گمرکی واردات خودرو نیز از ۳۷۰۰ تومان به ۴۲۰۰ تومان افزایش یافته که به معنای افزایش ۱۴درصدی هزینه‌های واردات خودرو در این بخش است.

انحصار واردات در دست چند سازمان و شخص

در این بین، شائبه‌هایی هم در خصوص انحصار واردات و وابستگی آن به دولت نیز مطرح شده؛ به‌طور مثال، اسفندماه سال گذشته مجری برنامه پایش در یکی از برنامه‌های خود گفته بود «سالانه حدود یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار خودرو به کشور وارد می‌شود. در حال حاضر به دلیل توقف ثبت سفارش واردات خودرو و افزایش تعرفه واردات، قیمت خودروهای خارجی در بازار افزایش یافته به‌طوری که در برخی خودروها رشد ۸۰ تا ۱۰۰ میلیون تومانی را شاهد هستیم. تعدادی از واردکنندگان خودرو که تعداد آنها ۹ نفر است از قبل تعداد زیادی خودرو ثبت سفارش کردند و اکنون با افزایش تعرفه‌ها رانتی حدود ۱۰۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان به جیب این افراد رفته است».

از طرف دیگر، علی خاکساری، کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با «انتخاب»، با بیان اینکه واردات انحصاری به اندازه تولید انحصاری خطرناک است، گفته بود: گرچه در ظاهر، واردات خودرو آزاد است و هر فردی می‌تواند خودرو وارد کند، اما در عمل، افراد خاص به گونه‌ای فرآیند را چیده‌اند که واردات، عملاً در انحصار چند فرد و چند خانواده قرار گرفته است. این شرایط کاملاً انحصاری، بر واردات نوع، کیفیت و قیمت خودرو حاکم است.

سکوت محض آقای وزیر

در میان این آشفتگی‌ها و تلاطم‌های بازار، آنچه قابل تأمل و باورنکردنی است، سکوت محض محمد شریعتمداری وزیر صنعت است. شریعتمداری پس از رخ دادن اتفاقات فراوان در سال ۹۶ و افزایش افسارگسیخته قیمت‌ها، اردیبهشت‌ماه امسال سرانجام در گفت‌وگویی به این ماجرا پرداخت، اما اظهارات او بیشتر جنبه شانه خالی کردن از زیر بار مسئولیت داشت. او درباره تصمیم توقف واردات خودرو در تیرماه سال ۹۶ گفت این تصمیم «قبل از تشکیل دولت دوازدهم-زمانی‌که من مسئولیتی در وزارت صنعت، معدن و تجارت نداشتم- گرفته شده است. این تصمیم را وزیر وقت، بر مبنای اختیارات قانونی وزارت صنعت، معدن و تجارت گرفته است و به این ترتیب ثبت سفارش خودرو را به عنوان یکی از ابزارهایی که می‌توان به وسیله آن واردات را مدیریت کرد و از اختیارات خود می‌دانسته، اجرایی کرده است.

وزیر صنعت در پاسخ به این سوال که ریشه این تصمیم از کجا آمد و چرا چنین تصمیمی گرفته شد؟ ، گفته است: «بهتر است از ایشان (محمدرضا نعمت‌زاده) سؤال شود. ولی بنده تصور می‌کنم تصمیم جناب آقای نعمت‌زاده پس از نامه ابراز نگرانی از واردات خودرو به ایشان بنا به تشخیص خودشان در آن ایام به دو دلیل اساسی اتخاذ شده است؛ نخست کنترل واردات خودروهای خارجی به دلیل محدودیت‌های ارزی و با هدف تعادل بخشی به بازار ارز با کاهش تقاضا و دوم برای برقراری تعادل بین واردات خودروهای خارجی و تولید داخلی خودرو به لحاظ تعداد و ارزش.»

چرا تولید اقتصادی خودرو مهم است؟

در شرایطی که بازار فروش خودرو در ایران از ظرفیت بالایی برخوردار است اما به دلیل آنکه هزینه تمام‌شده در شرکت‌های خودروساز بالا است، تولید اقتصادی در این صنعت با معیارهای اساسی و اصولی فاصله جدی دارد. براین اساس این پرسش مطرح می‌شود که چرا صنعت خودروی ایران بعد از سال‌ها تلاش مستمر تاکنون نتوانسته در تولید محصولات خود به تیراژ اقتصادی برسد.

به گزارش خبر خودرو، تیراژ اقتصادی به نقطه‌ای از کمیت تولید یک محصول در یک بازه زمانی مشخص اطلاق می‌شود که در آن نقطه (تعداد تولید) ضمن آنکه هزینه‌های سرمایه‌گذاری برای تولید آن محصول مستهلک می‌شود، هزینه‌های لحاظ شده برای تولید آن تعداد محصول به علاوه سود عملیاتی پیش‌بینی شده نیز حاصل می‌شود. تیراژ اقتصادی یا تعداد اقتصادی تولید یک خودرو به قیمت تمام‌شده خودرو و مجموع عوامل تأثیرگذار در جامعه اقتصادی مورد نظر که خودرو در آن تولید می‌شود نیز بستگی دارد.

به عبارت بهتر قیمت تمام‌شده، فضای کسب‌وکار و سطح بهره‌وری منابع از جمله عوامل دخیل در تعیین سطح تیراژ اقتصادی در تولید یک خودرو به شمار می‌روند؛ عواملی که به نظر می‌رسد در آینده تولیدات شرکت‌های خودروساز نقش و اثر جدی دارد.

به اعتقاد کارشناسان خودرویی در صورتی که شرکت‌های خودروساز تولید محصولات خود را به ۲۰۰ هزار دستگاه در سال برسانند توانسته‌اند به تیراژ اقتصادی در تولید دست پیدا کنند و در این صورت تولید خودرو دارای صرفه اقتصادی است. در شرایطی بسیاری از خودروسازان در تولید برخی محصولات خود از این عدد تجاوز کرده‌اند اما بسیاری تولید در این شرکت‌ها را دارای صرفه اقتصادی نمی‌دانند. اما دلیل چیست که خودروسازان تاکنون نتوانسته‌اند به تولید اقتصادی دست پیدا کنند.

از آنجا که در تولید خودرو هزینه‌های مختلفی از جمله خرید مواد اولیه و هزینه‌های سربار وجود دارد، بنابراین تولید اقتصادی برای خودروساز زمانی معنا پیدا می‌کند که خودروساز بتواند محصولات خود را با قیمت رقابتی به فروش برساند و در این میان هزینه‌های سربار خود را کاهش دهد. این موضوع در حالی است که خودروسازان نه‌تنها بهره‌وری ندارند و این موضوع نیز اثر جدی در قیمت تمام شده محصولات خودروساز دارد، بلکه نتوانسته‌اند هزینه‌های سربار خود را که بخش عمده آن به نیروی انسانی مازاد باز می‌گردد کاهش دهند.

موضوع مهم دیگر روش‌های تأمین سرمایه در شرکت‌های خودروساز است. تأمین سرمایه از بانک‌ها با سودهای بسیار بالا موجب شده هزینه تولید افزایش پیدا کند که این موضوع نیز بر تولید اقتصادی آنها اثر گذاشته است؛ موضوعی که قیمت رقابتی در این شرکت‌ها را با چالش مواجه کرده است.

بر این اساس در صورتی خودروسازان می‌توانند از محل تولید خودروهای پرتیراژ خود به سود برسند که به مشکلات ساختاری خود در این صنعت رسیدگی کنند. تا زمانی‌که خودروسازان همچنان با سیستم کنونی خود به تولید بپردازند نه‌تنها تولید اقتصادی نخواهد بود بلکه با زیان نیز صورت خواهد گرفت.

واردات خودرو با ارز دولتی، چرا و چگونه؟

در پی افزایش نرخ ارز و تخصیص ارز دولتی به واردات کالای اساسی، بحث‌های زیادی درباره تعریف کالای اساسی و این‌که چه کالایی با ارز دولتی باید به ایران وارد شود درگرفت. یکی از کالاهای وارداتی که این روزها قیمتش به‌صورت افسارگسیخته‌ای افزایش‌یافته و هنوز مشخص نیست که کالای اساسی است یا خیر، خودرو است.

به گزارش تین‌نیوز، طبق قانون کنونی واردات خودرو، خودروهایی با حجم موتور زیر ۲۵۰۰ سی‌سی که ارزش آنها کمتر از ۴۰ هزار دلار است اجازه واردات به ایران را دارند. اما با تغییر شرایط و ایجاد تحریم‌های آمریکا علیه ایران، شرایط اقتصادی کشورمان تغییرات زیادی کرده است و به این ترتیب شاید دیگر نتوان به قوانین سابق پایبند ماند.

با توجه به مصرف بالای بنزین در خودروهایی با حجم بیش از ۲۰۰۰ سی‌سی و همچنین نزدیک شدن چنین خودروهایی به بخش خودروهای لوکس شاید به صلاح نباشد خودروهایی با حجم موتور دو لیتر با ارز دولتی وارد شوند. خودروهای شاسی‌بلند هم به‌طور ذاتی گران، پرمصرف و ترافیک‌زا هستند و ورودشان با ارز دولتی کار چندان عاقلانه‌ای نیست.

اما می‌توان با اختصاص ارز دولتی به خودروهایی ارزان، کم‌مصرف و استاندارد، نه‌تنها بازار خودروهای وارداتی را کنترل کرد بلکه این خودروها را به رقیبی جدی برای خودروهای ساخت داخل تبدیل کرد و بازار خودروهای داخلی را هم تحت تأثیر قرار داد.

خودروهای هیبریدی هم با وجود مصرف پایین سوخت، دارای قیمت‌های بالایی هستند و در ایران زیرساخت‌های مناسب برای شارژ باتری‌ها و تعمیرات‌شان وجود ندارد. به همین دلیل واردات این خودروها هم با ارز دولتی فقط برای مصارف عمومی مقرون‌به‌صرفه است. به‌این‌ترتیب باید با یک برنامه‌ریزی دقیق از خروج بی‌هدف ارز از کشور جلوگیری شود. واردات خودروهای پرمصرف، اسپرت، شاسی‌بلند و لوکس با ارز دولتی باعث خواهد شد تا ارز دولتی برای مصارف اساسی مانند دارو و مواد اولیه لازم برای تولید وجود نداشته باشد. در حال حاضر اکثر خودروهای وارداتی با قیمت بالای ۲۰۰ میلیون تومان به بازار ارائه می‌شوند که برای اقشار ضعیف و متوسط قابل‌ابتیاع نیست. به‌نظر نمی‌رسد برای کالایی که فقط قشر ثروتمند قادر به خرید آن هستند و آورده‌ای هم برای صنعت و اقتصاد کشور ندارد اختصاص ارز دولتی کار صحیحی باشد و بهتر است حداقل محدودیت‌هایی برای این کار ایجاد شود.

اخبار

حاشیه‌های خروج دوباره پژو از ایران

محرمانه‌ای که صنعت خودرو را بلاتکلیف گذاشت

با خروج پژوسیتروئن از ایران موضوع غرامت بیشتر از قبل جدی می‌شود و با توجه به محرمانه بودن قرارداد ایران و پژو باید دید تضمین‌های لازم جهت دریافت غرامت از پژو گرفته شده است یا خیر. طی روزهای گذشته خبر خروج پژوسیتروئن از ایران در کشور حاشیه‌ساز شد، شرکت خودروسازی پژو سیتروئن (PSA) فرانسه روز دوشنبه اعلام کرد فعالیت‌های خود را در ایران متوقف می‌کند. در بیانیه این شرکت فرانسوی آمده است که این گروه خودروساز در راستای پایبندی به قوانین آمریکا، روند تعلیق فعالیت‌های سرمایه‌گذاری مشترک خود را آغاز کرده و تا ۶ اوت به پایان می‌رساند. در بخش دیگری از این بیانیه آمده است: گروه خودروسازی PSA با کمک دولت فرانسه در حال رایزنی با مقامات آمریکا برای معافیت از تحریم‌هاست. وزرای خارجه سه کشور اروپایی هم درخواستی به وزارت خزانه‌داری آمریکا برای معافیت شرکت‌های اروپایی از تحریم‌های ثانویه آمریکا فرستادند اما آمریکا موافقت نکرد.

وزیران کشورهای آلمان، فرانسه و بریتانیا در نامه خود به‌طور مشخص خواستار مستثنی شدن شرکت‌های اروپایی فعال در بخش‌های مهم داروسازی، بهداشت و درمان، انرژی، خودرو، هواپیمایی غیرنظامی، زیرساخت و بانکداری از تحریم‌های آمریکا علیه ایران شدند. یک روز پس از انتشار خبر ارسال نامه وزیران دارایی و خارجه فرانسه، آلمان و بریتانیا خطاب به همتایان آمریکایی خود با هدف ارائه درخواست معافیت شرکت‌های اروپایی از تحریم‌های ثانویه ایالات‌متحده علیه ایران، وزیر بازرگانی آمریکا به‌طور ضمنی این درخواست را رد کرد. ویلبر راس، وزیر بازرگانی آمریکا روز پنجشنبه و در جریان گفت‌وگو با شبکه تلویزیونی سی‌ان‌بی‌سی در پاسخ به سؤالی در خصوص چشم‌انداز تحریم‌های پیش‌رو علیه اقتصاد ایران گفت: «فکر نمی‌کنم ایالات‌متحده در مورد تحریم‌های مرتبط با ایران استثناء و تخفیفی قائل شود.» راس بدون آن‌که به‌طور مستقیم اشاره‌ای به درخواست دیپلمات‌های ارشد اروپایی کند، ادامه داد: «تنها در مواردی بسیار نادر و خیلی مشخص از جمله موارد بشردوستانه می‌توان انتظار برخی تخفیف‌ها را داشت.» در همین راستا وزیر اقتصاد آلمان هم قبلا گفته بود که دولت این کشور تا جایی که می‌تواند به شرکت‌های آلمانی در کسب‌وکارشان با ایران کمک خواهد کرد، اما نمی‌تواند به‌طور کامل از آنها در مقابل تحریم‌های آمریکا علیه تهران محافظت کند. هشتم بهمن سال ۹۴ بود که روحانی، بعد از امضای توافق‌نامه برجام، سفر اروپایی خود را آغاز و ابتدا به سراغ فرانسه رفت. در کنار خرید هواپیماهای ایرباس قرارداد پژو یکی از مهم‌ترین قراردادها در سبد خرید روحانی از اروپا بود. روحانی در این سفر بالغ بر ۲۰ سند همکاری و توافق‌نامه با فرانسوی‌ها به امضا رساند که از جمله آنها، قرارداد با شرکت پژو بود که سند همکاری آن در حضور رؤسای جمهور دو کشور به امضا رسید.

چتر نظارتی دولت بر قیمت خودرو پایدار می‌ماند؟

ساماندهی بازاری که ساماندهی نشد

هنگامی که مجلس طرح دوفوریتی ساماندهی بازار خودرو را در دست گرفت تصور می‌شد این طرح طی حداکثر یک‌ماه به سرانجام برسد و بازار خودرو زیر چتر نظارتی دولت سرو سامان گیرد، اما حال با گذشت حدود ۵۰ روز از اعلام این طرح و پس از آن دستور یک‌فوریتی مجلس، تصویب این طرح هنوز در راه‌پله‌های بهارستان به دنبال تأیید نهایی است و در مقابل نمودار رشد قیمت خودرو در مسیر صعود قرار دارد. به گزارش پدال‌نیوز، هفته اول اردیبهشت‌ماه بود که موضوع ساماندهی بازار خودرو توسط بهارستانی‌ها مطرح و مقرر شد این طرح بر اساس طرح دوفوریتی در مجلس بررسی شود. حالا اما خردادماه هم از نیمه گذشته و در آستانه دوماهه شدن این طرح، هنوز نه رضایت وزیر گرفته شده و نه سماجت مجلس بر اجرای این طرح مشاهده می‌شود. انگار هنوز هم فرصت هست تا فشارها بر مصرف‌کنندگان و بازار خودرو که هر روز دستخوش یک تصمیم می‌شود، بیشتر شود تا شاید در وقت اضافه تصمیمی برای این بازار گرفته شود.

در این میان البته نمایندگانی از کمیسیون صنایع و معادن مجلس بوده‌اند که مصرانه طرح یک‌فوریتی ساماندهی بازار را پیش گرفته‌اند، اما هنوز خبری از رضایت وزیر صنعت، معدن و تجارت به گوش نرسیده و حتی حدود ۱۰ روز گذشته محمد شریعتمداری با حضورش در مجلس با اجرای این طرح مخالفت کرده اما نمایندگان کمیسیون صنایع همچنان بر اجرای این طرح پافشاری می‌کنند.

این روزها که بازار خودرو دستخوش تصمیمات بین‌المللی و داخلی در کشور است، بیش از هر زمان دیگری، به ساماندهی و مراقبت بازار نیاز دارد؛ بازاری که تولید خودروهایش، نظارت بر واردات مدل و نوع خودروهایش دولتی است، پس باید نظارتش هم دولتی باشد.

گرچه همواره نقدهای زیادی به اداره کردن بازار از سوی دولت وجود دارد و گفته می‌شود که باید بازار تعیین‌کننده قیمت باشد نه قیمت‌گذاری دستوری، اما طی ماه‌های گذشته قیمت خودرو چه داخلی و چه وارداتی با افزایش قیمت همراه بوده حتی خودروهای داخلی زیر۴۵ میلیون تومان نیز به جز دو یا سه مدل خودرو دیگر از مرز ۵۰ میلیون‌تومان فراتر رفته‌اند، درحالی‌که نه امکانات و نه آپشن جدیدی به آنها اضافه شده، بلکه قیمت این خودروها به صورت حبابی افزایش یافته است. در همین شرایط بازار خودروهای وارداتی نیز با افزایش قیمت ۵۰ درصدی هم‌مسیر شده‌اند و اکثر خریداران این بازار را به عنوان بازار سرمایه انتخاب کرده‌اند، چراکه فعالان بازار خودرو بعضاً اعلام کرده‌اند که برخی سرمایه‌گذاران حتی ملک خود را به بهانه افزایش قیمت خودرو فروخته و با آن در بازار خودرو سرمایه‌گذاری کرده‌اند و همین افراد هستند که بیشترین تشنج را به بازار وارد می‌کنند. از این رو باید نظارت بر بازار جدی‌تر شود تا بلایی که بر سر بازار مسکن و سکه آمد، بر سر خودرو نیاید. البته نظارت دولت بر بازار خودرو چندان تجربه خوشایندی برای بازار ندارد، چراکه ایجاد شورای رقابت و نظارت بر قیمت خودرو از سال ۸۶، رفته‌رفته باعث افزایش قیمت خودرو شد تا کاهش و تثبیت قیمت‌ها، به گونه‌ای که هدف از تشکیل این شورا نظارت بر قیمت بازار و جلوگیری از افزایش بی‌رویه و فصلی قیمت‌ها بود، اما با این حال قیمت خودرو میان آنچه کارخانه اعلام می‌کرد تا آنچه در بازار به دست مشتری می‌رسید همواره با اختلاف قیمت همراه بود که البته در این باره نه بازرسی بود و نه جریمه‌ای که دست دلالان را از دلالی خودرو کوتاه کند.

اچ‌تی‌سی در حوزه فناوری‌های نوین سرمایه‌گذاری می‌کند

شـــرکت تایوانی اچ‌تی‌سی بعد از فروش بخش طراحی خود به گوگل، قصد دارد در حوزه فناوری‌های نوین سرمایه‌گذاری کند. به گزارش زومیت، شرکت تایوانی HTC اعلام کرده اســـت که به‌منظور یافتن فرصت‌های بیشـــتری در کســـب و کار و همچنین ایجاد فرصت برای رشد و توسعه بلندمدت، در حوزه فناوری‌های نوین ســـرمایه‌گذاری می‌کند. چر وانگ، مدیرعامل اچ‌تی‌سی، در گزارش ســـالانه اعلام کرد که به دنبال ســـرمایه‌گذاری در فناوری‌هایی مانند واقعیت مجازی، واقعیت افزوده، هوش مصنوعی، اینترنت اشـــیاء و 5G است. در کنار توجه به فناوری‌های نوین، وانگ به بلاک‌چین هم توجه دارد. از نظر وی بلاک‌چین بستری برای معاملات دیجیتال فراهم می‌کند و به همین دلیل اعلام کرده است که اچ‌تی‌سی به بلاک‌چین توجه دارد.

یادداشت

موفقیت در سطح سیلیکون ولی نیازمند حضور در این منطقه نیست

حضور یک شـــرکت در شهر یا محله‌ای گران و معروف می‌تواند مزایای خودش را داشـــته باشد، اما این همه ماجرا نیست و شهرهای کوچک هم مزایای خود را دارند.

تاد اولسون، پایه‌گذار و مدیرعامل شرکت Pendo، در مقاله‌ای از روزهای نخست آغاز کسب‌وکار خود صحبت کرده است. وی در صحبت‌های خود اشـــاره می‌کند که در اولین روزهای شرکت، به‌خاطر موقعیت و محل کار خودشان احساس شرمندگی می‌کرده است. او رالی کارولینای شمالی را خانه خود می‌داند و حتی این را هم می‌گوید که زادگاه خانگی خود را با هیچ جایی در دنیا عوض نمی‌کند، اما معتقد است وقتی بحث کار و امور کاری و به‌طور خاص، بحث از شرکت و سرمایه‌گذاری به میان می‌آید، کد پستی و آدرس یک محل می‌تواند محدودیت‌هایی ایجاد کند.

تاد اولسون و همکارانش در آغاز کار دست به یک اقدام عجیب زده‌اند. آنها در وب‌ســـایت شرکت‌شان، آدرس محل فعالیت را به‌جای کارولینای شمالی، کالیفرنیا اعلام کرده‌اند. این در حالی است که هیچ‌کدام از اعضای شرکت نه در کالیفرنیا فعالیتی داشته و نه در آنجا زندگی می‌کرده است. اکنون کسب‌وکار تاد و همکارانش به‌جایی رسیده است که به‌گفته خودش، دیگر از محل شرکت‌شان شرمنده یا خجالت‌زده نمی‌شوند.

البته یافتن دلیل منشأ نگرانی‌های چنین افرادی بسیار ساده است. تاد توضیح می‌دهد که او و گروهش برای سال‌ها نگاهی پیچیده به سیلیکون ولی داشـــته‌اند: از یک طرف عاشـــق کارهای آنها بـــودم، و از طرف دیگر نمی‌دانستم که چرا نمی‌توانند کارشان را در اینجا (در واقع همه‌جا) انجام دهند. دلیل اینکه من مکانم را تغییر ندادم شاید کمی با چاشنی شانس و البته کله‌شقی‌های کارآفرینانه همراه بود. من برای اینکه ثابت کنم مکان دورافتاده ما نسبت به سیلیکون ولی دلیلی برای جلوگیری از موفقیت ما نیست و درواقع یکی از نقاط قوت ما است، تلاش زیادی کردم.

شک همیشـــه وجود دارد؛ ولی این حقیقت اســـت که درنهایت پیروز می‌شود. اولســـون از شرایط بسیار مساعد ســـیلیکون ولی و سیستم آن بی‌اطلاع نیســـت. ولی هنـــوز هم آنجا را بهترین مـــکان روی زمین برای کســـب‌وکار درزمینه فنـــاوری می‌داند: نمی‌توان مزایـــای بودن در محل ســـیلیکون ولی را نادیده گرفت؛ شاید این دره معروف بهترین مکان روی کره زمین از نظر ســـرمایه، استعداد و مشـــتریان مورد نظر برای کارهای اینچنینی باشـــد. وقتی در فرودگاه بین‌المللی سان‌فرانسیسکو از هواپیما پیاده می‌شـــوم (کاری که چندین بار در ماه انجام می‌دهم) شـــک به دلم می‌افتد که این مکان، بهترین مکان برای کارآفرینی در فناوری است. اما با این حال برای ما، رالی انتخاب بهتری است.

داشـــتن چنین شـــکی کار را بر هر فردی ســـخت می‌کند. تا جایی که اولسون می‌گوید این شک گاهی شب‌ها پیش از خواب به ذهنش می‌آید و خوابیدن را هم برای او دشوار می‌کند. اینکه شروع کار و داشتن شرکت در سیلیکون ولی مزایای زیادی دارد بر کسی پوشیده نیست ولی نمی‌توان گفت افراد نمی‌توانند جاهای دیگر در دنیا را برای شروع کار انتخاب کنند. درواقـــع خود رالی کارولینای شـــمالی، مزایای خاصـــی دارد که در جای دیگری پیدا نمی‌شود. در ادامه به برخی از فاکتورهایی که با تغییر محل شرکت، می‌تواند دستخوش تغییر شود اشاره می‌کنیم:

هزینه‌های زندگی

وقتی هزینه‌های یک خانه متوسط در طبقه متوسط شهر و در جاهایی مثل سان‌متیو بسیار زیاد باشد، شما تعجب می‌کنید که چگونه افراد غیر پولدار می‌توانند در چنین جاهایی زندگی کنند. اما در شهرهایی مثل رالی که البته ارزان‌ترین هم نیســـتند، می‌توان بـــدون فرورفتن در قرض، یک زندگی مرفه و آسان داشت.

رقابت برای استعداد

در منطقه خلیج سان‌فرانسیســـکو، دســـتمزدها و حقوق‌هـــا با رقابتی نه‌چندان تمیز برای جذب اســـتعداد مهندسی بالا می‌رود. اما مکان‌هایی مثل رالی بدون اینکه درگیر چالش‌های تورم دســـتمزد و نگهداری و ابقا باشند، به‌راحتی و بسیار سیستماتیک از دانشگاه‌های محلی مثل دانشگاه ایالتی کارولینای شـــمالی، دانشـــگاه کارولینای شمالی در چَپِـــل هیل، و دانشگاه دوک، استعدادهای فنی را جذب می‌کنند. زمانی هم که شهر رالی به مدیر اجرایی و استعدادهای فروش مجرب نیاز داشته باشد، آنها چنین افرادی را به‌طور موفقیت‌آمیز به منطقه خود جذب و استخدام می‌کنند.

هزینه‌های عملیاتی

هر موردی از مزایای کارکنان گرفته تا رویدادهای مختلف در مکان‌هایی مثل رالی ارزان‌تر از بقیه جاها است. چنین موردی به‌همراه دستمزد نسبتا کم، مسلما سود خالص و درآمد شرکت را بالا می‌برد.

زندگی خارج از کار

منابـــع (افـــراد) تأمین اســـتعدادهای مورد نیـــاز ما، رالـــی را به هدف رســـیدن به رؤیاهای بزرگ‌تر ترک می‌کنند و در شـــهرهای دیگر شروع بـــه تحصیل می‌کنند. آنهـــا بعد از گذراندن یکی دو ســـال در محل‌هایی مثل سان‌فرانسیســـکو و نیویورک مانند بومرنگ مشتاق برگشتن به خانه می‌شوند. با اینکه رالی موقعیت مکانی خاصی مانند سان‌فرانسیسکو ندارد ولـــی با قرار داشـــتن در بین کوه و ســـاحل، جو خاص خـــودش را دارد و می‌تواند برای زندگی مناسب باشد.

حقیقی و واقعی نگه داشتن آن

احتمالا موفق‌ترین شـــرکت‌ها در مدت‌زمان طولانی، آنهایی هســـتند که احساس مشـــتریان را به سمت خود جلب کرده باشـــند. با اینکه نمی‌توان دستاوردهای نوآورانه ســـیلیکون ولی را دست کم گرفت ولی باید دید این دســـتاوردها تا چه اندازه نیازهای انســـان‌های عـــادی و انگیزش‌های آنها را سیراب می‌کنند. در جاهایی مثل رالی چنین مواردی را نیز در نظر می‌گیرند. زندگی تنها مسائل مربوط به پول و سرمایه‌گذاری را دربر نمی‌گیرد. اولسون از ایـــن نگرش دفاع می‌کنـــد و می‌گوید: من معتقدم ما با داشـــتن چنین نگرشی، مشکلات را به‌صورت احساسی و با همدلی حل خواهیم کرد.

حمایت و پشتیبانی جامعه

یـــک شـــرکت دارای ســـرمایه و درحـــال رشـــد هنـــوز هـــم در خلیج سان‌فرانسیسکو مهم تلقی می‌شود، اما نمی‌توانم تصور کنم همین‌گونه که در رالی مورد توجه قرار داریم، در آنجا هم مورد توجه قرار بگیریم. با اینکه رالی، خانه غول‌های نرم‌افزار مثل رد هت و چندین شـــرکت بیوتکنولوژی بزرگ اســـت ولی آن ســـابقه خروجی را که مختص بازارهای بزرگ است، نـــدارد. البته خروجی‌ها برای خلق اکوسیســـتم‌های پایدار لازم هســـتند. اولســـون در این مورد معتقد اســـت: ما در حال حاضر می‌دانیم که در حال خلق موردی مهم و واقعی هســـتیم ولی چه بهتر می‌شود اگر در هر جایی مانند جامعه رالی، حمایت دریافت کنیم. اینکه از کجا شروع کنید، به اندازه انتخاب تیم و نحوه برخورد با مشـــکلات برای رسیدن‌به هدف مهم نیست ولی قطعاً انتخاب مکان مناسب مزیت‌های خاص خودش را خواهد داشت. شـــاید عقل هر کسی بگوید که ســـیلیکون ولی نتایج بهتری برای شما به همراه خواهد داشت ولی به نظر می‌رسد که این همه ماجرا نیست. دلایل خوب زیادی وجود دارند که موفقیت سیلیکون ولی، لزوما به دلیل آدرس و مکان آن نیست. اولسون هم به این موضوع اشاره می‌کند و درمورد موفقیت خودشان می‌گوید: وقتی به عقب نگاه می‌کنم، موفقیت ما به دلیل مکان ما نبوده است ولی مکان ما تأثیر زیادی روی آن گذاشته است.

منبع ENTREPRENEUR/zoomit

مدیر ارشد فیس‌بوک بر اهمیت مسیر داده‌ها تأکید می‌کند

شریل سندبرگ در جریان یک سخنرانی بین فارغ‌التحصیلان دانشگاه ام‌آی‌تی درخصوص اهمیت توجه به فضای رسانه‌ها و تأثیری که این رسانه‌ها بر جهان می‌گذارند سخن گفت. جمله طلایی وی این بود: «ما باید دقت کنیم که از این تکنولوژی‌ها چه استفاده‌هایی می‌شود.»

به گزارش انتخاب به نقل از سی نت، وی در جریان سخنرانی خود به این نکته اشاره کرد که تکنولوژیست‌ها باید همیشه مطمئن شوند که ابزارهای‌شان تأثیر مثبتی بر جهان دارند.

به نظر می‌رسد این یک درس است که بعد از رسوایی‌های اخیر که در سال جاری به شبکه‌های اجتماعی نیز راه پیدا کرد، برای این شرکت حائز اهمیت شده است.

شریل سندبرگ در بخش دیگری از سخنان خود نیز گفت: اینترنت به مردم «قدرت خارق‌العاده‌ای» می‌دهد تا در جهان به خوبی عمل کنند، اما به‌طور همزمان افرادی را که به دنبال آسیب‌رساندن به دیگران هستند را تقویت می‌کند. هنگامی که همه صدایی را در اختیار دارند، برخی از مردم صدای خود را از نفرت پر می‌کنند و بعضی از آنها دروغ می‌گویند.

وی ادامه داد: ممکن است فکر کنید، با توجه به برخی از مسائل مربوط به فیس‌بوک، این چیزی نیست که من می‌خواهم پاسخ بله است.

سندبرگ به عنوان یکی از قدیمی‌ترین یاران فیس‌بوک از ۱۴ سال پیش با این شرکت همراه شد، بنابراین یکی از قدیمی‌ترین یاران این شرکت است. پس از ماجراهای فیس‌بوک و کمبریج آنالیتیکا باز هم این شرکت با یک بحران روبه‌رو شده است، چراکه این شبکه اجتماعی با مشکلاتی جدید روبه‌رو شده است. زیرا نیویورک تایمز گزارش داده که فیس‌بوک با بیش از ۶۰ شرکت فعال در حوزه فناوری‌های موبایلی همکاری دارد و اطلاعات کاربران را به این شرکت‌ها میفروخته است.

سندبرگ در سخنان خود تأکید کرد که صنعت فناوری باید تغییر کند. او گفت: این کافی نیست که یک ایده خوب داشته باشیم. ما باید بدانیم که چه زمانی باید برای متوقف‌کردن فعالیت‌های منفی تلاش کنیم.

سندبرگ درباره نیاز به تنوع بیشتر در محل کار و قدرت جنبش #MeToo در برابر آزار و اذیت جنسی نیز صحبت کرد. او از مردانی که در کلاس فارغ‌التحصیل بودند دعوت کرد تا علیه جنسیت‌گرایی نیز سخن بگویند.

اما شاید عمده دلیل اهمیت سخنرانی سندبرگ در این خصوص بود که او برای نخستین‌بار بر اهمیت تلاش برای حفظ حقوق کاربران نیز سخن گفت.

ضربه جبران‌ناپذیر تولیدات چینی به صنایع دستی ایران

عضو کارگروه اسبق بسته‌بندی صنایع دستی گفت: تولیدات چینی به صنایع دستی ایران ضربه جبران‌ناپذیری می‌زند.

عطیـــه غلامپور در گفت‌وگو با ایســـنا، با بیان اینکه در بســـیاری از رشـــته‌های صنایع دستی، اســـتان خراسان رضـــوی از جایگاه ممتاز و ویژه‌ای برخوردار اســـت، افزود: در این راستا می‌طلبد شبکه ســـوغات زیارت در استان خراسان تقویت و حمایت بیشتری شود. وی عدم خلاقیت و نوآوری در تولید را یکی از چالش‌های مهم حوزه صنایع دستی دانست و گفت: با توجه بـــه زندگی مدرنیته امروز و افزایش تقاضا و انتظارات مصرف‌کننده تدوین سندی جامع بـــرای ســـوغات فرهنگی و صنایع دســـتی، بسته‌بندی وکیفیت آن از الزامات است.

غلامپـــور در ادامـــه بـــه معضـــلات پیش روی صنایع دســـتی اشـــاره کـــرد و افزود: هدفمندنبودن ســـوغات، عدم توجه به کاربردی بـــودن و ویژگی‌های فـــردی، جغرافیایـــی، رده ســـنی، فرهنگی و اجتماعی گـــروه هدف از مهم‌ترین معضلات این صنعت است.

متخصـــص طراحـــی بســـته‌بندی محصولات صنایع دســـتی در حد صفـــر بودن وضع بســـته‌بندی صنایع دســـتی، عدم نـــوآوری، طراحی مطلوب و حرفه‌ای و از ســـویی عدم رعایت اســـتانداردهای ارگونومی و زیســـت‌محیطی و یـــا مشـــاهده چاپ و بســـته‌بندی‌های بی‌کیفیت و اســـتفاده از متریال‌هـــای ضعیـــف را از دیگر معضلات دانســـت. وی با تأکید بـــر اینکه تولیدات چینـــی و جـــولان آنهـــا در بـــازار ایـــران ضربه‌های جبران‌ناپذیـــری به تولید بومی وارد کرده اســـت، ارائه کیفیت قابل قبول با تیراژ بالا و به تبع آن قیمت تمام‌شـــده پاییـــن و تشـــویق مـــردم بـــه خریـــد این محصولات را ضروری دانست.

این طراح صنعتی و عضو کارگروه اسبق بســـته‌بندی صنایع دســـتی کشور صنایع دســـتی را موضـــوع پررنـــگ و پراهمیتی برای نیل به این هدف دانســـت و اظهار کرد: در شهر استراتژیکی مثل مشهد مقدس می‌توان به عنوان یک فرصت ویژه فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی به صنایع دستی و مقوله گردشگری پرداخت.

توسعه استارتاپ‌ها؛ از اهداف جشنواره رسانه‌های دیجیتال سلامت

دبیر اجرایی جشنواره رسانه‌های دیجیتال سلامت با اشاره به اینکه توسعه اســـتارتاپ‌های دیجیتال ســـلامت یکی از اهداف این جشنواره است، اظهار داشـــت: باید از ابزارهای گســـترده تأثیرگذار فناوری امروز جامعه به بهترین شـــکل بهره برد. به گزارش ایســـنا، محمدعلی حجازی گفت: رســـانه‌ها به‌عنوان یکی از ارکان اصلی توســـعه مبانی سلامت و آگاهی‌سازی در این حوزه نقشی بسزا در ارتقای سلامت جامعه داشته‌اند، اما امروز به دلیل پیشرفت‌های شگرف در فناوری‌هـــای مدرن و ســـبک ارائه محتوا در رســـانه‌ها، فضای سایبری و دنیای مجازی یکی از مهم‌ترین ابزارهـــای ارتباطی لقب گرفته‌اند. وی با اشـــاره بـــه جمعیت بـــالای ۴۰ میلیونی اســـتفاده‌کنندگان از تلفن‌های همراه هوشمند در ایـــران گفـــت: با توجـــه به ظرفیت بســـیار بالای فناوری‌ها و اهمیت ارتقای ســـلامت، باید بتوان به شـــکل روزآمد این ابزارها را در مســـیر ارتقای ســـلامت در جامعه، مورد اســـتفاده قـــرار داد و از ظرفیت‌های بالای صنعت دیجیتال در توســـعه مبانی سلامت و ایجاد اشتغال سازنده استفاده کـــرد. حجازی گفت: امروزه در فرآیند توســـعه پایـــدار، مهم‌ترین عامل در پیشـــبرد اهداف اقتصادی، اجتماعی و سیاسی و باقی‌ماندن در عرصه رقابت جهانی، استفاده موثر از منابع علمی و فناوری‌های نوین است. تحقق اهداف عالی نظام ســـلامت، تنها با برنامه‌ریزی و استفاده از تمامی فناوری‌های روز و نویـــن محقـــق خواهد شـــد و در این میان، تأثیرگذارترین فناوری شناخته‌شـــده در دهه گذشته، فناوری اطلاعات است. دبیر اجرایی جشنواره رسانه‌های دیجیتال سلامت متذکر شد: توسعه اســـتارتاپ‌های دیجیتال سلامت یکـــی از اهداف جشـــنواره ملی رســـانه‌های دیجیتال اســـت. وی اظهار داشت: شناسایی تولیدکنندگان فناوری و رسانه‌های دیجیتال، اســـتفاده از این ظرفیت‌ها در رفـــع نیازهای وزارت بهداشـــت، درمان و آموزش پزشـــکی و یکپارچه‌ســـازی فرهنگـــی در به‌کارگیـــری رســـانه‌های دیجیتال در بین مردم، توســـعه کاربری فناوری‌های دیجیتال در نظام سلامت، رتبه‌بنـــدی و شـــاخص‌گذاری آثار و خدمات الکترونیک ســـلامت و معرفی برگزیـــدگان با همکاری معاونت اجتماعی و مرکز فنـــاوری اطلاعات وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی از هدف‌گذاری‌های این جشنواره است.

آموزش‌های فنی و حرفه‌ای باید براساس نیاز روز باشد

نماینده قصرشیرین، سرپل ذهاب و گیلانغرب گفت آموزش‌های مهارتی یکی از راهکارهای اساسی ایجاد اشتغال و کسب و کار محسوب می‌شود و نیاز است رشته‌ها نیز براساس نیاز روز جامعه، طراحی و تدریس شود. به گزارش ایرنا، فرهاد تجری روز یکشنبه در دیدار با مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان کرمانشاه، افزود: توسعه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در راستای توسعه کشور و رسیدن به خودکفایی است. وی اظهار داشت: این آموزش‌ها به عنوان یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌های اشتغال نقش مهمی در کاهش نرخ بیکاری دارد. وی با تأکید بر ترویج فرهنگ مهارت‌آموزی و گرایش افراد به آموزش‌های فنی و حرفه‌ای، گفت: امروز مشکل ما رفع نیازهای اشتغال در جامعه از طریق تربیت نیروهای ماهر، کارآمد، فنی و مهارتی است.

یادداشت

سه روش جهت بهبود تصمیم‌گیری

به قلم والتر فریک

مترجم:مروارید فیض

برای یک تصمیم‌گیری خوب لازم است اهمیت دو چیز را درک کنید: این‌که انتخاب‌های مختلف چگونه احتمال پیامدهای متفاوت را تغییر می‌دهند، و هرکدام از این پیامدها به چه اندازه مطلوب هستند. به بیان دیگر - طبق نوشته آجای آگراوال (Ajay Agrawal)، جاشوا گانس (Joshua Gans)، و آوی گلدفارب (Avi Goldfarb) -تصمیم‌گیری، نیازمند دو عنصر پیش‌بینی و بصیرت است.

اما چگونه می‌توان در هر دو این موارد، عملکرد خوبی داشت؟ ما کتاب‌های زیادی درباره این موضوع منتشر کرده‌ایم، اما سه قاعده وجود دارد که نسبت به بقیه برتری دارند. پیروی از این قواعد، توانایی شما را در پیش‌بینی تأثیر انتخاب‌هایتان و تشخیص میزان مطلوبیت این تأثیرات، بهبود خواهد بخشید.

قاعده شماره ۱: اطمینان کمتری داشته باشید.

روانشناس برنده جایزه نوبل - دنیل کانمان- می‌گوید، اطمینان کاذب، آن تمایلی است که وی درصورت داشتن چوب جادو، اول از همه از بین خواهد برد. اطمینان کاذب در همه جا به‌خصوص میان مردان، افراد ثروتمند، و حتی متخصصان وجود دارد. اطمینان کاذب، یک پدیده همگانی نیست، بلکه به عواملی از جمله فرهنگ و شخصیت افراد بستگی دارد، اما احتمالاً انسان بیش‌ازحد لازم، درمورد هر مرحله از روند تصمیم‌گیری به خود مطمئن است.

بنابراین اولین قاعده تصمیم‌گیری، همان اطمینان کمتر داشتن نسبت به همه‌چیز است. به عقیده شما انتخاب الف منجر به پیامد ب می‌شود؟ احتمالش کمتر از آن چیزی است که گمان می‌کنید. به عقیده شما پیامد ب بهتر از پیامد ث است؟ احتمالاً در این‌باره نیز بیش‌ازحد مطمئن هستید.

به محض آن‌که اطمینان کاذب خود را بپذیرید، می‌توانید استدلال تصمیم‌گیری‌تان را مورد بازبینی قرار دهید. به‌علاوه، می‌توانید تمرین کنید تا سطح اطمینان خود را با احتمال صحیح بودن پیش‌بینی‌تان، هماهنگ کنید. با امتحان آزمون‌های این صفحه متوجه خواهید شد همواره امکان اشتباه وجود دارد؛ بنابراین اطمینان کمتر داشتن امری کاملاً امکان‌پذیر است.

قاعده شماره ۲: این سؤال را بپرسید که «این اتفاق معمولاً چندبار رخ می‌دهد؟ »

کانمان داستان زمانی را تعریف می‌کند که درخصوص نوشتن یک کتاب درسی همکاری می‌کرد و از مؤلفان همکار خود خواست تا تاریخ تکمیل اولین پیش‌نویس را تخمین بزنند. همه همکاران، از جمله خود او، زمان تقریبی را بین ۱۸ ماه و دو سال‌ونیم فرض کردند. سپس او از یکی از آن مؤلفان همکار -که دست‌اندرکار پروژه‌های کتاب درسی بیشماری بوده است- پرسید که معمولاً این‌کار چقدر زمان می‌برد. درحقیقت، وی پاسخ داد که ۴۰درصد از گروه‌ها هرگز پروژه کتاب را به پایان نمی‌رساندند، و او یادش نمی‌آمد که حتی یک پروژه، قبل از هفت سال به اتمام رسیده باشد. این کتاب درسی، درباره عقلانیت و مؤلف همکار بدون درنظرگرفتن موارد قبلی، پاسخ خود را داده بود. اشتباه آن شخص و نکته داستان کانمان، آن است که وی باید مدت زمان معمول تکمیل پروژه‌های مشابه را درنظر می‌گرفت.

تحقیقات عموماً نشان می‌دهند که بهترین نقطه شروع برای پیش‌بینی -که یک ورودی اصلی در تصمیم‌گیری محسوب می‌شود- این پرسش است که «این اتفاق معمولاً چندبار رخ می‌دهد؟» اگر شما قصد سرمایه‌گذاری در یک شرکت نوپا را دارید، ممکن است از خود بپرسید، چند درصد از شرکت‌های نوپا موفق نمی‌شوند؟ (یا چند درصد از آنها موفق می‌شوند؟) اگر شرکت شما قصد مالکیت دارد، باید کار خود را با این پرسش آغاز کند که این روند تا چه حد اعتبار شرکت خریدار را افزایش می‌دهد یا اهداف آن را پیش می‌برد.

این قاعده -که با نام نرخ پایه شناخته شده- در تحقیقات پیرامون پیش‌بینی زیاد مطرح می‌شود، اما ممکن است در قسمت بصیرت تصمیم‌گیری نیز سودمند باشد. اگر عقیده دارید پیامد ب بهتر از پیامد ث است، ممکن است از خود بپرسید در گذشته چندبار این مورد پیش آمده است؟ برای مثال، اگر در فکر دایر کردن یک شرکت و درحال مقایسهٔ امکان صرف سال‌های زیاد برای توسعهٔ یک شرکت (که ممکن است بعدها ناموفق عمل کند) و ماندن در شغل فعلی هستید، ممکن است این سؤال برایتان مطرح شود که کارآفرینان ناموفق درنهایت چقدر آرزو می‌کنند که در شغل قبلی خود مانده بودند؟

منظور از پیش‌بینی و بصیرت، دور شدن از «دیدگاه درونی» است که در آن مشخصات تصمیم موردنظر، تحت‌تأثیر تجزیه و تحلیل شما قرار می‌گیرد. درعوض، شما می‌خواهید «دیدگاه بیرونی» را در نظر بگیرید که در آن قبل از بررسی مشخصات وضعیت خود، با موارد مشابه آغاز به‌کار می‌کنید.

قاعده شماره ۳: براساس احتمالات تفکر کنید و کمی علم احتمال پایه بیاموزید.

دو قاعدهٔ اول را می‌توان به‌سرعت اجرا کرد، اما این قاعده کمی زمان می‌برد، با این‌حال ارزشش را دارد. تحقیقات نشان داده است حتی آموزش نسبتاً پایه‌ای علم احتمال، مردم را به پیش‌بینی‌کنندگان بهتری تبدیل و به آنها کمک می‌کند از تعصبات شناختی خاص اجتناب کنند.

اگر با علم احتمال راحت نیستید، باید بدانید که سرمایه‌گذاری بهتری از صرف حتی نیم‌ساعت تا یک ساعت آموزش در این‌باره، برای بهبود تصمیم‌گیری وجود ندارد. می‌توانید آموزش خود را با وب‌سایت معرفی شیر یا خط انداختن در آکادمی کان شروع کنید.

بهبود توانایی برای تفکر براساس احتمالات، به شما در پیشبرد دو قاعده اول کمک خواهد کرد. شما قادر خواهید بود عدم قطعیت خود را به‌صورت بهتری بیان کنید و درباره تعداد دفعات معمول رخ دادن یک اتفاق، به‌صورت عددی بیندیشید. این سه قاعده در کنار هم، قوی‌تر از هر کدام از آنها به‌تنهایی هستند.

با این‌که این قواعد تمام آن چیزی است که می‌توان از آنها نسبتاً به‌سرعت استفاده کرد، تسلط بر آن‌ها نیازمند تمرین است. درحقیقت پس از آن‌که تا مدتی از آن‌ها استفاده کردید، ممکن است درباره توانایی خود در تصمیم‌گیری، بیش‌ازحد مطمئن شوید. تصمیم‌گیرندگان خوب فقط درزمان مواجهه با یک انتخاب بسیار دشوار، از این قواعد پیروی نمی‌کنند؛ آنها تمام مدت به این قواعد روی می‌آورند، زیرا تشخیص می‌دهند که حتی تصمیم‌گیری‌های ظاهراً آسان هم می‌توانند مشکل باشند و این‌که آنها احتمالاً از آن چیزی که تصور می‌کنند، کمتر می‌دانند.

منبع: hbr

طرح ملی حمایت از کسب‌وکارهای نوآفرین آماده شد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت با کمک شش‌نهاد طرح ملی حمایت از کسب و کارهای نوآفرین در جهت توانمندسازی کسب و کارهای فناوری اطلاعات، تدوین و آماده شد. به گزارش مهر به نقل از کانال اطلاع‌رسانی وزارت ارتباطات، محمدجواد آذری‌جهرمی صبح روز گذشته از پارک علم و فناوری دانشگاه تهران بازدید کرد. وی در این بازدید برای همکاری با بخش دانشگاهی کشور در جهت توسعه اقتصاد دیجیتال، اعلام آمادگی کرد. جهرمی در نشست با مسئولان دانشگاه تهران نیز گفت: پارک‌های علم و فناوری، ظرفیت‌های اقتصادی ایجاد می‌کنند که در همه‌جا نمی‌توان این ظرفیت‌ها را ایجاد کرد. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اظهار داشت: در این حوزه علاقه‌مند به همکاری نزدیک با بخش دانشگاهی کشور در جهت توسعه اقتصاد دیجیتال هستیم. وی ارتباطات صنعت و دانشگاه را از مولفه‌های تحول دیجیتال برشمرد و گفت: انقلاب صنعتی چهارم به ارتباط صنعت با دانشگاه مربوط می‌شود و در این راستا می‌توانیم ظرفیت‌سازی دیجیتال در کشور را با کمک دانشگاه‌ها پیش ببریم. جهرمی با بیان اینکه دانشگاه تهران دارای ظرفیت مناسبی است که می‌توان از آن در جهت توسعه کشور بهره برد، گفت:

در حوزه توانمندسازی کسب‌وکارهای فناوری اطلاعات با کمک شش نهاد، طرح ملی کارآفرینی (لایحه فعالیت شرکت‌های نوآفرین) را آماده کرده‌ایم و پیگیر آن هستیم. وی افزود: هزینه‌کرد در بخش دانشگاهی جزو هزینه‌ها محسوب نمی‌شود، بلکه سرمایه است و چند برابر آن به عرصه کشور بازمی‌گردد.

جهرمی تأکید کرد: ظرفیت‌سازی و توسعه در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات کشور تداوم دارد و این بخش در دولت یازدهم و دوازدهم ارتقای جایگاه داشته است. وزیر ارتباطات پیش از این از برنامه‌ریزی برای تدوین لایحه فعالیت شرکت‌های نوآفرین با هدف رفع موانعی چون مالیات و بیمه و رشد کسب و کارهای نوپا خبر داد که با امضای شش عضو کابینه، تقدیم هیأت دولت شده است.

جوینت‌شدن فین‌تک‌ها با یکدیگر لازمه دستیابی به جهش و توسعه

معاون عملیات و نظارت بازار فرابورس ایران بر لزوم تعامل هرچه بیشتر فین‌تک‌ها و جوینت‌شدن آنها با یکدیگر برای دستیابی به موفقیت و توسعه تأکید کرد و گفت که این امر به واسطه فین‌استارز تسهیل می‌شود.

بهنام محسنی در گفت‌وگو با فرابورس ایران، با اشاره به استقرار دبیرخانه دائمی فین‌استارز در فرابورس ایران، برگزاری فین‌استارز همزمان با فاینکس را گامی فراتر برای نمایشگاه بورس، بانک و بیمه خواند و گفت: رویداد فین‌استارز۲۰۱۸ در شرایطی برگزار شد که ما شاهد بلوغ بازار سرمایه هستیم. به گزارش سنا، وی تصریح کرد: نهادهای مالی متنوع، بازارها و ابزارهای جدید پس از تصویب قانون بازار شکل گرفتند و رفته‌رفته توسعه پیدا کردند، بنابراین اکنون در سطح قابل قبولی از بازار سرمایه هستیم؛ البته این سطح در کنار همه مزایایی که دارد، با چالش‌هایی نیز مواجه است.

معاون عملیات و نظارت بازار فرابورس ایران با بیان اینکه همه معتقدیم که راه‌حل توسعه بازار سرمایه و گذر از این چالش‌ها، عبور از IT است و باید بستر فناوری اطلاعات و تکنولوژی‌های نوین را توسعه دهیم، ادامه داد: یکی از دلایل حضور فین‌تک‌ها در فین‌استارز ۲۰۱۸ توسعه کاربرد استفاده از فناوری‌های نوین در بازارهای مالی کشور است. محسنی با تأکید بر اینکه مقرر است فین‌تک‌ها در بازار سرمایه به ارکان این بازار، فعالان و سرمایه‌گذاران کمک کنند تا از چالش‌های نظارتی، مالی و توسعه‌ای عبور کنند، گفت: قطعا ورود به حوزه فین‌تک راه‌حل چالش‌های بازار سرمایه است؛ امیدواریم بذر توسعه IT و تکنولوژی از دل فین‌تک‌ها شکل گیرد و رشد کند. معاون عملیات و نظارت بازار فرابورس ایران ابراز امیدواری کرد زمانی می‌رسد که مشاهده می‌کنیم فین‌تک‌ها توانسته‌اند چالش‌های بزرگی را در بازار سرمایه رفع کنند. وی در ادامه در مورد عملکرد مثبت استارتاپ‌های حاضر در فین‌استارز نیز گفت: همه استارتاپ‌ها در حوزه کاری خود توانا هستند و هر کدام از منظری می‌توانند به بازارهای مالی کمک کنند؛ بالاخص در بازار سرمایه در حوزه‌هایی همچون الگوریتم‌های معاملاتی، نظارتی و تسهیل فرآیند KYC)ریسک عدم شفافیت)، استارتاپ‌ها می‌توانند ورود پیدا کنند.

کارگاه برندینگ

۴ عصر برندینگ

تاریخچه برندینگ شاید خیلی بلند نباشد، اما مطمئنا تاریخچه‌ای غنی و البته در حال تکامل است.

عصر هویت در برندینگ

برندینگ به‌عنوان نشانه‌ای از مالکیت، اعتماد و کیفیت پا به عرصه وجود گذاشت و رفته رفته با توسعه پیدا کردن خود به نمادی پیچیده از تمایز، شناسایی و تشخیص هویت در دوره پس از جنگ جهانی دوم تبدیل شد. همزمان با جهانی شدن تجارت و اشباع شدن بازارها از انواع محصولات و ارزش‌ها، نیاز به متمایز شدن افزایش پیدا کرد، همچنان که نیاز به شناخت مشتری و انتخاب مشتری از بین مجموعه‌ای متنوع و گسترده از مشتریان نیاز افزایش یافت. شرکت‌ها شعارهایی را انتخاب کردند، در شبکه‌های رادیویی و تلویزیونی حضور پیدا کردند و در نهایت در دهه ۷۰ و ۸۰ میلادی بود که تولیدکنندگان به‌خوبی راه و روش ارتباط مشتری و مصرف‌کننده با برند خود را درک کردند و دانستند که چگونه می‌توانند به‌خوبی آنها را از طریق پیشنهادها، ارزش‌ها یا کیفیت‌هایی خاص تحت تاثیر قرار دهند.

در عصر هویت، هدف برند به‌کار رفتن به‌عنوان یک مشخص‌کننده جایگاه در بازار بود و کسب‌وکارها یا محصولات مشخصی را از رقبای دیگر متمایز می‌ساخت و البته که این کار را هم از طریق بصری و هم از طریق کلامی به انجام می‌رساند. این خصوصیات ساختاری یک برند فوق‌العاده امروزه هم همچنان به قوت خودش باقی است، اما امروزه دنیا سخت گیرتر شده و خواستار موارد بیشتری از برند است.

عصر ارزش در برندینگ

در سال ۱۹۸۸، نخستین ارزیابی برند توسط سایت اینتربرند انجام شد و این‌گونه عصر ارزش متولد شد. شرکت‌ها شروع به دیدن برندها به‌عنوان دارایی‌های با ارزش کسب‌وکارها کردند که به‌طور قابل توجهی به عملکرد مالی کمک می‌کنند و انتخاب برند را تحت تاثیر قرار داده، وفاداری مشتری را افزایش می‌دهند و یک مزیت رقابتی برای مدیر مالک کسب‌وکار به حساب می‌آیند.

رفته رفته صحبت از هزینه مرتبط با بازاریابی، تبدیل به صحبت از سرمایه‌گذاری بلندمدت می‌شود.

علاوه بر این، نوعی از به رسمیت شناختن در حال تکثیر با این مضمون مطرح شد که برندها در واقع تنها از طریق ارتباطات ساخته نشده و ساخته نمی‌شوند، بلکه از طریق ترکیبی از فعالیت‌های مرتبط با کسب‌وکار شکل می‌گیرند که پوشش‌دهنده تمامی فعالیت‌های مرتبط با محصولات و خدمات، محیط‌ها، فرهنگ و ارتباطات است که همه در کنار یکدیگر درک کلی مشتریان و کارکنان از برند را ایجاد می‌کنند. حجم بالای اطلاعات که همواره در حال رشد و افزایش نیز هست، منجر به شکل‌گیری رویکردی پیچیده نسبت به مدیریت برند شد که به ارزش اقتصادی وابسته بوده و در نهایت منجر به خلق و آفرینش یک دستورالعمل رشد و توسعه براساس یک روش قوی و استراتژیک بود.

عصر تجربه در برندینگ

با به رسمیت شناخته شدن برندها به‌عنوان سرمایه‌هایی استراتژیک و باارزش، نوبت به فهم و درک عمیق‌تر و بهتر ارزش و نقشی می‌رسد که برندها در برآورده ساختن تجربه‌های متمایز و راضی‌کننده برای مصرف‌کننده بازی می‌کنند. برندهای غالب و برتر در حوزه و صنعت کاری خودشان مانند گوگل، آمازون، فیس‌بوک و اپل که به‌طور فوق‌العاده از گسترش فناوری موبایل و دیجیتال بهره می‌برند، به‌طور قابل توجهی سطح انتظارات مشتری را بالا برده‌اند و از طرف دیگر تجربه استفاده از برند را بهبود بخشیده‌اند. ارتباطات به‌طور کلی یکپارچه، مرتبط با موضوع و به‌طور روزافزون مبتنی بر خلق یک زیست بوم از محصولات، خدمات، اطلاعات و سرگرمی‌های یکپارچه هستند: هم در عرصه دیجیتال و هم در عرصه محصولات فیزیکی. در این عصر اشباع شده از اطلاعات، دیگر دسترسی به ابر اطلاعات و زیرساخت‌های مرتبط با آن کاربری خاصی ندارد. شدت و وسعت فرصت‌ها برای ارتباطات نیازمند درجه بالاتری از شفافیت داخلی و تعهد به برند به منظور اطمینان یافتن از وجود یکپارچگی در سطح سازمان‌ها و تزریق سرعت در بازار است.

علاوه بر این مشتری توانمند شده از طریق شبکه‌های اجتماعی در عصر تجربه در حال حاضر قدرتی فراتر از هر دوره دیگری در اختیار دارد. در این دنیای ارتباطات دوسویه، طرفداری، تاثیر و تعامل قوانین جدید خلق یک برند هستند.

عصر شما در برندینگ

همچنان که فناوری دیجیتال به باز کردن راه خود در هر جنبه از زندگی ما ادامه می‌دهد و بخش بیشتری از آنچه در واقع هستیم، روی سرورهای اطلاعاتی و هارد درایوها ذخیره می‌شود، عصر تجربه در حال بخشیدن موقعیت وجودی خود به یک عصر جدید با محاسبات فراگیر است. وقتی زیست بوم‌ها کاملا یکپارچه می‌شوند و حسگرها (روی بدن‌های ما، در داخل منازل ما یا در داخل دستگاه‌های مورد استفاده ما) می‌توانند به شیوه‌های نو با یکدیگر ارتباط گرفته و با هم صحبت کنند؛ زنجیره‌های ارزش افراد مختلف را به‌صورت تک به تک مورد شناسایی قرار داده و در ادامه می‌بینیم که اکوسیستم‌ها تبدیل به مجموعه‌ای مشخص و از پیش تعریف شده از برندها می‌شوند که تجربه‌های شخصی سازی شده‌ای را برای هر فرد خلق می‌کنند. با ارتباط دادن کسب‌وکارها به افراد و افراد به یکدیگر، در واقع امکان و فرصتی برای برندها ایجاد می‌شود تا به تحقق ارزش‌های شخصی و ارزش‌های کسب‌وکارها بپردازند.

راهکار...

از طریقی که ما به مدیریت برندهای شخصی خود می‌پردازیم و بخش‌هایی از خودمان را از طریق شبکه‌ها و زیرساخت‌های اجتماعی مختلف – برای دنیای تجارت شخصی‌سازی شده‌ای به اشتراک می‌گذاریم که به‌صورت روزافزون از اطلاعات و سوابق خرید یا حتی مکان‌های بازدید ما اطلاع دارند؛ با برندهایی روبه‌رو می‌شویم که محصولات، رویدادها، خدمات و پیشنهادهایی را بر مبنای چه بودن و کجا بودن و چه زمانی بودن خلق کرده و روز به روز به ما عرضه می‌کنند. برندهایی که تلاش می‌کنند در «عصر شما» نقش رهبری داشته باشند باید انسان‌ها و نوع بشر را در قالب اطلاعات بشناسند، برداشت‌های منحصر به فرد از وی داشته باشند و تجربه‌ای به واقع شخصی‌سازی شده برای ارضای نیازهای نوع بشر برای وی عرضه کنند.

منبع: **ibazaryabi**

الهام‌بخش‌ترین تبلیغات تمام دوران

۸ کمپین که دنیای تبلیغات را تغییر دادند (۲)

به قلم کوری وین‌رایت
ترجمه: علی آل‌علی

اگر شخصا مدیریت بخش تبلیغاتی شرکتی را برعهده دارید یا با هر هدفی در پی خلق داستانی جذاب هستید، گمان می‌کنم از مطالعه هشت تبلیغ آتی نهایت استفاده را ببرید. در شماره قبل این مقاله چهار کمپین برتر را مرور کردیم و اکنون به چهار مورد دیگر خواهیم پرداخت.

۵- کوکاکولا: جویی گرین

این تبلیغ از سوی یکی از آژانس‌های همکار به نام Weidert Group به من معرفی شد. تیزر تبلیغاتی کوکاکولا با حضور جو گرین، بازیکن افسانه‌ای فوتبال آمریکایی، در سال ۱۹۷۹ روانه بازار شد. تاثیر این کمپین به قدری بود که تا امروز از آن به‌عنوان یکی از تاثیرگذارترین کمپین‌های تاریخ یاد می‌شود. در این ویدئو جو گرین با پایی آسیب‌دیده در حال خروج از ورزشگاه است. در این میان پسری کوچک همراه با بطری کوکاکولا به وی نزدیک می‌شود و اینچنین از قهرمان محبوبش تعریف می‌کند: «جو، تو بهترینی». سپس آن کودک از روی سخاوت کوکای خود را به وی می‌دهد. در پایان نیز جو پس از نوشیدن کوکا پیراهنش را به سوی پسربچه پرتاب می‌کند. در پایان چهره کودک پس از دریافت پیراهن بازیکن موردعلاقه‌اش بسیار دیدنی است.

گرگ لینمانستون، صاحب آژانس Weidert Group، نظر جالبی در مورد این کلیپ دارد: «کلیپ کوکاکولا داستانی جالب در مورد شکست، تلاش و دوستی میان قهرمانان و طرفداران‌شان را روایت می‌کند. مشاهده رابطه صمیمی میان جو گرین با طرفدار خردسالش بی‌تردید تا مدت‌ها در ذهن مخاطب باقی خواهد ماند». تردید ندارم که با نگاهی به این کلیپ ۶۰ ثانیه‌ای به خوبی اهمیت این تعریف و تمجیدها را درک خواهید کرد.

موفقیت کلیپ جو گرین باعث شد تا کوکاکولا همچنان به شیوه تبلیغاتی سلبریتی‌محور وفادار بماند. براین اساس آنها بارها و بارها از شخصیت‌های مشهور دنیای ورزش به خوبی استفاده کرده‌اند.

۶- کانن: رویاپردازی زنده و طولانی

این تبلیغ فوق‌العاده شرکت کانن برای جذب نگاه مخاطب نه فقط روی عکاس‌های حرفه‌ای، بلکه روی ماجراجویان نترس که از محصولات شرکت استفاده می‌کنند، تمرکز کرده است. بخش نخست این کلیپ تجربه‌های جالبی مانند سواری روی زرافه را به تصویر می‌کشد. به علاوه در کنار این موقعیت‌های عجیب مخاطب شاهد صحنه‌هایی تقریبا معمولی نیز هست. به‌عنوان مثال، پدری که در حال بالا رفتن از سقفی یخی است، درحالی‌که هیچکس نمی‌داند برای چه این کار را انجام می‌دهد. اگرچه تمام صحنه‌های ابتدایی کلیپ به معنای فنی کلمه زیبا و چشم‌نواز نیستند، اما در پایان همان صحنه‌ها را در قاب تصاویر ثبت‌شده از طریق دوربین‌های کانن مشاهده خواهیم کرد. در این زمان همراه با موسیقی متن شنیدنی کلیپ شاهد نمایش متنی روی تصویر هستیم: رویاپردازی زنده و طولانی مدت. با نمایش این متن حس ماجراجویی در مخاطب بیدار خواهد شد. تنها انتقاد من به این کلیپ بخش پایانی و نمایش شعار تبلیغاتی کانن است. در واقع این بخش می‌توانست بسیار بهتر و جذاب‌تر از آنچه هست، تهیه شود. اما با توجه به کیفیت بالای بقیه بخش‌های این کلیپ به‌راحتی امکان چشم‌پوشی از این نقطه ضعف وجود دارد.

۷- مینی: پیروزی کوچک

شرکت خودروسازی مینی برندی شناخته شده در زمینه تولید اتومبیل‌های کوچک در بریتانیاست. برند Bmw در سال ۲۰۰۰ تمام سهام مینی را خرید و از آن زمان این برند محبوب به‌عنوان زیرشاخه غول آلمانی فعالیت می‌کند. تبلیغی که در اینجا از آن صحبت می‌کنم، شباهت بسیاری به کمپین موفق فولکس‌واگن در دهه ۶۰ میلادی دارد. شاید تا به حال نام کمپین «کوچک فکر کن» به گوش‌تان خورده باشد. این کمپین فولکس واگن در زمان خود تحولی شگرف در عرصه بازاریابی و تبلیغات به پا کرد. با درنظر داشتن این پس‌زمینه اجازه دهید به سراغ کمپین «پیروزی کوچک» برویم. در این تبلیغ تیم فنی مینی به اشکال مختلف قصد نمایش مزیت‌های انسان‌هایی کوچک‌تر از دیگران را دارد. به‌عنوان مثال در زمینه مبارزه تن‌به تن در روم باستان روی مزیت چابکی هیکل کوچک تاکید می‌شود. همچنین در مسابقات بوکس نیز با نمایش تصویری از مهارت‌های مبارزی ریز اندام پیام شرکت به خوبی منتقل می‌شود. علاوه بر تصاویر زیبا در وسط صفحه عبارت‌های روحیه‌بخشی نیز به نمایش در می‌آید. به‌عنوان مثال شعار «فرد کوچک نترس است» یا «فرد کوچک بیشتر تلاش می‌کند» بر تاثیرگذاری کلیپ می‌افزاید. اگر اندکی زودتر با این کلیپ آشنا می‌شدم، در هفته ملی کسب‌وکارهای کوچک آن را به نمایش می‌گذاشتم. در واقع شیوه عملکرد برند مینی باتوجه به اندازه ماشین‌های تولیدی‌اش کاملا هوشمندانه بود. آنها صحنه‌هایی با حضور انسان را به مخاطب عرضه کردند. مخاطب نیز آنها را به عنون تمثیلی از ماشین‌های مینی درک کرد. این یکی از بهترین شیوه‌های انتقال غیرمستقیم پیام در تاریخ تبلیغات به حساب می‌آید.

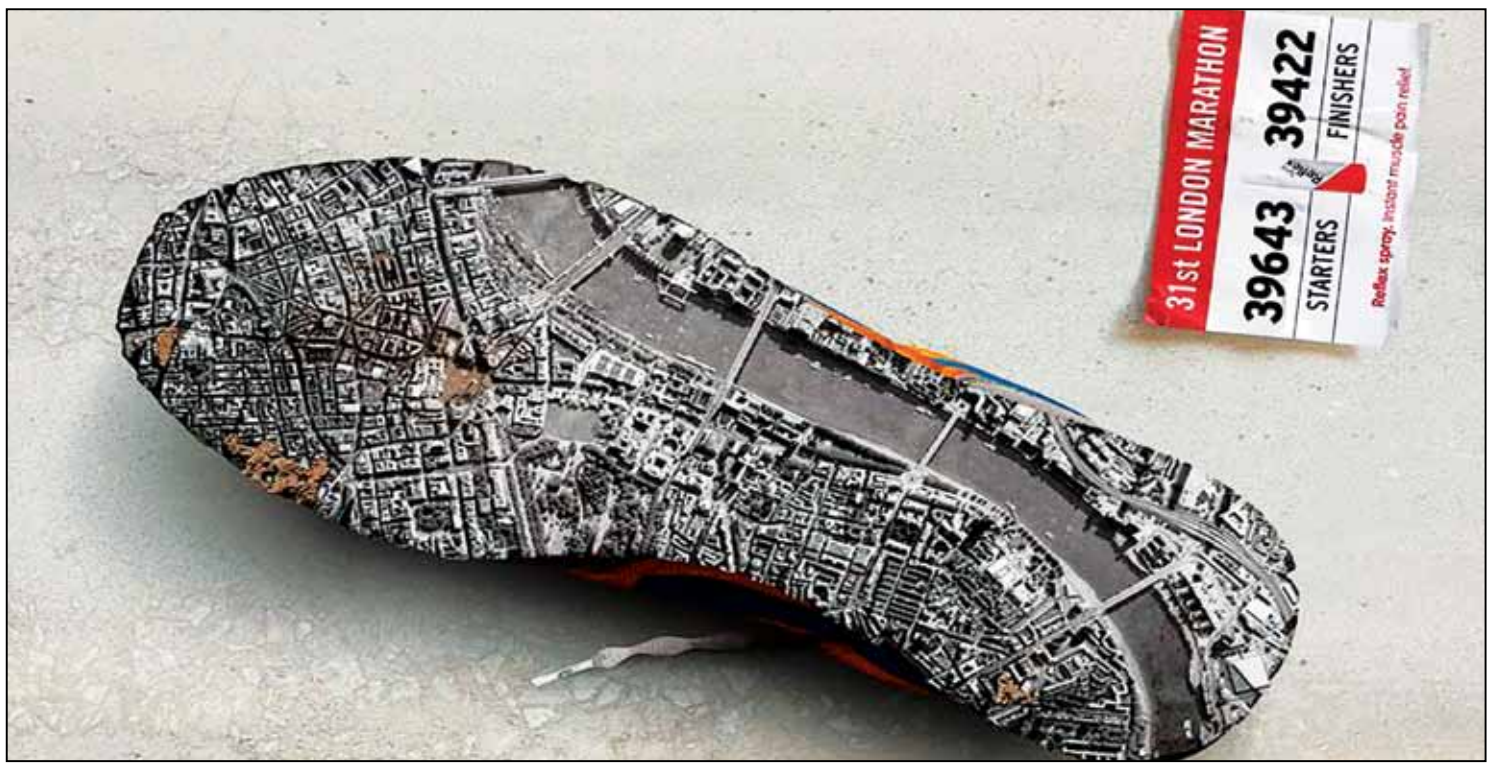
۸- ردبول: پرسش فضایی

گاهی اوقات برندها نیاز دارند که بزرگ‌تر از آنچه هستند، فکر کنند. شاید در وهله نخست این نکته در تضاد کامل با استراتژی فولکس‌واگن و کمپین «کوچک فکر کن» باشد، با این حال در زمینه بازارایابی و تبلیغات هیچ‌گاه نمی‌توان به یک راهکار بسنده کرد. براین اساس برخی از برندها نظیر ردبول با صرف‌نظر کردن از الگوی برندهایی نظیر فولکس واگن به سراغ ماجراجویی‌های بزرگ رفته‌اند. هنگام مشاهده کلیپ ردبول ما با فردی مصمم در راستای ثبت رکوردی فوق‌العاده مواجه خواهیم شد. صرف‌نظر از ادامه کلیپ تا همین جا هم ردبول سوژه مناسبی برای جلب نگاه مخاطب دست‌وپا کرده است. در حقیقت شکستن رکوردها همیشه مورد توجه مردم قرار دارد. با این حال فعالیت تحسین‌برانگیز ردبول در زمینه حمایت از فرد موردنظر در راستای شکستن رکوردی کاملا عجیب و دیوانه‌کننده است: پرسش از سطح بالای جو. در ابتدا ما شاهد صحبت‌های تیم فنی با فلیکس باوم گارتنر، فضانورد ردبول، در مورد پرش و نکات ایمنی هستیم. در این میان ناگهان فلیکس از سفینه‌اش بیرون می‌پرد. به همین سادگی دلهره‌ای عجیب به مخاطب منتقل می‌شود. بقیه این کلیپ ۶ دقیقه‌ای صرف نمایش مسیری که فضانورد ردبول طی می‌کند، می‌شود. در نهایت نیز با باز کردن چتر نجات وی روی سطح زمین فرود می‌آید. نکته جالب اینکه با بازشدن چتر نجات مخاطب لوگوی ردبول را روی آن به‌صورت کاملا واضح مشاهده خواهد کرد. بی‌تردید موفقیت این کلیپ تنها از طریق میزان تماشاگرش سنجیده نخواهد شد. در حقیقت تیم ردبول سنتی کاملا جدید را در دنیای تبلیغات بنا نهاد. براین اساس با انجام کارهای عجیب‌وغریب نه‌تنها جذب مخاطب خواهیم کرد، بلکه به علم (در اینجا فضانوردی) نیز کمک شایانی می‌کنیم.

هشت تبلیغی که در اینجا بررسی کردیم تنها بخشی از تحولات و نوآوری‌های دنیای تبلیغات محسوب می‌شود. به‌عنوان فردی که به دنبال ایده‌های الهام‌بخش است، فرآیند جست‌وجوی مداوم را فراموش نکنید. بی‌تردید نظرخواهی از دیگران و مشاهده تبلیغات مورد علاقه آنها یکی از راهکارهای مناسب برای کسب ایده‌های تازه محسوب می‌شود.

منبع: **hubspot**

تبلیغات خلاق



کسب سود بیشتر بدون هزینه اضافه

افزایش فروش با استفاده از ۴ ابزار رایگان تجارت آنلاین

به‌قلم سایدبلخی
ترجمه: علی آل‌علی

ایجاد یک کسب‌وکار موفق در زمینه تجارت آنلاین یا فروشگاه اینترنتی نیازمند تلاش و کار بی‌وقفه است. در این فرآیند شما نه‌تنها باید توسعه کسب‌وکارتان را مدیریت کنید، بلکه نیازمند جمع‌آوری اطلاعات، تنظیم صفحات مربوط به محصولات، راه‌اندازی بازاریابی ایمیل‌محور و بسیاری کارهای دیگر به منظور تضمین رشد کسب‌وکارتان هستید.

به‌طور کاملا واضح، شما قادر به انجام همه کارها به تنهایی نیستید. براین اساس نیاز به ابزارهای مناسب به منظور خودکارسازی بخشی از کارهای پیش‌رو، تحلیل و جمع‌آوری اطلاعات و افزایش ترافیک و فروش سایت پدیدار می‌شود.

خوشبختانه اکنون شما نیازی به صرف تمام بودجه بازاریابی‌تان برای دستیابی به این اهداف ندارید. در واقع اکنون ابزارهای کارآمد و البته رایگان زیادی در دسترس ما قرار دارند. در این مقاله نگاهی به بهترین ابزارهایی که می‌توانیم کارمان را با آنها شروع کنیم، خواهیم انداخت.

۱- Mailchimp

بازاریابی ایمیلی یکی از بخش‌های مهم در تجارت آنلاین است. در حقیقت این فرآیند در همه بخش‌ها نظیر توسعه کمپین تاثیر دارد. هنگامی که نوبت به تهیه فهرستی از ایمل‌ها می‌شود، هیچ ابزاری بهتر از Mailchimp نخواهد بود. خوشبختانه این ابزار به‌صورت رایگان در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفته است. اگر نگاهی به آمارها بیندازیم، این ابزار با ۱۴ میلیون کاربر فعال گزینه‌ای جذاب به نظر می‌رسد. به علاوه Mailchimp تنها ابزاری است که سرویس رایگان نامحدود به کاربران ارائه می‌دهد.

شیوه استفاده: به‌عنوان یک کسب‌وکار آنلاین یا فروشگاه اینترنتی از این ابزار برای ساخت فهرست ایمیل‌های هدف و ارسال خودکار پیام استفاده کنید. به علاوه امکان یافتن مخاطب‌های هدف با استفاده از اطلاعات خریدشان نیز وجود دارد. به این ترتیب ارسال ایمیل به تمام خریداران امکان‌پذیر خواهد بود.

توصیه: اگرچه Mailchimp ابزاری رایگان محسوب می‌شود، اما تنها امکان ارائه سرویس به ۲هزار مشتری را خواهید داشت. بی‌تردید تنها نکته منفی این ابزار همین امر است.

۲- Hubspot CRM

اداره یک کسب‌وکار در برگیرنده فرآیندهای مختلفی نظیر جمع‌آوری اطلاعات، تحلیل آنها و عیب‌یابی فرآیندهای فروش است. در این میان شما به ابزاری مطمئن برای انجام تمام این فرآیندها بدون حتی اندکی خطای محاسباتی نیاز دارید. خوشبختانه Hubspot CRM (سیستم مدیریت رابطه با مشتریان) ابزاری فوق‌العاده برای کاهش حجم کارهای‌مان است. این ابزار جذاب سرویس‌های متنوعی را در قالب یک برنامه به کاربر ارائه می‌کند. براین اساس با استفاده از داشبورد درونی برنامه امکان مدیریت فرآیند بازاریابی و فروش شرکت به‌راحتی فراهم خواهد شد. نکته مثبت اینکه برنامه‌ریزی در این برنامه برای همیشه رایگان است.

شیوه استفاده: Hubsopt CRM به شما در زمینه مدیریت هرآنچه در فرآیند فروش نقش دارد، کمک می‌کند. فقط باید اطلاعات اولیه موردنیاز را در اختیار برنامه قرار دهید تا در مراحل بعدی از کمک‌های بی‌نظیر آن بهره‌مند شوید.

توصیه: Hubspot علاوه بر این نرم‌افزار برنامه‌های جداگانه‌ای برای بازاریابی و فروش نیز دارد. بی‌تردید این نرم‌افزارها با رویکرد تخصصی‌شان کمک شایانی به شما در زمینه مدیریت بازاریابی و فروش خواهند کرد. با این حال برای استفاده از آنها باید مقداری از بودجه‌تان را خرج کنید. اگر کسب‌وکارتان در ابتدای راه است، به نظر استفاده از نسخه CRM پاسخگوی نیازهای‌تان باشد.

۳- Neilo AB Testing

به‌عنوان یک کسب‌وکار در حوزه تجارت الکترونیکی شما به توسعه مداوم فروشگاه و وب‌سایت‌تان از طریق آزمایش استراتژی‌های جدید و تکنیک‌های نوین نیاز خواهید داشت. در واقع بخش بزرگی از تلاش‌های هر شرکتی در حوزه بازاریابی معطوف به چنین فعالیتی است. به‌طور معمول برای انتخاب بهترین استراتژی از آزمایش‌های دارای دو متغیر (استراتژی A وB)استفاده می‌شود.

در این زمینه برنامه Neilo AB Testing یکی از بهترین گزینه‌های سازگار با الگوریتم WordPress محسوب می‌شود. خوشبختانه این برنامه علاوه بر نسخه پولی یک نمونه رایگان نیز روانه بازار کرده است. براین اساس با نصب این برنامه امکان استفاده از سرویس‌های اساسی راه‌اندازی یک آزمایش موفق وجود خواهد داشت.

شیوه استفاده: علاوه بر امکان مقایسه نتایج آزمایش از طریق Neilo AB Testing امکان مشاهده نقشه‌ای جامع حاوی تاثیر انتخاب‌های مشتریان روی سایر جنبه‌های کسب‌وکارتان نیز وجود دارد. این بخش بی‌تردید تاثیرگذارترین سرویس رایگان این نرم‌افزار محسوب می‌شود.

توصیه: با استفاده از نقشه جامع این ابزار علاوه بر مشاهده تاثیرپذیری سایر بخش‌ها، امکان مشاهده نقاط قوت و ضعف وب‌سایت‌مان نیز وجود خواهد داشت. براین اساس با مشاهده بخش‌هایی که بیشترین کلیک را دریافت کرده‌اند از کیفیت مناسب آنها مطمئن خواهید شد. این درحالی است که بخش‌هایی با بازدید و کلیک کمتر نیازمند توسعه و تحول اساسی هستند.

۴- Elementor

به موازات اینکه کسب‌وکار آنلاین‌مان رشد می‌کند، زمان تجدیدنظر در قالب ظاهری سایت و تحول تجربه کاربردی فرامی‌رسد. طراحی مجدد قالب سایت همیشه یکی از پرهزینه‌ترین کارها در تجارت آنلاین به حساب می‌آید. خوشبختانه اکنون با استفاده از Elementor دیگر نیازی به پرداخت چنین هزینه‌های سنگینی نیست. اگر وب‌سایت‌تان براساس الگوریتم WordPress اداره می‌شود، با نصب این افزونه به‌راحتی از طرح‌های جدید و رایگان برخوردار خواهید شد. نکته مهم این ابزار امکان استفاده از قالب‌های جدید بدون نیاز به آگاهی از برنامه‌نویسی یا شیوه‌های طراحی وب است.

شیوه استفاده: Elementor یک برنامه منبع‌باز به حساب می‌آید. نسخه‌های پیشنهادی از سوی این برنامه توسط ویراستار آنلاین طراحی می‌شود. به این ترتیب با استفاده از این اپ علاوه بر مشاهده قالب‌های آماده امکان طراحی قالب دلخواه نیز وجود خواهد داشت. در این راستا تنها کافی است ویژگی‌های موردنظرمان را از داخل منوی این ابزار انتخاب کنیم. علاوه براین، کاربران می‌توانند صفحات خود را، در صورت تمایل، به فروش بگذارند. به این ترتیب حتی برای کسانی که در عرصه تجارت آنلاین فعالیت ندارند، استفاده از Elementor یک منبع درآمد کمکی به حساب خواهد آمد.

توصیه: Elementor علاوه بر ارائه سرویس در زمینه طراحی قالب وب‌سایت در زمینه تبلیغات نیز حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. براین اساس با استفاده از خدمات جانبی این برند به‌راحتی آگهی تبلیغاتی‌تان را طراحی کنید و با دیگران به اشتراک بگذارید. خوشبختانه همه این کارها به‌صورت کاملا رایگان صورت می‌پذیرد.

نتیجه‌گیری

مدیریت و توسعه کسب‌وکار اینترنتی و به‌ویژه تجارت آنلاین نباید فعالیتی سخت و دشوار تلقی شود. تا زمانی‌که برترین ابزارها را در کنارتان دارید، توانایی دستیابی به تمام اهداف‌تان با اختصاص کمترین هزینه و تلاش را خواهید داشت. بی‌شک به محض اینکه کسب‌وکارتان شروع به رشد کند، شما قادر به استفاده از ابزارهایی بهتر و قدرتمندتر خواهید بود. تا آن زمان به چهار ابزاری که در این مقاله معرفی شد، شانسی برای خودنمایی و جلب نظر برندتان بدهید.

منبع: entrepreneur

بازاریابی خلاق

کارگاه فروش

تشخیص نیازهای مشتری بالقوه

به عنوان یک فروشنده، نقش شما کمک به مشتریان بالقوه برای حل مشکلات و مسائل و خلق فرصت‌های جدید است. محصول یا خدمت شما موجب بهبود موقعیت شما به طرق مختلف می‌شود، اما پیش از اینکه بتوانید به مشتری بالقوه خود نشان دهید که بهبود یا ارتقای موقعیت به چه شکلی صورت می‌پذیرد، باید پرده از نیازهای آنها بردارید.

پیدا کردن نیازهای یک مشتری بالقوه تا حد زیادی شبیه به جلسه قرار ملاقات با یک پزشک است. مشتری بالقوه به این دلیل تمایل به صحبت و گفت‌وگو با شما دارد که می‌داند مشکل یا مسئله‌ای دارد، اما ممکن است ماهیت خاص مشکل خودش را نمی‌شناسد یا اطلاعی از آن ندارد.

همانند یک پزشک، وظیفه شما طرح پرسش‌هایی ریز و دقیق برای شناسایی نشانه‌های اصلی و سپس استفاده از آن اطلاعات به منظور تشخیص یک راه علاج (خوشبختانه، در این مورد محصولی که در حال فروش آن هستید) است.

کاری کنید که مشتری بالقوه شما احساس راحتی داشته باشد

اولین قدم تشخیص دادن سطحی از آرامش و راحتی به مشتری بالقوه خودتان است.

مطمئنا در ادامه تعدادی سؤال برای تحقیق و جست‌وجو در رابطه با نیازهای وی مطرح خواهید کرد و اینجاست که اگر مشتری بالقوه مورد نظر احساس راحتی با شما نداشته باشد، با صداقت کامل به این پرسش‌ها پاسخ نخواهد داد. یکی از راه‌های مؤثر برای القای حس راحتی به مشتری نشان دادن این موضوع است که به‌خوبی موقعیت وی را درک کرده‌اید. اگر پیش از این و در زمان مناسب تکالیف و وظایف خود را به‌خوبی انجام داده باشید و سؤال‌هایی را برای تعیین و تشخیص شرایط فروختن به مشتری طرح کرده باشید و نیز تحقیقاتی از طریق اینترنت و... در رابطه با او و نیازهایش انجام داده باشید؛ در این مرحله به‌خوبی می‌توانید به‌طور خلاصه شرایط او و درک و برداشت خود از آن را برایش بیان کنید و سپس از وی بخواهید آنها را تأیید کند. در این مرحله اگر وی بتواند به مهارت، تخصص و حرفه‌ای بودن شما باور پیدا کند، خیلی راحت‌تر و بهتر در رابطه با مشکلات خودش و چگونگی رفع آنها با شما صحبت می‌کند.

نیازهای مشتری بالقوه خود را پیدا کنید

وقتی یخ شکل گرفته در رابطه را شکستید، باید یک ذهنیت کلی از فکر و شرایط فکری او به‌دست بیاورید.

برای این کار با چند سؤال کلی شروع کنید، مثل «بزرگ‌ترین هدف شما در حال حاضر چیست؟ چه چیزی مانع از رسیدن شما به آن هدف می‌شود؟ چه قدم‌هایی برای فائق آمدن بر آن مشکل برداشته‌اید؟» این پرسش‌ها به‌راحتی بزرگ‌ترین نیاز مشتری بالقوه شما را مشخص می‌کند و نیز نوع نگاه او به آن مشکل و طرز فکرش را تا حدودی مشخص می‌کند.

حالا که مهم‌ترین مسئله یا مسائل موجود در برابر مشتری بالقوه و نوع نگاه او به آنها را درک کردید، می‌توانید قدری عمیق‌تر شده و به طرح پرسش‌هایی برای ریزه‌کاوی بیشتر اقدام کنید.

در این مرحله می‌توانید با طرح پرسش‌هایی در رابطه با گذشته آغاز کنید که به شما در تشخیص یک پایه و اساس حداقلی کمک می‌کند.

مثلا اگر در حال فروش محصولاتی در رابطه با افزایش کارایی هستید، می‌توانید با طرح پرسش‌هایی درخصوص چگونگی عملکرد کارکنان مشتری در گذشته آغاز کنید و سپس ببینید که میزان عملکرد آنها در حال حاضر چگونه ارزیابی می‌شود، اینکه انتظار مشتری بالقوه از عملکرد بهینه برای آنها چیست و اینکه مشتریان آنها چه برخورد و برداشتی از میزان و کیفیت عملکرد آنها داشته‌اند... این خط سیر پرسش‌ها برداشتی کلی از چگونگی روند تغییر نیازهای مشتری در گذشته نه چندان دور در اختیار شما قرار می‌دهد و اینکه می‌فهمید چه فاصله‌ای از هدف تعیین شده برای آنها توسط شما در مرحله قبل دارند.

سطح رضایت مراجعه‌کننده خود را پیدا کنید

اگر به نظر می‌رسد که وضعیت فعلی عملکرد مشتری بالقوه شما نسبت به قبل بهتر شده است، وظیفه شما جست‌وجو و کاوش برای یافتن راه و روش‌هایی است که این عملکرد وی باز هم نسبت به قبل بهتر شود. طرح پرسش‌هایی از قبیل اینکه «آیا از عملکرد فعلی خود راضی هستید؟ در چه زمینه‌هایی خواهان بهبود عملکرد خود هستید؟» می‌تواند زمینه‌های فرصتی را که در آنها محصول یا خدمت شما بتواند به مشتری کمک کند به شما معرفی کند. از طرف دیگر، اگر مشتری بالقوه شما نسبت به عملکرد قبلی خودش واقعا در وضعیت ضعیفی قرار داشته باشد، می‌توانید با کاوش و جست‌وجوی بیشتر به عمق مشکل و مسئله دست پیدا کنید.

اغلب بهترین روش برای پرده برداشتن از مشکل اصلی طرح مکرر پرسش «چرا؟» است. به عنوان مثال، اگر مشتری اعلام می‌کند که از تعداد خطاهای رخ داده در حین فرآیند ورود اطلاعات ناراضی است، از او بپرسید، «چرا کارکنان شما درصد خطای بیشتری دارند؟» چرا که مثلا ممکن است بگوید در کار کردن با یک نرم‌افزار جدید در حال سعی و خطا هستند. در نتیجه این سؤال و جواب‌ها ممکن است به این نتیجه مثلا برسید که سیستم و برنامه جدید با سیستم پیش فرض مجموعه آنها همخوانی کافی ندارد و اینگونه برداشتی بهتر و کامل‌تر از مشکل و مسئله‌ای که مشتری بالقوه شما با آن روبه‌رو است به‌دست می‌آورید.

سخن پایانی...

طرح پرسش‌های تشخیصی یک ابزار قدرتمند در فرآیند فروش به حساب می‌آید، چرا که نه‌تنها به شما کمک می‌کند تا نیازهای مشتری بالقوه خود را شناسایی کنید، بلکه به مشتری هم این نیازها و عامل آن نیازها را نشان می‌دهد. هستند مشتریانی که اصلا به‌طور کامل و صحیح وضعیت خود را تحلیل و بررسی نکرده‌اند و در واقع چیزی که از آن تحت عنوان یک نیاز نام می‌برند، تنها نشانه‌ای از یک نیاز عمقی‌تر است که پرسش‌های شما می‌تواند به حل شدن آنها کمک کند.

منبع: ibazaryabi

کلید ۳۰

آنچه باید قبل از تأسیس سازمان غیرانتفاعی بدانید

به قلم Rieva Lesonsky

مترجم: گوهر محمدپور

آیا شما آرزوی ایجاد سازمانی غیرانتفاعی برای حمایت از جنبشی خاص را دارید که همواره موردعلاقه‌تان بوده است؟ مردم روزبه‌روز بیشتر مایل می‌شوند برای پشتیبانی از سازمانی غیرانتفاعی یا حتی ایجاد آن کاری انجام دهند. اگر شما هم جزء این افراد هستید، قبل از اینکه شروع به کار کنید، موارد زیر را درنظر بگیرید.

اصول سازمان غیرانتفاعی

آیا می‌دانید سازمان غیرانتفاعی چیست؟ من با برخی افراد به‌صورت اتفاقی ملاقات داشته‌ام که تصور می‌کردند شرکت‌های‌شان می‌توانند به‌عنوان سازمانی غیرانتفاعی واجد شرایط باشند، زیرا آنها سود نداشته‌اند. متأسفانه، در حقیقت این‌گونه نیست و این عدم سوددهی شرط لازم محسوب نمی‌شود. در حالی که هدف کسب‌وکار ایجاد سود است، هدف یک سازمان غیرانتفاعی نیز سودرسانی به یک جنبش است. هرگونه پولی که سازمان به‌دست می‌آورد، چه از کمک‌های مالی، چه از درآمدهای حاصل از عضویت، کمک هزینه یا فروش محصول، برای منفعت‌رسانی به یک جنبش هزینه می‌شود تا اینکه به مؤسس سودی برساند.

چند نوع سازمان غیرانتفاعی وجود دارد. درحقیقت، اداره مالیات‌بردرآمد (در آمریکا) ۲۷ نوع مختلف سازمان‌های غیرانتفاعی از جمله خدمات نگهداری از کودکان و انجمن‌های بازنشستگی معلمان را شناسایی کرده است. با این‌حال، شایع‌ترین نوع سازمان غیرانتفاعی، سازمان ۵۰۱(c)(۳) است. به‌طور معمول، بسیاری از ما وقتی واژهٔ غیرانتفاعی را می‌شنویم، تصویر سازمان‌های خیریه یا بنیادهای خصوصی به ذهن‌مان خطور می‌کند.

به‌طور کلی، اکثر سازمان‌های غیرانتفاعی در دولت‌های فدرال و ایالتی دارای وضعیت معاف‌از مالیات هستند. با این‌حال، برای به‌دست آوردن این وضعیت، باید زمانی‌که شروع به تأسیس این سازمان می‌کنید، آن را تحت‌عنوان سازمان غیرانتفاعی تأسیس کنید. همچنین باید مستندات و مالیات‌ها را به‌صورت منظم ارائه دهید تا اصول سازمان غیرانتفاعی را رعایت کرده باشید.

برخلاف یک کسب‌وکار، سازمان غیرانتفاعی مالک ندارد، بلکه توسط هیأت‌مدیره اداره می‌شود. هیأت‌مدیره برای تضمین مطابقت فعالیت‌های سازمان غیرانتفاعی با مأموریتش و اینکه آیا از پول خود درست استفاده و از قوانین و مقررات مربوط به سازمان غیرانتفاعی تبعیت می‌کند یا خیر مسئول است. گاهی اوقات، اعضای هیأت‌مدیره نیز عملیات روزانه‌ای را اجرا می‌کنند.

آیا شما باید سازمانی غیرانتفاعی تأسیس کنید؟

اکنون که اصول اولیه را می‌دانید، قبل از تأسیس سازمان غیرانتفاعی، به این سؤالات پاسخ دهید:

– آیا سازمان غیرانتفاعی شما، ارگانی ضروری است؟ اگر سازمان دیگری وجود داشته باشد که از همین هدف حمایت می‌کند، سازمان غیرانتفاعی شما ممکن است در رقابت دچار مشکل شود؛ به‌ویژه اگر آن سازمان به‌خوبی جا افتاده و میان مردم معتبر باشد. به‌یاد داشته باشید، هدف نهایی یک سازمان غیرانتفاعی، حمایت از جنبشی است که برای شما اهمیت دارد، نه برای رقابت با یک سازمان دیگر! در این وضعیت ممکن است با اهدا کردن و یا داوطلب شدن برای کمک به سازمان غیرانتفاعی دیگری، به‌جای تأسیس سازمان خودتان، سودمندتر عمل کنید.

– آیا ویژگی‌های لازم برای جذب مردم جهت حمایت از سازمان را دارید؟ تأسیس سازمان غیرانتفاعی و نگاه داشتن آن نیاز به انرژی و شور و شوق زیادی دارد. شما باید شور و شوق خود را برای مأموریت‌تان حفظ کنید و می‌توانید این اشتیاق را به دیگران، از جمله اعضای هیأت‌مدیره، کارکنان، داوطلبان و اهداکنندگان نیز القا کنید.

– منابع مالی را از کجا تأمین می‌کنید؟ اکثر سازمان‌های غیرانتفاعی پول خود را از اهداکنندگان دریافت و از دیگران درخواست کمک برای تأمین امور مالی خود می‌کنند. شما می‌توانید حق عضویت یا محصولات (یا ترکیبی از هردو) را برای جمع‌آوری پول به‌فروش برسانید. به‌عنوان مثال، سازمانی‌که از حفظ حیات‌وحش حمایت می‌کند، ممکن است مردم را به عضویت سالانهٔ ۵۰ دلاری تشویق کند. شما همچنین می‌توانید تقویم یا کیسه‌هایی مخصوص حمل وسایل به‌فروش برسانید یا این محصولات را به‌عنوان انگیزه‌ای برای تشویق کمک‌های مالی عرضه کنید.

– مهارت‌های مدیریتی من چگونه است؟ اگرچه سازمان غیرانتفاعی سودی به صاحب کسب‌وکار نمی‌رساند، اما شما می‌توانید به کارمندان خود حقوق مناسبی بدهید. با این حال، از آنجا که حقوق سازمان‌های غیرانتفاعی معمولا کمتر از حقوق‌هایی است که در کسب‌وکارهای سودآور پرداخت می‌شوند، نیازمند مهارت‌های مدیریتی خوب برای جذب و حفظ کارکنان واجد شرایط هستید. شما همچنین نیازمند استخدام، مدیریت و ایجاد انگیزه در داوطلبان افتخاری هستید که اغلب، پایه‌های سازمان غیرانتفاعی محسوب می‌شوند.

نکاتی برای تأسیس سازمان غیرانتفاعی

آیا برای تأسیس سازمان غیرانتفاعی هیجان زیادی دارید؟ با یک بیانیه مأموریت و یک طرح کسب‌وکار شروع کنید. درست مانند کسب‌وکاری سودآور، شما نیاز به یک چشم‌انداز روشن و طرح تفصیلی دارید تا بهترین فرصت را برای موفقیت خود در سازمان غیرانتفاعی به‌دست آورید. شما می‌توانید ابزار برنامه‌ریزی کسب‌وکار را برای سازمان‌تان، به‌صورت آنلاین پیدا کنید. دیگران را متقاعد کنید سازمان غیرانتفاعی شما متفاوت است و برای کمک به سازمان آنها را تشویق کنید. همچنین باید اهداف و معیارهای خاصی را برای سنجش موفقیت خود داشته باشید.

منبع: allbusiness

تبدیل شکست به پیروزی

شکست ما در شفاف‌سازی، در حقیقت یک پیروزی بود

به قلم کریس دوپری

مترجم: نسیم حسینی

وقتی رهبری یک سازمان را به عهده دارید، باید برای تجربه ایده‌ها، فرآیندها و هر چیز تازه دیگری مشتاق باشید.

هرچند این تجربه‌ها تنها زمانی مؤثر واقع می‌شوند که درک کنید در مسیر تجربه و آزمایش همیشه هم پیروز نمی‌شوید و گاهی ممکن است شکست در انتظارتان باشد.

مدتی پیش مقاله‌ای در مورد شفافیت با عنوان «چطور در حال ساختن فرهنگ شفافیت هستیم؟» در ایمپکت (IMPACT) نوشتم. در این مقاله از این گفته‌ام که چطور تیم خود را از همه چیز- البته هر چیزی غیر از اطلاعات شخصی حقوق ماهانه- مطلع می‌کنیم و چطور آنها را در فرآیند تصمیم‌گیری برای تغییرات عمده سازمانی دخالت می‌دهیم.

برای اینکه از شفافیت بیشتری برخوردار باشیم، در جلسه تیم رهبری خود در ماه فوریه آزمایشی ترتیب دادیم.

«بیاییم به همه افراد تیم اجازه بدهیم سری به جلسات کاری‌مان بزنند و به حرف‌های‌مان گوش بدهند.»

وقتی باب چنین ایده‌ای را مطرح کرد، خیلی هیجان‌زده شدم. می‌خواستیم به تیم نشان دهیم نحوه تعامل‌مان با یکدیگر در تیم رهبری چگونه است!

با این کار همه می‌دیدند که ما چطور با هم مخالفت می‌کنیم، به بحث و تبادل‌نظر می‌پردازیم و در آخر به طرح‌هایی می‌رسیم که واقعا راه‌حل مشکل‌مان باشند. این کار به تیم نشان می‌داد که نظرخواهی فصلی از کارکنان را جدی گرفته‌ایم.

پس امتحانش کردیم.

اوایل همه‌چیز واقعا عالی به نظر می‌رسید.

اما بعد کمی عجیب و غیر عادی شد.

پس مجبوریم شدیم برای مدتی جلسات را تعطیل کنیم.

و بعد تصمیم گرفتیم دیگر تیم را به جلسات راه ندهیم.

در نهایت، تصمیم گرفتیم نکات جلسات را با تیم در میان گذاشته و دیگر جلسات تیم رهبری را علنی برگزار نکنیم.

راه دوزخ را نیت‌های خوب هموار کرده‌اند

حقیقت این است که ما می‌خواستیم صادقانه «اسرار مگو» را برای تیم بازگو کنیم.

من واقعا هیجان‌زده بودم که تیم به حرف‌های‌مان گوش می‌کند و شور و شوق تیم رهبری را برای کار در این حرفه می‌بیند، خوشحال بودم که قرار است به آنها نشان دهیم شنوای صحبت‌های‌شان هستیم و سعی می‌کنیم برای حمایت از همه، ترتیب دادن یک کسب‌وکار جذاب و داشتن اوقات خوش در آن هر چه در توان داریم بگذاریم.

هرچند، چیزی که پس اولین اجرای این ایده دریافتیم این بود که اگرچه با نهایت حسن نیت ورود به جلسات را برای تمام افراد سازمان آزاد کرده بودیم، این کار مانع گفت‌وگو می‌شد و می‌توانست بیش از آنکه مسئله‌ای را حل کند، مسئله‌ساز شود.

اگر بخواهیم نسبت به تیم‌مان منصف باشیم، ورود آزاد کارمندان به جلسات نظر همه افراد تیم رهبری نبود. چند نفر از اعضا به من گفته بودند که فکر می‌کنند ممکن است چنین اتفاقی بیفتد.

باب و من مخالف بودیم و فکر می‌کردیم نتیجه کارمان عالی خواهد بود. نیت‌مان خالص بود، اما اشتباه می‌کردیم. . .

اینها دلایلی هستند که منجر به شکست ایده ما شدند:

امکان گفت‌وگو در مورد مسائل بسیار ضروری را نداشتیم

وقتی جلسه را شروع می‌کردیم، چند نفر از اعضای تیم برای گوش کردن به صحبت‌های‌مان می‌آمدند. ما برخی امور نظارتی سطح بالا، از جمله کارهایی را که خوب پیش رفته بود، کارهایی که خوب پیش نمی‌رفت و اموری را که فکر می‌کردم در مرز هشدار (و نیازمند اصلاح) هستند بررسی می‌کردیم.

درباره آخرین گزارش‌های انفرادی و سؤالاتی که اعضای تیم رهبری از هم می‌پرسیدند صحبت می‌کردیم، به این ترتیب می‌توانستیم متوجه شویم هر یک از هم‌تیمی‌ها بر چه کاری تمرکز دارد و آن را چطور پیش می‌برد.

درباره چیزهای خیلی ساده‌ای مثل خبرهای جدیدی که در مکالمات عادی اعضای ایمپکت در دفتر کار، در پیام‌رسان اسلک (Slack)یا هر جای دیگری شنیده می‌شد صحبت می‌کردیم، اما بعد کار سخت شد.

شروع به بحث در این زمینه کردیم که چرا در حال تغییر نحوه عملکردمان به عنوان یک سازمان هستیم. باب دلایل اصلی خود را ارائه داد.

پس از آغاز بحث می‌شد فهمید که بعضی از اعضای تیم رهبری در حضور دیگر کارمندان برای صحبت احساس راحتی نمی‌کنند.

نکاتی بود که اعضای تیم قصد داشتند با مثال‌های خاصی به آنها اشاره کنند، اما نمی‌خواستند همه سازمان از آن مطلع شوند.

در حضور کارکنانی که بحث را گوش می‌کردند، کسی نمی‌خواست از شخصی که در جلسه حضور نداشت اسم بیاورد. بنابراین، بحث‌ها حالت تدافعی پیدا کرد. در حقیقت، تقریبا یک جور ناتوانی در برقراری ارتباط ایجاد شده بود.

من متوجه این مسئله شدم و از تیم خواستم صادق باشند و بدون توجه به حضور دیگران در جلسه هر چه می‌خواهند بگویند.

به این موضوع متعهد بودم که این یک مکالمه فوق‌العاده است که باید عمومی باشد، اما خوب من هم گاهی اشتباه می‌کنم.

با ادامه گفت‌وگوها به تدریج اوضاع بدتر شد.

می‌شد از چهره چندین نفر از اعضای تیم خواند که معذب هستند، بنابراین تصمیم گرفتیم از همه حضار بخواهیم جلسه را ترک کنند و قرار شد هرگاه تصمیم به بازگشایی جلسات گرفتیم خبرشان کنیم.

با این کار، باری از دوش افراد برداشته شد. توانستیم به‌طور موردی به اصل موضوعات بپردازیم و از افراد اسم بیاوریم و به این ترتیب بتوانیم راه‌حل‌هایی عملی ارائه کنیم.

بعضی مسائل نباید علنی شوند

ما این را هم دریافتیم که شنیدن برخی موضوعات خاص برای هر کسی مناسب نیست.

ما قبل از شروع جلسه این را می‌دانستیم و طوری برنامه‌ریزی کردیم که درباره بعضی مسائل ویژه در جلسه دیگری که پشت درهای بسته برگزار می‌شود بحث کنیم.

با این همه، به این نتیجه رسیدیم که نمی‌توانیم افراد را از مسائل مورد بحث‌مان جدا کنیم. افراد همیشه وجه مشترکی با مسائل داشتند.

اشاره نکردن به جزییات واقعا به مکالمات آسیب می‌زد و داشتن یک بحث عمومی که هر عضوی از سازمان بتواند، بی‌آنکه بداند خودش هم موضوع بحث است، در جریان آن قرار بگیرد شدنی نبود.

در آخر، متوجه شدیم که برای رسیدگی به این دسته از مسائل نیاز به جلسات خصوصی داریم.

برای تماشاچی‌ها نقش بازی کردیم

می‌دانستیم کسانی که دارند به ما نگاه یا گوش می‌کنند، نه‌تنها تحت تأثیر چیزی که می‌گوییم، بلکه تحت تأثیر نحوه گفتارمان هم قرار می‌گیرند.

وقتی جلسه عمومی بود، متوجه می‌شدیم داریم صحبت‌های‌مان را شفاف‌سازی می‌کنیم چرا که می‌دانستیم افراد دارند به ما گوش می‌دهند و می‌خواستیم مطمئن شویم چیزی را که می‌گوییم متوجه می‌شوند.

بی‌آنکه بدانیم چه مدتی است در حال گوش کردن صحبت‌های‌مان هستند، تقریبا مجبور بودیم برای پیشگیری از سوءتفاهم، منظورمان را از تک تک حرف‌های‌مان توضیح بدهیم.

چنین وضعیتی اصلا قابل‌تحمل نبود.

خیلی زود جلسات تیم رهبری، که احتمالا یکی از مهم‌ترین کارهایی است که تیم رهبری ما به‌طور ماهانه انجام می‌دهد، به یک صحنه نمایش تبدیل شدند. علاوه‌براین، متوجه شدیم بعضی مواقع افراد در جلسات رفت و آمد می‌کنند و فقط قسمت‌هایی از بحث را می‌شنوند.

این مسئله می‌توانست معنای چیزی که گفته شده را تغییر بدهد و ممکن بود بعضی از هم‌تیمی‌ها بدون آنکه صحبت‌ها را به‌طور کامل شنیده باشند آنها را با دیگران به اشتراک بگذارند.

و همه شایعات از همین جا شروع می‌شد.

از همه مهم‌تر اینکه، شفافیت در جلسات می‌تواند خطرناک باشد

درست به همین دلیل است که سعی کردیم به تیم خود درباره چیزهایی که به آنها داده بودیم (رده شغلی، برنامه‌های مالی فصلی) آموزش بدهیم. با تمرکز بر آموزش افراد قبل از هر کار دیگر، توانستیم احتمال هرگونه سوءتفاهم را به حداقل برسانیم.

در این مورد خاص، اجازه بدهید بگویم هیچ راهی برای آموزش تیم درمورد چیزی که می‌شنوند وجود نداشت، به‌ویژه اگر فقط قسمتی از گفت‌وگو را شنیده بودند.

به هر حال آنها یک چیزهایی شنیده‌اند حتی اگر بدون پیش‌زمینه و خارج از بافت گفت‌وگو باشد.

بعضی‌ها دوست ندارند پشت صحنه را ببینند

یکی دیگر از پرسش‌هایی که برای‌مان مطرح بود این بود که چه وقت باید تیم را در جریان مسائل بگذاریم.

من و باب دوست داریم بلافاصله بعد از رسیدن به یک ایده آن را با بقیه در میان بگذاریم. احساس می‌کنیم به این صورت ایده‌ها خیلی زود مشارکت افراد را به خود جذب و نحوه فکر کردن ما را بهتر می‌کنند، اما دیگر اعضای تیم رهبری مخالف بودند و مسئله‌ای را مطرح کردند که می‌دانستم ممکن است صحیح باشد اما هرگز واقعا درباره‌اش فکر نکرده بودم.

«بعضی‌ها نمی‌خواهند چیزی را تا وقتی که رنگ واقعیت به خود نگرفته ببینند.»

شاید شنیدن صحبت‌های رهبران درباره ایده‌های که هنوز پخته نشده، مایه تردید و تشویش بعضی از اعضای تیم باشد.

به خیال خودمان، وقتی به آنها اجازه می‌دادیم در جلسات‌مان شرکت کنند و ببینند که ما چطور برای حل مشکلات شرکت و ارتقای هرچه بیشتر «ایمپکت» تلاش می‌کنیم، میزان اعتماد خودمان به آنها را نشان می‌دادیم.

اما کاری که واقعا کردیم جز ایجاد ترس و تشویش برای اعضای فوق‌العاده تیم‌مان حاصلی نداشت. ایجاد حس اضطراب و تردید نسبت به آینده هرگز جزو اهداف‌مان نبوده است.

باید چیزهای تازه را تجربه و امتحان کنید

واقعا دوست داشتم این ایده مؤثر واقع می‌شد و در این مقاله از میزان موفقیتی که با شفافیت در جلسات عمومی‌مان به دست آورده‌ایم می‌نوشتم. . .

اما نکته اینجاست؛ درست است که ایده ما اثر نکرد، اما باز هم یک پیروزی بزرگ بود.

پس از جلسه، باب پیامی را در کانال عمومی اسلک منتشر کرد. او به خاطر شکست ایده شفافیت از تیم عذرخواهی کرد. او همان‌قدر که صاحب ایده برگزاری عمومی جلسات بود، حق تصمیم‌گیری درباره توقف آن را هم داشت.

واکنش تیم شگفت‌انگیز بود.

تیم از علاقه ما به تجربه کردن چیزهای تازه استقبال کرد. آنها از تلاش ما برای شریک کردن آنها در مسائل خوش‌شان آمده بود. با وجود همه تردیدهایی که در حین اجرای این طرح ایجاد شده بود، اعضای تیم باز هم قدردان تلاش ما بودند.

این به من ثابت کرد که چه سازمان قدرتمندی داریم. ما رهبرانی داریم که آسیب‌پذیرند و موفقیت و شکست را توأم با هم دارند. ما هم‌تیمی‌هایی داریم که «همه» را درک و حمایت می‌کنند.

همانطور که می‌بینید، اگرچه تصمیم گرفته‌ایم در آینده این جلسات را به‌طور عمومی برگزار نکنیم، با تلاش برای تجربه کارهای جدید به دستاوردهای بهتری رسیدیم.

امیدوارم این داستان تبدیل شدن شکست به پیروزی باعث شود برای کسب تجربه‌های جدید در رهبری تیم یا سازمان خود احساس قدرت و توانمندی کنید.

وقتی چیزهای جدیدی را تجربه و امتحان می‌کنیم، گاهی کارها خوب پیش نمی‌روند، اما نگران نباشید؛ این سازمان‌تان را نابود نمی‌کند، فقط آن را قوی‌تر می‌کند.

منبع: impactbnd

همکاری دولت، شرکت‌ها و سازمان‌های غیر انتفاعی برای حل مشکلات اجتماعی

مشکلات اجتماعی ابعاد گسترده‌ای دارند و نمی‌توان تنها از دولت یا سازمان‌های بزرگ برای حل آنها توقع داشت. این موارد نیاز به همکاری گسترده دارند.

کسب سود و اهداف اجتماعی در حال ادغام شدن است. اکثر جوانان در دنیای امروز کسب‌وکار بر این عقیده هستند که تأثیرگذاری مثبت در دنیا، بیش از سود مالی اهمیت دارد. آنها هدف اصلی یک تجارت را تأثیرات اجتماعی می‌دانند و کسب سود را در اولویت‌های بعدی قرار می‌دهند. تمایل سرمایه‌گذاران نیز برای دریافت گزارش تأثیرات مثبت و منفی شرکت‌ها در دنیای خارجی رو به افزایش است. شهروندان هم از شرکت‌ها می‌خواهند که تأثیرات مثبتی روی اجتماع داشته باشند. همه این عوامل دست به دست هم می‌دهد تا شرکت‌های بیشتری برای تأثیرگذاری روی جامعه پیش‌قدم شوند.

بازارهای بزرگ نیز به‌عنوان نمادی از وضعیت تجاری جهان به سمت این طرز تفکر در حال حرکت هستند. در سال ۲۰۱۶، سرمایه‌گذاری در بخش اجتماعی بیش از ۲۵درصد از سرمایه‌گذاری‌ها را به خود اختصاص داده بود. مدیر شرکتBlackRock، بزرگ‌ترین سازمان مدیریت سرمایه در جهان، به‌تازگی از تمام شرکت‌ها درخواست کرده است توضیحی در مورد «تأثیرگذاری مثبت روی جامعه» فارغ از سود یا زیان مالی ارائه کنند. او در این بیانیه گفته است:

برای رسیدن به موفقیت در طول زمان، شرکت‌ها باید به تمامی سهامداران خود سود برسانند. این گروه‌ها شامل خریداران سهام، کارمندان، مشتریان و اجتماعی که در آن مشغول به کار هستند، می‌شود.

مدیران شرکت‌ها نیز عموما به این فکر هستند که چگونه می‌توان علاوه بر کسب منفعت مالی، تأثیری مثبت در جهت رسیدن جامعه به اهداف داشت. حقیقت این است که این اقدام شدنی است. در واقع این طرز تفکر مدیران یک واقعیت ذاتی است. آدام سسمیت در مقاله‌ای با نام - Theory of Moral Se timents به این نکته اشاره می‌کند که وظیفه و همدردی دو عامل محرک در هر فرد هستند. به خاطر همین عوامل افراد می‌توانند در جوامعی هماهنگ و با هدف همکاری، به بهترین نحو خدمت‌رسانی کنند.

پیتر دراکر، نویسنده دیگری است که در مقاله‌ای تحت عنوانThe Age of Discontinuity ادعا می‌کند که تمامی بخش‌های جامعه تحت تأثیر تفکر عمومی هستند، اما باید مانند یک ارکستر با هماهنگی عمل کنند تا علاوه بر انجام وظایف خود، با دیگر سازمان‌ها نیز همکاری داشته باشند. جوزف استیگلیتز، نویسنده برنده جایزه نوبل در یک مصاحبه اعلام کرده بود که همه افراد و شرکت‌ها، ظرفیت همکاری با دیگر بخش‌های اجتماع را دارند؛ کافی است تصمیم به همکاری داشته باشند. این همکاری منجر به رشد اقتصادی و همچنین افزایش کیفیت و رفاه زندگی خواهد شد.

با در نظر گرفتن حقایق بالا به این نتیجه می‌رسیم که سؤال اصلی، شرکت کردن یا نکردن مدیران و شرکت‌ها در مسئولیت‌های اجتماعی نیست (چرا که پاسخ کاملا مثبتی دارد). بلکه مسئله، چگونگی به حداکثر رساندن این مشارکت است. پاسخ این مسئله کاملا روشن است. مدیران در دنیای کنونی که تجارت به مسئله‌ای جهانی و جامع تبدیل شده، تنها باید وظیفه هدایت خود را انجام برسانند و سازمان تحت مدیریت را بیش از رقابت، به سمت همکاری سوق دهند.

با کمی بررسی متوجه می‌شویم که در بیشتر موارد، رضایتمندی شرکت‌ها و جامعه در یک جهت قرار دارند. نتایج یکی از تحقیقات مجله کسب‌وکار هاروارد در دانشگاه کلمبیا نشان می‌دهد که در صورت همکاری شرکت‌ها با سازمان‌های عمومی، غیر انتفاعی و مقامات دولتی، سوددهی آنها بیشتر خواهد شد. وقتی این همکاری‌ها به بهترین نحو انجام شود، راه‌حل‌هایی جامع و کاربردی برای جامعه عرضه می‌شود و مدیران می‌توانند تأثیر بلندمدت فعالیت‌هایشان روی اجتماع را مشاهده کنند. نکته مهم این‌که این موفقیت‌ها اتفاقی نبوده، بلکه حاصل سال‌ها و دهه‌ها همکاری بین کسب‌وکارها، دولت، سازمان‌های خیریه و جامعه هستند.

مثالی از این همکاری را می‌توان در کشور هند پیدا کرد. دولت این کشور در حال همکاری با بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری هند برای ساخت یک شاهراه دیجیتال ملی است. این اقدام به‌زودی تمامی ۱.۳ میلیارد نفر جمعیت هند را به سیستم رأی‌گیری، بانک‌داری، تسهیلات دولتی، مراقبت‌های بهداشتی، ثبت گزارش و. . . متصل می‌کند. در مقابل، این اقدام نتایج اجتماعی مثبتی برای شرکت‌ها خواهد داشت که منجر به ظهور بازارهای جدید و مشتریان تازه خواهد شد.

این پروژه با مدیریت یکی از باسابقه‌ترین کارآفرینان هند نندن نالکانی و با مشارکت سازمان‌های اجتماعی Common Service Centers (یا CSCs) و کارآفرینان محلی در حال اجراست و سود آن بین شرکت‌های حاضر تقسیم خواهد شد. دولت برای اجرای خدمات مراقبت‌های بهداشتی با گروه خصوصی Apollo Hospotals به‌منظور خدمت‌رسانی از راه دور به اقشار کم‌درآمد و جوامع دورافتاده هند همکاری می‌کند. همکاران تجاری این پروژه نیز خدمات خود را با حاشیه سود کمتری عرضه می‌کنند تا علاوه بر حفظ سوددهی مالی شرکت، وجهه‌ای اجتماعی به آن بدهند و از همه مهم‌تر، پایگاه مشتریان خود را گسترده‌تر کنند.

سؤالی که مطرح می‌شود این است که وقتی شرکت‌ها، سازمان‌ها و اشخاص گوناگون با اهداف و چشم‌اندازهای متنوع برای همکاری تلاش می‌کنند، رهبران این گروه‌ها چگونه می‌توانند همکاری بهتری را تشکیل دهند. تحقیقات نشان می‌دهد که همکاری موفق یک روند کلی در ابتدای راه دارد. آن‌هم این‌که عوامل باید صرف‌نظر از موقعیت شغلی و اجتماعی خود در آن حضور داشته باشند. به بیان دیگر در یک همکاری اجتماعی جایگاه شما به‌عنوان مدیرعامل، خیّر یا مددکار اجتماعی، مهم نخواهد بود. HBR با مطالعه همکاری‌های موفق به ساختاری منظم برای مدیریت همکاری‌های بین سازمانی رسیده است که در نتیجه آن، فاکتورهای سنجش موفقیت نیز به خوبی مشخص می‌شوند.

مجله کسب‌وکار هاروارد، ساختار طراحی شده برای همکاری اجتماعی خود را Social Value Invesing یا سرمایه‌گذاری ارزشی اجتماعی می‌نامد. این پروژه از برنامه سرمایه‌گذاری ارزشی شرکت برکشایر هاتاوی الهام گرفته است. سرمایه‌گذاری ارزشی این شرکت یکی از موفق‌ترین نمونه‌های سرمایه‌گذاری در جهان است. سرمایه‌گذاری ارزشی اجتماعی مانند سرمایه‌گذاری ارزشی، استراتژی بلندمدتی دارد و ارزش‌های نهفته در یک بازار را هدف قرار می‌دهد. این برنامه یک فرآیند پنج مرحله‌ای است که در ادامه به تشریح هریک از آنها می‌پردازیم.

۱- برنامه‌ریزی فرآیند بین سازمانی هماهنگ و جامع

همکاری‌های موفق بین سازمانی شامل سازمان‌ها و شرکت‌هایی هستند که با وجود تنوع در سبک و سیستم مدیریتی، در جهت اجرای یک پروژه و رسیدن به ارزش بلندمدت تلاش می‌کنند. با استفاده از یک فرآیند ساختاردهی شده کامل، شرکا تلاش‌های خود را گسترش داده و آنها را با هم هماهنگ می‌کنند.

این فرآیند در پروژه کشور هند با نام Digital India و برنامه مراقبت‌های بهداشتی از راه دور دیده می‌شود. دولت روی آموزش و زیرساخت‌های بلندمدت سرمایه‌گذاری و اهداف بلندمدت کشوری را مشخص می‌کند تا عملکرد شرکت‌های درگیر را جهت‌دهی کند. گروه آپولو هاسپیتالز نیز با کمک شبکه سازمان‌های CSCs خدمات پزشکی خود را ارائه می‌دهد. این شبکه نیز متشکل از کارآفرینان محلی است که خدمات مناسب با قیمت پایین را برای جامعه اطراف خود ارائه می‌دهند.

استراتژی پیاده‌شده در هند که حاصل یک فرآیند دقیق و گسترده بوده، برنامه دیجیتال ایندیا را به بیش از ۶۰ هزار مؤسسه خدمات عمومی گشترش داده و در نتیجه آن، ۱۶۰ مرکز خدمات پزشکی محلی در مناطق مختلف تأسیس کرده است.

۲- مدیریت افراد توسط سیستم غیرمتمرکز سازمانی

همکاری بین سازمانی متشکل از رهبران متعددی است که به‌صورت غیرمتمرکز و در برنامه‌ها و سازمان‌های مستقل فعالیت می‌کنند. این رهبران و تیم‌های آنها توانایی‌های متنوعی دارند، اما به سمت یک هدف مشترک جهت‌دهی شده‌اند. با تمرکز کردن روی افراد درگیر و افزایش توانایی آن‌ها، شرکت‌های همکار می‌توانند از توانایی تجمیع‌شده برای رسیدن به اهداف استفاده کنند.

احیای پارک مرکزی نیویورک مثالی از همکاری بین سازمانی و رهبری مبتنی بر همکاری است. بتسی راجرز در سال ۱۹۷۹ ریاست پارک نیویورک را بر عهده گرفت. او تصمیم گرفت مشکل کاهش نیروی انسانی و منابع محدود این پارک را حل کند. او تیم‌های خود را با یک چشم‌انداز همکاری‌محور جدید متحد کرد و با دفتر شهردار نیز ارتباطی نزدیک برقرار کرد. در نهایت برنامه او متشکل از شبکه همکاران، دولت و بخش‌خصوصی شد. امروزه این پارک یک ارزش اجتماعی بزرگ محسوب می‌شود که ارزش میلیارد دلاری نیز به همراه دارد. این ارزش از طریق مالیات، گردشگری، خریدهای مردم و بازار املاک و مستغلات ایجاد می‌شود.

۳- یکپارچه‌سازی سهامداران در یک مرکز مشخص

وقتی استراتژی مکان‌محور برای یک پروژه عمومی در نظر گرفته شود، سهامداران در نقش شرکای کلیدی ظاهر می‌شوند و تنها به عنوان کاسبان سود پروژه در نظر گرفته نخواهند شد. این هدف نیاز به زمان و تلاش زیادی دارد تا ابتدا اعتماد سهامداران جلب شود. انجام پروژه با چشم‌اندازی از همکاری دائمی، ارتباط طولانی‌مدت را بین شرکت‌ها ایجاد خواهد کرد. این همکاری را می‌توان مالکیت مشترک بر اساس مکان نامید.

یکی از پروژه‌های همکاری اجرا شده در غرب افغانستان، مثال مناسبی برای این بخش است. در این پروژه، شرکای متعدد با سرمایه‌گذاری گروهی به دنبال بازسازی زنجیره‌های تأمین کشاورزی و توسعه زیرساخت‌های بلندمدت آن بودند. شرکای این پروژه زمان، انرژی و منابع خود را به اشتراک گذاشتند و برنامه‌های خود را در محلی مشخص پیرامون چند روستا اجرا کردند. شرکای این پروژه علاوه بر همکاری با یکدیگر، با آژانس‌های دولتی، بنیادهای خیریه، سازمان‌های مردم‌نهاد و دیگر بخش‌ها برای طراحی، برنامه‌ریزی و اجرای کلی پروژه همکاری کردند.

علاوه بر این موارد، بخش‌های محلی از مشاوران روستایی و افراد تأثیرگذار تا دانشگاه آن منطقه، در این پروژه مالکیت داشتند و با همکاری با دیگر بخش‌ها نظارت و مدیریت پروژه را بر عهده داشتند. در نهایت باید به این نکته اشاره کرد که سرمایه‌گذاران و مجریان این پروژه، با طرز تفکری مشخص وارد آن شدند و سهامداران را به‌عنوان صاحبان دائمی آن در نظر گرفتند که نتیاج موفقیت‌آمیز زیادی داشت.

۴- تعیین پورتفولیوی سرمایه‌گذاری برای کاهش ریسک

همکاری‌های بین سازمانی متشکل از انواع مختلف سرمایه‌گذاری هستند. این تنوع به شرکا اجازه می‌دهد که ریسک را توزیع و با افزایش سرمایه موجود، اجرای پروژه را آسان‌تر کنند. با دریافت سرمایه مالی از منابع مختلف مانند خیریه‌ها، تنوع پورتفولیو سرمایه‌گذاری پروژه نیز افزایش پیدا می‌کند.

سازمان غیرانتفاعی Comunitas در برزیل، با هدف افزایش شفاف‌سازی و قابلیت اطمینان خدمات شهری در بخش‌های مختلف این کشور فعالیت می‌کند. این سازمان روی زمان‌های داوطلبانه شرکت‌های عضو و نیروهای شاغل در آنها برنامه‌ریزی می‌کند. این همکاران، گروهی از موفق‌ترین رهبران سازمانی بخش‌خصوصی در برزیل هستند.

این سازمان با فرمانداری‌های محلی همکاری و با ترکیب سرمایه‌های خیریه و همچنین شیوه‌های تجاری، هزینه‌های مالی و ریسک‌های سیاسی و اجرایی پروژه‌ها را مدیریت می‌کند. در نتیجه این اقدامات، شهرهای برزیل در حال مدرنیزه کردن خدمات شهری همچون مدیریت مالی، مجوزهای ساخت‌وساز، طراحی و اجرای خدمات مراقبت‌های بهداشتی و برنامه‌ریزی استراتژیک هستند که کارایی، شفافیت و مشارکت اجتماعی را افزایش می‌دهد. این پروژه در نهایت باعث توسعه کسب‌وکاری و رشد اقتصادی در شهرهای مشارکت‌کننده شده است. علاوه بر آن، بازگشت سرمایه دخیل در این پروژه، آمار ده‌برابری داشته است.

۵- تعریف دقیق و تعیین فاکتورهای اندازه‌گیری موفقیت

شرکای حاضر در این پروژه‌ها باید برنامه‌های همکاری را به‌گونه‌ای شناسایی و انتخاب کنند که هم از لحاظ فردی و هم گروهی، بازدهی داشته باشد. به بیان دیگر، پروژه باید در مسیر چشم‌انداز مستقل هر بخش و در نهایت، در مسیر موفقیت جامع حرکت کند. شرکا با پیش‌بینی بازدهی شرکت در پروژه، می‌توانند سرمایه بازگشتی را نسبت به اهداف و اولویت‌های مشخص، شناسایی کنند.

به‌عنوان مثالی از این بخش، اداره پلیس و آتش‌نشانی نیویورک، معیارهای اندازه‌گیری کارایی را برای شرکت‌های خدمات شهری بازتعریف کردند. این معیارها، موفقیت را از پاسخ به‌موقع به موقعیت‌های بحرانی به پیشگیری از آنها تغییر داد. این برنامه، شهر نیویورک را به یکی از امن‌ترین شهرهای جهان تبدیل کرد. به‌عنوان مثال آمار مرگ و میر ناشی از آتش‌سوزی در این شهر در سال ۲۰۱۶ به ۴۸ نفر رسید که رکوردی بی‌سابقه بود.

مدیریت معیارهای بازدهی پروژه باید با همکاری همه طرفیت درگیر انجام شود و تأثیر اجتماعی در اولویت اول قرار بگیرد.

در پایان بار دیگر به تعریف و اهداف سرمایه‌گذاری ارزشی اجتماعی باز می‌گردیم. این برنامه راهنمایی برای جهت‌دهی و هدفمند کردن برنامه‌های سازمان‌های درگیر است. این برنامه، بازدهی سازمان‌ها در نتیجه انجام همکاری و چگونگی افزایش خدمات به مشتریان را نیز اندازه‌گیری می‌کند. به‌هرحال باید به این نکته نیز اشاره کرد که این نوع از همکاری‌ها دشوار هستند. همکاری اثرگذار میان سازمان‌ها نیازمند برنامه‌ریزی مشترک در تعداد زیادی سازمان است که پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. این همکاری‌ها زمان و هزینه قابل توجهی طلب می‌کنند که بدون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی کافی محقق نخواهد شد.

این پروژه‌ها نیازمند رهبری چشم‌اندازمحور، تمایل سهامداران برای مشارکت و شفاف‌سازی عملکرد در تمامی بخش‌ها است. در ادامه، نداشتن معیارهای مشخص برای اندازه‌گیری کارایی پروژه، شرکت‌ها را از درک نقش‌شان در این همکاری عاجز می‌کند. در نتیجه آنها نمی‌توانند میزان دستیابی به اهداف خود را اندازه‌گیری کنند.

در دوران پیچیده کنونی کسب‌وکار، این فرآیند پنج‌مرحله‌ای نقطه شروعی برای رهبرانی است که به دنبال اهداف و مشارکت‌های عمومی هستند. همکاری باعث می‌شود که جامعه از مشکلات فردگرایی و منفعت‌طلبی نجات پیدا کرده و اقتصاد از حالت سنتی به مدرن تغییر جهت دهد. این نوع از پروژه‌ها چشم‌اندازی از یک جامعه مبتنی بر همکاری (و نه رقابت) را اجرا می‌کنند. شرکت‌های کنونی اگر بخواهند در دنیای اقتصاد فردا حضور داشته باشند، باید خدماتی پایدارتر ارائه دهند و برای ماندگار شدن در دیدگاه عمومی، باید منافع سازمان خود را با منافع ملی هم‌جهت کنند.

منبع: HBR/zoomit

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

بدین وسیله به آقای اذات احمدی فعلا مجهول المکان به تجویز ماده ۳۴۴ قانون ائین دادرسی کیفری اعلام می گردد در کلاسه ۱۰۱/۹۷۰۳۳۲ مورخ ۹۷/۴/۲۷ ساعت ۱۲ به اتهام شما دائر بر تغییر در ارقام و مشخصات پلاک وسیله نقلیه موتوری موضوع گزارش مرجع انتظامی در پرونده رسیدگی خواهد شد لهذا مقتضی است جهت دفاع از اتهام انتسابی در این دادگاه حاضر شوید درغیراینصورت وفق مواد ۲۱۷-۲۱۸ قانون فوق الذکر اتخاذ تصمیم خواهد شد این آگهی در یک نوبت منتشر شده چنانچه من بعد نیازی به انتشار آگهی باشد برای یک نوبت منتشر و مهلت آن ده روز خواهد بود

م الف ۱۰۲۶ مدیر دفتر شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهر تاکستان

۹۱۹

اگهی ابلاغ وقت مزایده نوبت اول به آقای سعید مصلحی مصلح ابادی ف غلامعلی

خواهان محمد رحمتی دادخواستی به طرفیت خوانده سید مصلحی مصلح ابادی به خواسته مطالبه خسارت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۷۰۲۰۰۵۲۹ شعبه اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهری تاکستان استان قزوین ثبت و وقت مزایده نوبت اول ۹۷/۴/۶ ساعت ۱۱ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ ق ا د م به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف سه روز از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود آگهی مزایده نوبت اول یکدستگاه خودروی پیکان ۱۶۰۰ به شماره انتظامی ۴۵ج ۸۹ ایران ۸۹ را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت مزایده نوبت اول دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی شعبه اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهری تاکستان استان قزوین

۹۲۰

دادنامه

تاریخ رسیدگی ۹۶/۱۱/۲۳ شماره پرونده ۵۹۰/۶/۹۶ دادنامه ۷۱۵/۹۶ خواهان علی اشرفیان به ادرس رباط کریم انتهای خ امینی درب اخر قالیشویی ناصر خوانده مهدی نعمتی فر به نشانی رباط کریم انتهای خ بخشداری کاج ۴ پ ۸ خواسته مطالبه وجه سفته به مبلغ ۲۰ میلیون تومان معادل دویست میلیون ریال ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال و تاخیر تادیه گردشکار پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست خواهان علی اشرفیان ف علی اکبر به طرفیت خوانده مهدی نعمتی فر به خواسته مطالبه ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال وجه مدرک با توجه به فتوکپی ۶ فقره سفته به شماره های ۱۱۳۳۲ سری ب به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال و شماره ۱۱۳۳۳۳ به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال و شماره سریال ۱۱۳۳۳۴ به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال و شماره سریال ۱۱۳۳۳۵ به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال و به شماره سریال ۱۱۳۳۳۶ به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال و به شماره سریال ۲۳۷۸۴- به مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال معادل ده میلیون تومان مجموعا به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال معادل بیست میلیون تومان و اینکه علیرغم ابلاغ و اخطار و نشر آگهی با اطلاع از دعوا در جلسه حاضر نگردیده و هیچگونه ایراد و دفاعی بعمل نیاورده و دلیلی بر پرداخت دین وبرائت ذمه خویش ارائه ننموده است لذا دعوی خواهان را ثابت تشخیص و به استناد مواد ۳۰۷-۳۰۹ قانون تجارت و مواد ۱۹۸ ق ا د م حکم به محکومیت خوانده به پرداخت ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۳۴۷۷۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و تاخیر تادیه توسط اجرای احکام مدنی محاسبه در حق خواهان صادر واعلام می شود رای صادره غیابی و قابل واخواهی در مرجع صدور رای ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در مجتمع قضایی شهرستان رباط کریم می باشد

قاضی شعبه ششم شورای حل اختلاف مرکزی شهرستان رباط کریم

۹۱۱

آگهی احضار متهم

حسب دستور دادیار شعبه ۴ دادسرای عمومی وانقلاب رباط کریم بدینوسیله به اقای علی پناهی زاده فعلا مجهول المکان ابلاغ می شود در پرونده کلاسه ۹۶۱۸۳۴ شعبه۴ دادیاری دادسرای عمومی وانقلاب رباط کریم براساس شکایت شاکی و محتویات پرونده به اتهام کلاهبرداری تحت تعقیب می باشد طبق ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری ابلاغ می شود ظرف یکماه از تاریخ نشر آگهی در این شعبه حاضر شده در غیراینصورت غیابا اتخاذ تصمیم بعمل خواهد آمد

دادیار شعبه چهارم دادسرای رباط کریم

۹۲۳

آگهی ابلاغ وقت جلسه دادرسی عمومی وانقلاب شهرستان بهارستان

با عنایت به شکایت جعفر محمدی فرزند اصحابعلی علیه آقای محمد حسین عیسی بیگلو نظر به متواری ومجهول المکان بودن متهم و نامعین بودن محل اقامت و کسب وکار و منتج نشدن اقدامات انجام گرفته به منظور شناسایی محل اقامت و در راستای ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری و با درج مراتب برای یک بار در روزنامه کثیرالانتشار بدینوسیله نامبرده به اتهام کلاهبرداری از طریق ارائه چک مسروقه و چک مجعول و جعل سند عادی برگ چک احضار گردیده و ابلاغ می شود تا ظرف مهلت حداکثر یک ماه از تاریخ نشر آگهی جهت تفهیم اتهام و دفاع از خود با حضور در شعبه اقدام نمایند و الا مطابق مقررات رسیدگی ادامه یافته ورای مقتضی غیابا صادر خواهد یافت

دادیار شعبه چهارم دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان بهارستان

۹۲۱

آگهی ابلاغ اجرائیه پرونده اجرایی ۱۳۹۵۰۴۰۰۱۰۱۲۰۰۰۳۶۶ اداره دوم اجرای اسنادرسمی تهران

بدینوسیله به آقای فریدون خالی فرزند حاجی اقا متولد ۳۹/۲/۲۰ و ش ش ۶ صادره از ورامین با کد ملی ۰۴۲۱۲۶۷۱۱۹ و شرکت جلوبدان پروتئین قائم به شماره ثبت ۲۲۱۹-۲۳۱۹ هر دو به نشانی ورامین خ اصلاح بذر بوستان پنجم و کدپستی ۳۳۷۴۱۳۵۱۷۱ بمذکار پرونده ی اجرایی ۱۳۹۵۰۴۰۰۱۰۱۲۰۰۰۳۶۶ که طبق گزارش مامور ابلاغ اداره پست ورامین نشانی شما فاقد پلاک بوده و شناسایی نگردیده است و بستانکار نیز نتوانسته ادرس صحیح شما را اعلام نماید و برای این اداره نیز محرز نمی باشد به درخواست بستانکار طبق وارده ی شماره ۱۲۰۰۰۸۵۱۷ - ۹۵/۶/۲۴ اداره دوم اجرای تهران و طبق ماده ۱۸/۱۹ آئین نامه اجرای اسنادرسمی به شما ابلاغ می گردد که به موجب قرارداد بانکی به شماره ۱۷۰۱/۱۱۱/۱۵۱۷۶۸/۱ تنظیم شده بین شما و بانک توسعه تعاون به نشانی تهران م ونک خ ملاصدرا بعد از پل کردستان پ ۸۴/۸۶ چون نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننموده اید بستانکار بانک توسعه تعاون تقاضای صدور اجرائیه نموده و پرونده اجرائی به شماره ۱۳۹۵۰۴۰۰۱۰۱۲۰۰۰۳۶۶ در اداره دوم اجرای اسنادرسمی تهران به مبلغ ۶۰۹۲۷۶۶۲۵ ریال بابت اصل وسود و خسارت تاخیر تادیه به انضمام خسارت روزشمار تشکیل گردیده است لذا مراتب به موجب این آگهی به شما ابلاغ می گردد که ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام در غیراینصورت عملیات اجرایی طبق مقررات ادامه خواهد یافت و جز این آگهی آگهی دیگری منتشر نخواهد یافت و چنانچه بستانکار شما را معرفی نماید به شما ابلاغ واقعی خواهد شد

م الف ۱۴۹ رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ورامین محمد رحیم پور زاینی

۹۰۸

اجرائیه

مشخصات محکوم له محمود محققی به نشانی رباط کریم انتهای خ شهید حاج جعفری نبش ک فردوس پ ۱۳ مشخصات محکوم علیه ناصر مظفری و حسن مظفری مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۹۷-۱۲- ۹۷/۱/۲۰ شورای حل اختلاف رباط کریم شعبه ۲ حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبالغ زیر در حق محکوم له صادر واعلام می نماید مبلغ ۱۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وم بلغ ۳۰۴۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی به انضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهینامه و عدم پرداخت ۹۴/۳/۲۳ لغایت یوم الوصول رای صادره نسبت به خوانده ردیف اول غیابی و ظرف مهلت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در شورا بوده و ظرف همین مدت قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم حقوقی دادگستری رباط کریم می باشد نسبت به خوانده ردیف دوم حضوری بوده و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی رباط کریم می باشد و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱) پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ۲) ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳) مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد در صورتی که خود راقادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف مهلت ده روز صورت جامع دارائی خود را به قسمت اجرا تسلیم کند اگر مالی ندارد صریحا اعلام نماید هر گاه ظرف ۳ سال بعد از انقضا مهلت مذکورمعلوم شود که قادر به اجرای حکم و پرداخت محکوم به بوده ابد لیکن برای فرار در پرداخت اموال خود را معرفی نکنید یا صورت خلاف واقع از دارایی خود بدهید بنحوی که اجرای تمام یا قسمتی از مفاد اجرائیه متعسر باشد به مجازات حبس از ۶۱ روز تا ۶ ماه محکوم خواهید شد ۴) علاوه بر موارد بالا که قسمتی از ماده ۳۴ اجرای احکام مدنی می باشد به مواردی از قانون اجرای احکام و قانون آئین دادرسی مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ و همچنین مفاد قانون نحوه اجرای محکومیت های مالی مصوب ۱۰ ابان ۱۳۷۷ که ظهر برگ اجرائیه درج گردیده است توجه نموده و به آن عمل نماید

رئیس شعبه دوم شورای حل اختلاف رباط کریم

۹۲۶

اجرائیه

مشخصات محکوم له محمود محققی به نشانی رباط کریم انتهای خ شهید حاج جعفری نبش ک فردوس پ ۱۳ مشخصات محکوم علیه ناصر مظفری و حسن مظفری مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۹۷-۲۷- ۹۷/۱/۲۰ شورای حل اختلاف رباط کریم شعبه ۲ حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبالغ زیر در حق محکوم له صادر واعلام می نماید مبلغ ۱۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وبمبلغ ۳۰۴۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی به انضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهینامه و عدم پرداخت ۹۴/۳/۲۳ لغایت یوم الوصول رای صادره نسبت به خوانده ردیف اول غیابی و ظرف مهلت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در شورا بوده و ظرف همین مدت قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم حقوقی دادگستری رباط کریم می باشد نسبت به خوانده ردیف دوم حضوری بوده و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی رباط کریم می باشد و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱) پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ۲) ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳) مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد در صورتی که خود راقادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف مهلت ده روز صورت جامع دارائی خود را به قسمت اجرا تسلیم کند اگر مالی ندارد صریحا اعلام نماید هر گاه ظرف ۳ سال بعد از انقضا مهلت مذکورمعلوم شود که قادر به اجرای حکم و پرداخت محکوم به بوده ابد لیکن برای فرار در پرداخت اموال خود را معرفی نکنید یا صورت خلاف واقع از دارایی خود بدهید بنحوی که اجرای تمام یا قسمتی از مفاد اجرائیه متعسر باشد به مجازات حبس از ۶۱ روز تا ۶ ماه محکوم خواهید شد ۴) علاوه بر موارد بالا که قسمتی از ماده ۳۴ اجرای احکام مدنی می باشد به مواردی از قانون اجرای احکام و قانون آئین دادرسی مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ و همچنین مفاد قانون نحوه اجرای محکومیت های مالی مصوب ۱۰ ابان ۱۳۷۷ که ظهر برگ اجرائیه درج گردیده است توجه نموده و به آن عمل نماید

رئیس شعبه دوم شورای حل اختلاف رباط کریم

۹۲۵

دادخواست به دادگاه عمومی نخستین

خواهان کریم وهابی ف رضا شغل آزاد قلعه میر سر میمنت اباد روبروی میکسر سازی اسدی خوانده حامد مقصودی شغل آزاد نشانی تهران م ونک خ صاحب تبریزی شرقی پ ۲۵ تعیین خواسته و بهای ان تقاضای مطالبه وجه چک به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال به انضمام کلیه هزینه های دادرسی و تاخیر تادیه دلائل و منضمات دادخواست کپی مصدق مدرک شناسایی و کپی مصدق گواهی عدم پرداخت و لاشه چک اینجانب به موجب یک فقره چک به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال به عهده بانک تجارت شعبه کاشان از خوانده محترم طلبکار می باشم متاسفانه علیرغم سررسید به علت فقدان موجودی گواهی عدم پرداخت چک از سوی بانک محال علیه صادر و چک موصوف پرداخت نگردید و خوانده محترم نیز ترتیبی جهت پرداخت اتخاذ ننمودند لذا باتقدیم دادخواست حاضر و ضمائم ان تقاضای محکومیت خوانده به پرداخت اصل وجه به انضمام کلیه هزینه های دادرسی و تاخیر تادیه را از محضر دادگاه تحت استدعاست وقت حضور ۹۷/۴/۲۵ ساعت ۱۵/۱۵

شعبه ۱۶ مجتمع شماره یک شهرستان بهارستان

۳۲۳

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۷۰۱۶۱: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به اقای/ خانم ۱. محمد تقی رویانی ف درویش ۲. محمدرضا زاهدی حصار ف محمد جواد ۳. عزیزاله عطارد ف بابائعلی مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۴/۲۳ ساعت ۹/۱۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

اصلاحیه

در آگهی حصر وراثت اصغر کریم پور مورخ ۹۷/۳/۲۰ آقای اصغر کریم پور به ش ش ۴۰۶ صحیح می باشد که بدینوسیله اصلاح می گردد

۹۲۲

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۷۰۱۴۳: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. غلامرضا کاویانی ف اصغر ۲. الهام مظفری ف حسین مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۴/۲۳ ساعت ۸/۴۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۷۰۱۶۷: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به اقای/ خانم ۱. بهروزسالاری ف علی ۲. یونس جهان تیغ ف جانعلی ۳. ناصرشهری ف قلی مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده. درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۴/۲۳ ساعت ۹ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۷۰۱۶۶: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. ابوالقاسم غریب آبادی ف ابراهیم ۲. سعید غلامی ف حسن مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده. درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۴/۲۳ ساعت ۸/۳۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۷۰۱۹۱: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. الهه سادات مفیدی ف سید جعفر ۲. عرفان عباس نژاد ف هوشنگ مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است. پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب دریک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشاردرج می گردد تا خوانده / خواندگان دردفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده. درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۴/۲۳ ساعت ۱۰/۱۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی تغییرات شرکت صنعت بنا ماشین سهامی خاص به شماره ثبت ۴۷۱۴۰۸ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۸۶۶۹۵۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۰۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت آوا تدبیر تراز با شناسه ملی ۱۴۰۰۴۲۸۷۴۶۷ به سمت بازرس اصلی و آقای کامیارمنتصرنیا (کد ملی ۰۰۳۹۴۶۵۰۶۳) به سمت بازرس علی البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب گردیدند

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۸۴۷۷۰)

مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۲۸۶۳۹۵۳ متعلق به کامیون بنز به شماره انتظامی ۶۸۲ع ۵۷ ایران ۴۷ تعویض پلاک به شماره ۷۴۵ ع ۴۳ ایران ۸۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است

زنجان

۹۲۸

آگهی فقدان مدرک تحصیلی (نوبت دوم)

مدرک فارغ التحصیلی مهسا یعقوبلو فرزند حسین به شماره شناسنامه ۴۹۰۰۲۶۹۹۵۶ صادره از شهریار در مقطع کاردانی پیوسته رشته نقشه کشی معماری – معماری صادره از واحد دانشگاهی شهر قدس به شماره ۱۸۴۶۹۹۸ مفقود گردیده است و فاقد اعتبار می باشد. از یابنده تقاضا می شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس بنشانی: شهر قدس – میدان قدس – انتهای بلوار شهید کلهر دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس ارسال نماید.

آگهی وقت دادرسی

آقای حاتم راهی دادخواستی به طرفیت آیدین رمضان استوان فرزند حسن به خواسته مطالبه مبلغ یک میلیاردو و پانصد میلیون ریال بابت ۱۲ فقره سفته با احتساب خسارات قانونی و بدوا اعسار ازپرداخت هزینه دادرسی به دادگستری اسدآباد تقدیم داشته به جهت رسیدگی به این شعبه ارجاع و به کلاسه ۹۶۱۵۳۲ ثبت وقت رسیدگی برای مورخ ۱۳۹۷/۶/۱۸ ساعت ۱۰:۳۰ صبح تعیین گردیده است حسب اعلام خواهان خوانده مجهول المکان می باشد لذا بنا به تجویزماده ۷۳ ازقانون آیین دادرسی مدنی بدین وسیله یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا نامبرده مذکورظرف مدت یک ماه از تاریخ نشر آگهی به دفتر شعبه اول حقوقی اسدآباد مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود اخطاریه و ضمائم دادخواست آن را دریافت و در وقت رسیدگی معیین شده در دادگاه حضور یابد والا تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد شد . (م الف ۱۸۹)

شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان اسد آباد

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۸۱۴۵۲۰۱۲۴۴ شعبه دادگاه عمومی بخش صالح اباد استان همدان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۸۱۴۵۳۰۰۳۷۵ شاکی : اقای علی اصغر غلامی منصور فرزند حشمت اله به نشانی همدان – شهرک الوند خ ازادگان ک سلطانی واحد ۲و۳ متهمین : ۱- اقای ستار یوسفی به نشانی قروه –روستای بابنمیر ۲- خانم مولود نقدی فرزند سبزعلی به نشانی قروه خ تختی اتهام ها : ۱- استفاده از سند مجهول ۲- جعل ۳- سرقت به تاریخ ۱۳۹۷/۳/۷ در وقت مقرر جلسه شعبه اول دادگاه عمومی بخش صالح اباد به تصدی امضا کنندگان ذیل تشکیل است پرونده امر تحت نظر است دادگاه با توجه به جامع اوراق و محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید.

رای دادگاه

در خصوص اتهام اقای ستار یوسفی (فعلا متواری) دائر بر جعل و استفاده از سند مجعول (یک فقره چک به شماره ۱۲-۴۱۳۱۵۰۵۳۹۰ عهده بانک ملی شعبه صالح اباد) موضوع شکایت اقای علی اصغر غلامی منصور فرزند حشمت اله بدین شرح که شاکی در اظهارات خویش بیان داشته است که از اقای مولود نقدی شکایت دارد بدین شرح که ایشان یک فقره چک را به بانک ارائه و گواهی عدم پرداخت نیز صادر گردیده است که پس از اعطای نیابت به شعبه محترم دوم بازپرسی شهرستان قروه در انجا اقای مولود نقدی بیان داشته است که چک را از شخصی بنام اقای ستار یوسفی بابت خرید ایزوگام تحویل گرفته است و... که این دادگاه با توجه به جمیع اوراق و محتویات پرونده از جمله شکایت شاکی اظهارات اقای مولود نقدی نظریه کارشناسی صورت گرفته توسط شعبه بازپرسی دوم شهرستان قروه که حکایت از عدم تطابق مندرجات چک با امضا و خط اقایان علی اصغر غلامی و مولود نقدی دارد ، عدم حضور متهم اقای ستار یوسفی و سایر قرائن و امارات موجود در پرونده بزه انتسابی بایشان محرز و مسلم میباشد و باستناد مواد ۲و۱۴و۱۸ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ و ماده ۵۳۶ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ بخش تعزیرات متهم موصوف را به تحمل یکسال حبس تعزیری محکوم می نماید و در اجرای ماده ۲۱۵ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ حکم بر جعلیت متن و عبارات چک صادر و اعلام می دارد و در خصوص شکایت شاکی علیه الف)اقای مولود نقدی دائر بر جعل و استفاده از سند مجعول و سرقت با توجه به اینکه حسب تحقیقات بعمل امده اتهام متوجه ایشان نمیباشد و ب)اقای ستار یوسفی دائر بر سرقت با توجه به فقد ادله اثباتی نهایتا با توجه به اصل کلی برائت و باستناد مواد ۴و۲۶۵ قانون ائین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ قرار منع تعقیب در این قسمت صادر و اعلام میگردد . رای صادره غیابی بوده و ظرف مدت بیست روز قابل واخواهی در این دادگاه و متعاقبا ظرف همین مدت قابل تجدید نظر خواهی در محاکم محترم تجدید نظر استان همدان میباشد.

رئیس شعبه اول دادگاه عمومی بخش صالح اباد – وحید ارملن م الف:۲۲۲

آگهی دعوت مجمع عمومی عادی شرکت آلپین ورک بامسئولیت محدود ثبت شده ۱۶۹۹ ثبت قزوین وشناسه ملی ۱۰۸۶۱۴۰۶۳۳۸

بدینوسیله از کلیه شرکاء شرکت آلپین ورک بامسئولیت محدود دعوت بعمل می آید تادرجلسه مجمع عمومی عادی شرکت که درتاریخ ۹۷/۴/۳ راس ساعت ۱۶ درمحل شرکت منعقد است حضور بهم رسانید دستورجلسه:۱-انتخاب اعضاء هیئت مدیره برای مدت نامحدود

هیئت مدیره شرکت آلپین ورک با مسئولیت محدود

آگهی ماده ۱۴۷ اصلاحی قانون ثبت

نظر بر اینکه تصرفات مالکانه و مفروزی آقای عزیزخلری خلرگیلوان؛ برابرآرای صادره هیات حل اختلاف ثبت خلخال، نسبت به املاک مورددتقاضای وی ازروستای گیلوان (خلرگیلوان)واقعات دربخش ۱۸ شاهرودخلخال، قبلاصادرواعلام گردیده؛ لذابراجرای بند۶ماده یک قانون حذف واصلاح موادی ازقانون ثبت؛ مراتب دردونوبت بفاصله ۱۵روزاگهی میشودومهلت اعتراض برثبت ازتاریخ اولین نوبت انتشاربه مدت دوماه میباشدومعترض بایدکتبااعتراض خودرابه ثبت محل تسلیم وظرف مدت یکماه ازتاریخ تسلیم اعتراض به اداره ثبت ، نسبت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی صالحه مراجعه وگواهی لازم رابه اداره ثبت محل ارایه نمایددرغیر اینصورت برابرمقررات اقدام خواهدشد:

۲۱/۴۸۴ اصلی،ششدانگ یکقطعه باغ ؛بمساحت۲۵۹۵/۳۱مترمربع.
۲۱/۴۸۵ اصلی،ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ؛بمساحت۷۰۰/۶۳مترمربع
۲۱/۴۸۶ اصلی،ششدانگ یکباب خانه ومحوطه؛بمساحت۲۴۱/۴۱مترمربع.
۲۱/۵۳۴ اصلی،ششدانگ یکقطعه باغ ؛بمساحت۳۲۲۳/۵۰مترمربع.
۲۱/۵۳۵ اصلی،ششدانگ یکقطعه باغ ؛ بمساحت ۱۹۱۰/۲۰مترمربع.
۲۱/۵۳۶ اصلی،ششدانگ یکقطعه باغ ؛بمساحت۱۳۹۵/۵مترمربع .
۲۱/۵۳۷ اصلی،ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ؛بمساحت۵۵۶مترمربع .

تاریخ انتشار نوبت اول یکشنبه ۹۷/۳/۶تاریخ انتشار نوبت دوم: دوشنبه ۹۷/۳/۲۱

بدیهی – رئیس ثبت خلخال

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۷۰۰۱۰۰۰۰۴ و مورخ ۹۷/۱/۱۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانها ی فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ناحیه یک زنجان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بیرامعلی رستم خانی فرزند ابراهیم به شماره شناسنامه ۲۳۳ صادره از زنجان و خانم رقیه ممالانی فرزند یونس به شماره شناسنامه ۳۵۸ و کد ملی ۴۲۸۱۵۷۶۹۵۹ هر یک نسبت به سه دانگ مشاع از ششدانگ یکباب عمارت به مساحت ۱۷۸/۲ مترمربع پلاک ۸۶۲۳ فرعی از ۴۲ اصلی واقع در بخش ۷ زنجان خریداری از مالک رسمی آقای علیرضا ستاری 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 سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی بمدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است که در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۳/۲۱ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۴/۵

رئیس ثبت اسناد و املاک مجتبی محمدلو

۸۹۵

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

نظر به این که به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۰۴۵۷- ۹۷/۲/۲۳ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان رباط کریم بر حسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تائید انتقال عادی و تصرفات ما لکانه متقاضی اقای محمود شراهی فرزند محمد به شماره شناسنامه ۲۴۶۸۴ صادره از ملایر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۰۶۴/۷۸ مترمربع مفروز و مجزی شده از پلاک --- فرعی مفروز از قطعه --- تفکیکی از ۱۵۹ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی اصغر خسروی فرد محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه شخص یا اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایند تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات قانونی سندمالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۳/۲۱ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۴/۵

رئیس اداره ثبت اسناد رباط کریم – منوچهر کاظم اصلانی

۸۲۴

دادنامه

خواهان سید جواد مرادیان ف سید طالب به نشانی استان کهگیلویه و بویراحمد شهرستان بویراحمد شهر یاسوج سالم اباد فرعی ۸ پ ۵۵ خوانده حسن صادقی ف احمدعلی مجهول المکان خواسته ها مطالبه خسارت تاخیر تادیه و مطالبه وجه بابت . و اعسار از پرداخت هزینه دادرسی و مطالبه خسارات دادرسی گردشکار خواهان دادخواست اعسار از هزینه دادرسی طرح نموده است دادگاه با تشکیل جلسه واخذ شهادت شهود وبا اعلام ختم دادرسی مبادرت به صدور رای نموده است

رای دادگاه

در خصوص دادخواست اعسار از هزینه دادرسی آقای سید جواد مرادیان ف سید طالب با نمایندگی دفتر حمایت حقوقی قضایی ابتکار گران به طرفیت حسن صادقی به خواسته با بررسی پرونده اظهارات نماینده خواهان و شهود وی عدم حضور و دفاع خوانده بدین توضیح که اعسار از هزینه دادرسی امری موقتی می باشد و اظهارات شهود خواهان اعسار قسمتی از هزینه دادرسی را وارد و مستندا به ماده ۵۰۴ تا ۵۱۳ق ا د م حکم به اعسار موقت خواهان نسبت به یک دوم از هزینه دادرسی و بطلان دعوی اعسار نسبت به یک دوم دیگر از هزینه دادرسی را صادر واعلام می نماید رای صادره حضوری وظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه تجدیدنظر استان کهگیلویه و بویراحمد می باشد

دادرس شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی یاسوج

۹۰۰

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای محمد کلهر فرزند مرادعلی دارای شناسنامه شماره ۴۳۱۰۱۴۴۵۵۱ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۱۵۱ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان حبیبه کلهر فرزند علی به شناسنامه ۶۴۱ درتاریخ۱۳۹۶/۵/۷ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به یازده نفر: ۱-علی کلهر ش ش ۳۵پدر ۲-گل بهار کلهر ش ش ۸۰۹دختر۳ -ابوالفضل کلهر ش ش ۸۸۴پسر۴- زلیخا کلهر ش ش ۱۰۴۹دختر۵-سیب کلهر ش ش ۱۵پسر۶-بتول کلهر ش ش ۱۳۶۲دختر۷-روح اله کلهر ش ش ۱۳۶۳پسر۸-فاطمه کلهر ش ش ۱۴۳۳دختر۹-داود کلهر ش ش ۴پسر۱۰-ناصر کلهر ش ش ۶۱پسر۱۱-محمد کلهر ش ملی ۴۳۱۰۱۴۴۵۵۱پسر اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه نهم شورای حل اختلاف شهرقزوین-مهدی کلانتری

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

بدین وسیله به آقای اذات احمدی فعلا مجهول المکان به تجویز ماده ۳۴۴ قانون ائین دادرسی کیفری اعلام می گردد در کلاسه ۱۰۱/۹۷۰۳۳۳ مورخ ۹۷/۴/۲۷ ساعت ۱۰ به اتهام شما دائر بر حمل مشروبات الکلی خارجی به تعداد ۴۵۵ قوطی به ارزش ۶۸۲۵۰۰۰۰۰ ریال موضوع گزارش مرجع انتظامی در پرونده رسیدگی خواهد شد لهذا مقتضی است جهت دفاع از اتهام انتسابی در این دادگاه حاضر شوید درغیراینصورت وفق مواد ۲۱۷-۲۱۸ قانون فوق الذکر اتخاذ تصمیم خواهد شد این آگهی در یک نوبت منتشر شده چنانچه من بعد نیازی به انتشار آگهی باشد برای یک نوبت منتشر و مهلت آن ده روز خواهد بود

م الف ۱۰۲۵ شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهر تاکستان ۱۰۱ جزائی سابق

۹۱۸

آگهی مزایده اموال غیر منقول مرحله اول

در پرونده کلاسه ۹۶۰۶۳۱ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان مطابق دادنامه صادره از اجرای احکام شعبه اول حقوقی دادگستری تاکستان به شماره دادنامه ۹۵۰۹۹۷۲۸۳۴۴۰۱۱۱۶ محکوم علیه محمد رحمانی فرزند محرم محکوم به پرداخت مهر المسمی زوجه به مقدار ۵۰ عدد سکه تمام بهار ازادی و پرداخت یک میلیون و سیصد و شصت و پنج هزار ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل در حق زهرا رحمانی فرزند عربعلی و شهناز حق ویردی فرزند حسن و نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت می باشد که این اجرا قصد دارد در مورخ ۹۷/۴/۱۲ از ساعت ۹ الی ۱۰ صبح در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند طالبین و خریداران می توانند همه روزه تا ۵ روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضورا شرکت نمایند خریدار می بایستی مبلغ ده درصد پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و درصورت عدم تائید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد در صورت عدم تایید مورد مزایده ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط وخریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد. اموال مزایده پلاک ثبتی ۵۲۳۱ فرعی از یک اصلی تاکستان ملکی اقای ولی اله (محمد) رحمانی فرزند محرم ملک طبق سند صادره در صفحه ۲۶۱ دفترجلد ۳۳۵ به مقدار ۲۵۰۰ سهم مشاع از ۷۵۰۰ سهم مشاع از یک و نیم دانگ مشاع از ششدانگ پلاک مذکور به مساحت سی هزار متر مربع مالکیت مشاعی دارد ملک مذکور به صورت زمین سه هکتاری فاقداعیانی بوده و محل ان نزدیک جاده اتوبان تاکستان به زنجان در ابتدای ورودی شهر می باشد ارزش عرصه ملک مذکور باتوجه به مشاعی بودن ملک و محل و موقعیت ان و باتوجه به ارزش معاملاتی و قیمت عادله روز و سایر عوامل موثر در ارزیابی از قراری متر مربع ده هزار تومان درمجموع معادل بیست و پنج میلیون تومان ارزیابی و براورد گردید

مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری تاکستان

۹۱۷

اخبار

در نشست تخصصی گروه گرافیک دانشگاه آزاد اسلامی قزوین صورت گرفت؛

نقد و بررسی ایده پردازی و اجرای آثار گرافیکی

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- جلسه ی نقد و بررسی آثار گرافیکی ماندگار از ایده تا اجرا با حضور استاد مجید کاشانی و به همت دانشکده ی معماری و شهرسازی دانشگاه آزاد اسلامی قزوین در این دانشکده برگزار شد. به گزارش روابط عمومی دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، در این نشست تخصصی استاد کاشانی با ارائه ی برخی از آثار گرافیکی، روند تولید آن ها از مرحله ی ایده تا اجرا را مورد نقد و بررسی قرار داد. در این جلسه که با استقبال پرشور دانشجویان دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، دانشجویان دانشکده ی بقیه اله، دانشجویان دانشگاه علمی کاربردی فرهنگیان و استادان و طراحان گرافیک قزوین همراه بود، دانشجویان نظرات و سوالات خود در زمینه ی تولید آثار گرافیکی را بیان کرده و در راستای ارتقای سطح دانش حرفه ای وکاربردی خود، با آثار برجسته گرافیکی آشنا شدند. همچنین در حاشیه ی این نشست، نمایشگاه آثار دانشجویان گرافیک با حضور استاد کاشانی و سایر استادان گروه گرافیک دانشگاه آزاد اسلامی قزوین افتتاح شد.

به همت اداره کل بهزیستی استان مازندران؛

ضیافت افطاری فرزندان بهزیستی برگزار شد

ساری - دهقان - ضیافت افطاری فرزندان «خانه های مهر» بهزیستی استان مازندران با حضور مهندس اسلامی استاندار محترم مازندران، دکتر فرید معاون امور اجتماعی بهزیستی کشور، نماینده شریف مردم ساری و میاندورود در مجلس شورای اسلامی، مدیر کل بهزیستی مازندران، مدیر کل امور اجتماعی استانداری، جمعی از مدیران استان و فرزندان «خانه مهر» در هتل نوید ساری برگزار شد. مهندس اسلامی استاندار مازندران در جمع فرزندان بهزیستی ضمن ابراز خشنودی از حضور در کنار فرزندان مهرگفت: شب های ماه مبارک رمضان شب های محبت ، دور هم نشستن و عبادت است. استاندار مازندران افزود: دولت تدبیر و امید برای ارتقا امید به زندگی در جامعه و بویژه خانواده بهزیستی اراده مستحکمی دارد و برنامه های منسجمی در دست اقدام دارد. وی تصریح کرد: برنامه های امید به زندگی محقق نمی شود مگر اینکه اراده داشته باشید و باور کنید که می توانید به حداکثر رشد برسید و کارآفرین شوید. وی اظهار کرد: در تاریخ، ثبت شده است کسانی که آسیب دیده اند با توکل به خدا از زنان و مردان بزرگ روزگار شده اند.شما هم به خودتان اعتماد داشته باشید. ما حامی شما هستیم و برای شما روزهای شاد و اقتدار را از خدای بزرگ آرزو می کنیم. دکتر «حبیب الله مسعودی فرید» معاون امور اجتماعی سازمان بهزیستی کشورگفت: برای توانمندسازی فرزندان زیر پوشش بهزیستی آنچه توان داریم انجام خواهیم داد همه مسئولان بهزیستی با تمام توان و پتانسیل در راستای ارتقا شما چشم و چراغهای سازمان، همت گمارند. دکتر آرام مدیر کل بهزیستی مازندران نیز در این ضیافت افطاری با تبریک ماه مبارک رمضان و آرزوی قبولی طاعات گفت: یکی از رسالت های اصلی و مهم بهزیستی، پذیرش و ساماندهی کودکانی است که فاقد سرپرست بوده و یا بد سرپرست هستند. خانه های مهر بهزیستی با هدف ارتقای زندگی و توانمند سازی فرزندان بهزیستی فعالیت می کند.

ارزیابی میزان تحقق وصول مطالبات شرکت گازاستان گلستان در سال ۹۶

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در اولین نشست کمیته راهبردی وصول مطالبات گازگلستان در سال ۹۷ که باحضورمدیرعامل ،اعضای هیئت مدیره وهیئت رئیسه گازگلستان در محل سالن اجتماعات شرکت برگزار شد میزان تحقق عملکرد شرکت در بخش وصول مطالبات مورد ارزیابی قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی،در آغاز دبیر جلسه عملکرد شرکت را به تفکیک شهرستان تشریح نموده و نتایج ارزیابی را که ماحصل آن دستیابی به سطح نسبتاً مناسب بوده به تلاش و اعمال سیاستهای راهبردی مطلوب و توجه ویژه مشترکین گاز طبیعی علی الخصوص بخش خانگی به پرداخت به موقع صورتحساب معطوف داشته و موفقیت شرکت را در این بخش که حاکی از همدلی و همکاری تمامی ارکان شرکت می باشد ارج نهاد. در ادامه هریک از رؤسای ادارات گازرسانی از طریق ویدئو کنفرانس ،مسائل و مشکلات فرا روی وصول مطالبات را بیان نموده و متناسب با آن،برای حل چالشهای مورد نظر، سیاست شرکت در سال جاری تشریح و تبیین شد. دراین جلسه مدیرعامل گازگلستان ضمن تشکر از زحمات همکاران،مطالبی رادرخصوص اهمیت وصول مطالبات معوق شرکت بعنوان یکی ازعوامل اصلی در چرخه درآمد شرکت بیان نموده که جذب به موقع آن توسعه گازرسانی و سطح خدمات قابل ارائه و همچنین تحقق اهداف شرکت را بهمراه دارد .مهندس محمد رحیم رحیمی در ادامه رهنمودهایی را در خصوص روند وصول مطالبات و همینطور تلاش و جدیت ادارات گازرسانی برای وصول حداکثری بدون تنش و با رعایت چارچوبها و جذب به موقع نقدینگی و انجام اقدامات کنترلی ارائه کرد.

۱۹ هزار گلستانی سرپرستی ۹ هزار کودک نیازمند را برعهده گرفتند

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- امان‌الله حسین‌پور در جمع خبرنگاران ضمن دعوت از مردم برای حمایت از کودکان نیازمند اظهار داشت: در شب‌های قدر ۱۲۵ پایگاه برای ثبت‌نام از خیران در گلستان ایجاد کردیم و گلستانی‌های نیکوکار امشب هم می‌توانند با حضور در این پایگاه‌ها در مکان‌های اصلی برگزاری مراسم احیا شب‌های قدر در شهرها در این طرح‌ها شرکت کنند.وی افزود: ۹ هزار کودک نیازمند تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی(ره) گلستان با اجرای طرح اکرام یتیمان و محسنین که ویژه کودکان دارای بدسرپرست یا بیمار است دارای حامی شدند.مدیرکل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان گلستان همچنین با بیان اینکه در استان‌های دیگر کشور به ازای هر کودک تحت پوشش ۷ حامی وجود دارد، افزود: در استان گلستان اما هر کودک تحت پوشش ۳ حامی دارد و امیدواریم تعداد بیشتری از هم استانی‌ها در این کار خیر مشارکت کنند.حسین‌پور با اشاره به فعالیت پایگاه طرح اکرام ایتام تپه نورالشهدا گرگان در طول ماه مبارک رمضان امسال گفت: پایگاه طرح اکرام ایتام در جمعه‌های ماه مبارک رمضان در میعادگاه‌های نماز جمعه نیز از حامیان ثبت‌نام به عمل می‌آورند.مدیرکل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان گلستان اظهار کرد: سال گذشته حامیان و خیران گلستانی بیش از ۱۳ میلیارد تومان برای کمک به ۸ هزار و ۷۸۸ یتیم و فرزند محسنین تحت حمایت کمیته امداد استان گلستان پرداخت کردند.

عملیات خط انتقال آب مخزن شهرک فرزان شهرستان قدس اجرا شد

شهرقدس- خبرنگار فرصت امروز- مدیر امور آبفای شهرستان قدس با اعلام این خبرگفت: پروژه مذکور شامل یک کیلومتر لوله گذاری با لوله هایی به قطر ۲۰۰ میلیمتری و از جنس پلی اتیلن به منظور انتقال آب شرب مخزن ذخیره ۳هزار متر مکعبی شهرک فرزان انجام شد. بهزاد رضوانی ادامه داد: با توجه به دبی ورودی مخزن مذکور به میزان ۴۰ لیتر درثانیه از چاه های فرزان ۱ و فرزان ۲ پس از تامین آب این شهرک ما زاد آب استحصالی از طریق خط مورد اجرا به شبکه آبرسانی شهر تزریق خواهد شد. او در پایان تاکید کرد: اجرای این عملیات در تامین آب مناطق تحت پوشش مخزن ۱۰ هزار متر مکعبی معدن سهم موثری خواهد داشت

معاون فروش و خدمات مشترکین شرکت توزیع برق ایلام :

احتمال کمبود نیروی برق در فصل گرما و پیک مصرف زیاد است

ایلام- هدی منصوری- معاون فروش و خدمات مشترکین شرکت توزیع برق استان ایلام در جلسه هماهنگی پاسخگویی بار و مدیریت مصرف گفت: امسال با توجه به اینکه سال بارشی بسیار ضعیفی را پشت سر نهادیم امکان بروز خاموشی ناشی از کمبود نیرو علی رغم تلاش صنعت برق کشور بیش از هر زمان دیگری وجود دارد. مهندس سمیره سیالی در همین باره افزود: وزارت نیرو در این راستا با ابلاغ طرح های متنوع تشویقی در صدد است با کمک و همکاری مشترکین کمبود نیروی ناشی از بحران خشکسالی را جبران کرده و از تحمیل خاموشی به مشترکین جلوگیری نماید. وی تاکید کرد: مدیران امور برق می بایست تیم مربوط به مدیریت مصرف را بیش از پیش حمایت نمایند تا از طریق رایزنی با مشترکین صنعتی و کشاورزی و نیز سایر مشترکین دیماندی امکان همکاری دوجانبه فراهم گردد. در همین باره و در راستای معرفی سامانه پاسخگویی و مدیریت بار مدیر دفتر نظارت بر لوازم اندازه گیری این شرکت نیز، شناسایی مشترکینی که امکان همکاری دوجانبه شرکت با آن ها فراهم خواهد شد و آگاه سازی انها از تعرفه های تخفیفی و تشویقی را از مهمترین اقدامات مدیران امور و تیم مدیریت مصرف هر شهرستان دانست. رشنو ادامه داد : به عنوان مثال در یکی از این طرح ها مشترکین کشاورزی با اعمال چهار ساعت صرفه جویی در مصرف برق در ساعات اوج بارمی توانند از تعرفه برق رایگان در بیست ساعات باقی مانده روز استفاده نمایند.

زیرساخت های ملارد به شدت ضعیف است

ملارد- خبرنگار فرصت امروز- نماینده ولی فقیه در ستاد نماز جمعه شهر ملارد از ضعف زیرساخت ها در این شهر ابراز نارضایتی کرد. حجت الاسلام حسینی در شورای اداری شهرستان ملارد در جمع مدیران در این باره گفت: کمبود بسیاری از امکانات برای یک زندگی راحت در این شهر مردم را با چالش های زیادی روبرو کرده است . این شهر از حداقل زیر ساخت ها برخوردار است که این شرایط اصلا شایسته چنین مردم ولایتمداری نیست. امام جمعه ملارد با یاد آوری خدمت واقعی مدیران به مردم در ادامه افزود: مدیران ادارات باید از روز مرگی خارج شوند وبا تلاش مضاعف، نوآوری در روشهای ارائه خدمات و جدیت در انجام وظایف خود، زمینه یک زندگی مناسب برای این مردم فهیم فراهم آورند. وی تصریح کرد: اینکه مدیری تنها با یک روش اداری کار کند و ۸ صبح سر کار خود حاضر شده و ساعت۲ عصر به خانه خود برگردد، اصلا پسندیده نیست. کار بدون هیچ گونه نو آوری، تفکر، جهاد، هدف گذاری شده از هیچ کسی پذیرفته نیست.امروز نیاز کشور، رفتار تلاشگرانه است تا هر چه سریعتر و بهتر به ایده آلها دست بیابیم.

معاون سازمان صنایع کوچک در اشتهارد:

حضور به موقع مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی سبب کاهش خسارت ناشی از سیل در اشتهارد شد

کرج- خبرنگار فرصت امروز- معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با بیان اینکه در کمتر از نیم ساعت بارندگی شدیدی در شهرک صنعتی به وقوع پیوست که سبب ایجاد خسارت به راه های شهرک شد،گفت: حضور به موقع مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی سبب کاهش خسارت ناشی از سیل درشهرک صنعتی اشتهارد شد. عزیز محمدی در بازدید از شهرک صنعتی اشتهارد که سیزدهم خرداد دچار سیل زدگی و آب گرفتگی و خرابی تاسیسات و محورهای مواصلاتی شد، اظهار داشت:شهرک صنعتی اشتهارد یکی از شهرک‌های صنعتی بزرگ کشور است. وی افزود:بالغ بر ۱۰۰۰ واحد صنعتی فعال در شهرک صنعتی اشتهارد مشغول به تولید هستند و تعداد زیادی اشتغالزایی توسط این واحدها انجام شده است. معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران با بیان اینکه در کمتر از نیم ساعت بارندگی شدیدی در شهرک صنعتی به وقوع پیوست که سبب ایجاد خسارت به راه‌ها و تاسیسات و دیوارهای برخی واحدهای صنعتی شد،بیان کرد:در بالا دست این شهرک به لحاظ ساختار خاک که جزو ساختار آذرین است جذب آب در آن پایین بوده و این موضوع سبب جریان یافتن سیلاب شده است. محمدی با بیان اینکه سیل در اشتهارد خسارت جانی نداشته است،عنوان کرد:خسارت‌هایی در بخش راه های شهرک به وجود آمده و آسیب آنچنانی به واحدهای صنعتی به وجود نیامده است. وی با بیان اینکه دیوار محوطه برخی از واحدها در سیل اشتهارد خراب شده است،گفت: هدایت آب‌های سطحی کمک کرد که خسارت‌های بیشتری بر شهرک تحمیل نشود. محمدی با بیان اینکه مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز از همان دقایق ابتدای سیل در منطقه شهرک صنعتی حضور داشتند،تصریح کرد: همکاری مسئولان محلی سبب شد که گل و لای سطح شهرک پاکسازی شد و اگر حضور به موقع مدیر عامل و دیگر دست اندرکاران نبود شاید دامنه خسارت بیشتر از وضعیت کنونی بود. وی با بیان اینکه عموما خرابی سیلاب و گل و لای بود که از بالا دست شسته و به پایین دست منتقل شده است،افزود: این خرابی‌ها رسوب گل و لای بوده که در برخی از مکان ها آسفالت‌های راه را کنده است. معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با بیان اینکه از اراضی پایین دست که گرفتار سیل شده بودند هم بازدیدی انجام شد و با جهاد کشاورزی در این حوزه ارزیابی خسارات را برعهده دارد. محمدی با بیان اینکه در حوزه شهرک صنعتی وظیفه خود می‌دانیم که موانع ومشکلات برای رونق تولید برطرف شود،تاکید کرد: در حد توان برای رفع مشکلات شهرک صنعتی اشتهارد تلاش میکنیم و طی روزهای بعد از سیل با تلاش همه دستگاهها ۹۰ درصد مشکلات به وجود آمده رفع شده است. معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با بیان اینکه حضور مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی البرز از دقایق اولیه سیل اشتهارد سبب کاهش خسارت ناشی از سیل شد،گفت: ۹۰ درصد از خسارت سیل شهرک صنعتی اشتهارد رفع شد.

برگزاری همایش بزرگ قرآن پژوهان وجشن میلاد با سعادت امام حسن مجتبی (ع) در ذوب آهن اصفهان؛

باتدبر وعمل به قرآن وتمسک به اهل بیت(ع) سعادت دنیوی واخروی حاصل می شود

اصفهان - قاسم اسد- همایش بزرگ قرآنی و جشن با شکوه میلاد با سعادت کریم اهل بیت حضرت امام حسن مجتبی (ع) با حضور با شکوه شرکت کنندگان تمامی کلاس ها و جلسات قرآنی ماه مبارک رمضان وبه همت دارالقرآن الکریم و روابط عمومی در صبح روزچهارشنبه ۹ خرداد ماه سال جاری مطابق با۱۴ ماه مبارک رمضان و همزمان با روز پانزدهم این ماه سالروز ولادت با سعادت امام حسن(ع) در مسجد الزهرا(س) ذوب آهن اصفهان برگزار گردید . در این محفل بزرگ قرآنی که با اجرای قرائت و ترتیل قرآن توسط قاریان ذوب آهنی ؛ مداحی برای ولادت فرخنده حضرت امام حسن مجتبی (ع) واجرای گروه تواشیح تنزیل همراه بود. آیت ا... رهبر رئیس دفتر هماهنگی تبلیغات اسلامی ذوب آهن در سخنانی به اهمیت قرآن و جایگاه آن در هدایت مسلمانان ودیگر مردمان جهان پرداخت . وی با اشاره به حدیثی از حضرت علی (ع) گفت : امیر کلام حضرت مولی الموحدین امام علی (ع) در مورد عظمت قرآن می فرماید : بدانید که با داشتن قرآن بین شما فقرو تنگدستی وجود ندارد و با نبودن قرآن در بین شما برای کسی ثروتمندی و بی نیازی نخواهد بود . وی همچنین با اشاره به حدیث ثقلین که در اواخر عمر با برکت پیامبر اکرم (ص) توسط ایشان به مسلمانان عرضه شد به شرح ثقل اکبر وثقل کبیر پرداخت و گفت طبق این حدیث متواتر پیامبر اکرم (ص) بعد از رحلت خود دو امانت بزرگ بین امت خود باقی می گذارد و این دو امانت همانا قرآن و اهل بیت (ع) هستند و مسلمانان با چنگ زدن به این دو و پیروی از آنها تا قیامت رستگار و در امان خواهند بود . وی باذکر آیات واحادیث دیگری افزود قرآن منشور جاویدان الهی وآخرین کتاب آسمانی برای بشریت است وازاین رو همه نیازهای بشر در قرآن مطرح شده و تمامی علوم از آن استنباط می شودومسلمانان با تدبربه قرآن وعمل به آن می توانندتمامی مشکلات امروز جامعه اسلامی رابرطرف کرده وبه سعادت دنیوی واخروی نایل شوند. وی افزود با توجه به اهمیت علوم و معارف نهفته درقر آن و رموز فراوان آن این کتاب بدون مفسر قابل درک نبوده و شارحین و مفسرین این قرآن ائمه (ع) بوده و آنها قرآن ناطق هستند . آیت ا... رهبر در ادامه با اشاره به ۱۵ ماه رمضان و ولادت با شکوه کریم اهل بیت حضرت امام حسن (ع) در این روز به ذکر فضائل و نحوه نامگذاری آن حضرت پرداخت و یادآور شد که نام آن بزرگوار به درخواست پیامبر اکرم(ص) وحضرت علی (ع) توسط حق تعالی و توسط جبرئیل به پامبر اسلام (ص) و حضرت علی (ع) ابلاغ شده و بر این اساس امام دوم شیعیان جهان به نام حسن نامیده شد و آن حضرت از تمام جهات شبیه پیامبر(ص) و محور تمامی خوبی ها و نیکی ها و صاحب برکت و کرامت است . در پایان این محفل قرآنی حجت الاسلام والمسلمین نعمتی مسئول دارالقرآن الکریم ذوب آهن ضمن گزارشی از برگزاری کلاس های قرآنی در ماه مبارک رمضان یادآور شد که ذوب آهن اصفهان از مراکز نمونه در برگزاری جلسات قر آنی در کشور بوده واز این رو در طول روزهای ماه مبارک رمضان امسال در ۵۶ مسجد و محفل قرآنی جمع زیادی از همکاران علاقه مند به فرهنگ قرآنی در این جلسات حضور پیدا کرده و این حضور تا پایان ماه مبارک رمضان ادامه خواهد داشت .وی افزود دراین جلسات افراد برتر قاری وحافظ قرآن وجود دارند که شناسایی ومعرفی می شوند. حجت الاسلام والمسلمین نعمتی درپایان از مدیر عامل ، معاونین ، مدیران ، بسیج ، هماهنگی تبلیغات اسلامی ،معلمین و رابطین قرآنی و تمامی افراد دخیل در برگزاری محافل نورانی قرآن در ذوب آهن تشکر و قدردانی کرد.

در بازدید اعضای شورای شهر از تاسیسات آب بندرعباس مطرح شد؛

پروژه تامین برق اضطراری تصفیه خانه آب بندرعباس بهره برداری می شود

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- اعضای شورای شهر بندرعباس از آزمایشگاه کنترل کیفیت آب و فاضلاب و تصفیه خانه آب بندرعباس بازدید کردند.

مدعامل آبفای هرمزگان دراین بازدید آزمایشگاه کنترل کیفیت آب و فاضلاب استان را به عنوان آزمایشگاه مرجع جنوب کشور اعلام کرد و گفت: با توجه به افزایش گرما و حساسیت موضوع کیفیت آب، بر شدت عملیات کنترل بهداشت وسلامت آب توسط آزمایشگاههای کنترل کیفیت آب بندرعباس افزوده شده است.

هزینه قابل توجه ای از قیمت تمام شده آب در بحث کنترل کیفیت

امین قصمی با بیان اینکه بخش قابل توجه ای از قیمت تمام شده آب در بحث کنترل کیفیت آب هزینه می شود، افزود: همچنین در این آزمایشگاه برنامه ایمنی آب شامل کنترل کیفیت آب از حوزه آبریز تا شبکه توزیع نیز انجام می شود. وی با تاکید بر کیفیت مطلوب آب شرب شهر بندرعباس،گفت: بر اساس پایش مستمر و بی وقفه کیفیت آب آشامیدنی و انجام آزمایش های فیزیکی، شیمیایی و میکروبی، آب شبکه لوله کشی از سلامت کامل برخوردار است و این مسئله از سوی مراکز و مراجع بهداشتی استان (مرکز بهداشت استان و دانشگاه علوم پزشکی استان) نیز مورد تایید است.

بازسازی مخازن ذخیره آب بندرعباس از محل تبصره ۳

این مقام مسئول همچنین در بازدید اعضای شورای شهر بندرعباس از مخازن ذخیره آب داماهی، از همراهی شورای شهر بندرعباس در تصویب تبصره ۳ (مصوبه تأمین بخشی از منابع مالی، توسعه طرح‌های فاضلاب و بازسازی شبکه‌های آب شهری) قدردانی کرد و گفت: در حال حاضر بازسازی دو مخزن ذخیره آب با ظرفیت ۳۰ هزار مترمکعب را در دست اجرا داریم که اعتبار لازم برای بازسازی هر مخزن ۶۰ میلیارد ریال یوده و این اعتبار از محل تبصره ۳ خواهد بود.

اجرای پروژه بازسازی تاسیسات تصفیه خانه آب بندرعباس

مدیرعامل آبفای استان در ادامه ی بازدید اعضای شورای شهر از تصفیه خانه آب بندرعباس، پروژه بازسازی تاسیسات تصفیه خانه را از جمله اقدامات مهم آبفا بیان کرد و گفت: این اقدامات با هدف ارتقاء کیفیت آب در تصفیه خانه های میناب و بندرعباس انجام شده است. وی همچنین افزود: پروژه تامین برق اضطراری این تصفیه خانه شامل خرید و نصب دیزل ژنراتوراضطراری (مولد برق) نیز از دیگر اقدامات آبفاست که در راستای جلوگیری از مشکلات ناشی قطعی برق و تامین آب پایدار شهر بندرعباس صورت گرفته است و به زودی تجهیزات آن در محل تصفیه خانه نصب و بهره برداری می شود. به گفته وی؛ اعتبار هزینه شده برای خرید و اجرای این پروژه ۷۰ میلیارد ریال بوده است.

تکمیل پروژه ایستگاه پمپاژ فاز دوم تصفیه خانه آب بندرعباس

قصمی همچنین در این بازدید، از تکمیل پروژه ایستگاه پمپاژ فاز دوم تصفیه خانه آب بندرعباس خبر داد و گفت: در حال حاضر این امکان وجود دارد که ظرفیت فاز دوم به طور کامل وارد مدار نماییم. وی اضافه کرد: مجموع اعتبار هزینه شده برای بازسازی تاسیسات تصفیه خانه آب بندرعباس بیش از ۱۵۰ میلیارد ریال بوده است.

افزایش ظرفیت پست های برق کهگیلویه و بویراحمد

اهواز- شبنم قجاوند- در راستای توسعه ظرفیت پست های برق شرکت برق منطقه ای خوزستان در استان کهگیلویه و بویر احمد، عملیات توسعه ترانس سوم پست ۱۳۲ کیلو ولت دهدشت به ظرفیت ۵۰ مگاولت آمپر و عملیات توسعه پست ۱۳۲ کیلو ولت دنا با نصب دو فیدر ۳۳ کیلو ولت OUTDOOR به پایان رسید و برقدار شد. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در خصوص پروژه های بهره برداری شده این شرکت در استان کهگیلویه و بویراحمد گفت: در سه سال اخیر ۱۹۰ مگاولت آمپر به ظرفیت های موجود استان کهگیلویه و بویراحمد اضافه شد و در سال ۹۷ نیز بالغ بر ۲۰۰ مگاولت آمپر به این ظرفیت ها اضافه می شود که توسعه دو پست دهدشت و دنا در همین راستا انجام شده است. محمود دشت بزرگ اظهار کرد: سرمایه گذاری انجام شده در توسعه پست های دهدشت و دنا شامل تامین تجهیزات، نصب، تست و راه اندازی بالغ بر ۴۴ میلیارد ریال بوده است. وی هدف از توسعه پست دنا را تامین برق شرکت گاز پاتاوه دانست و افزود: افزایش ضریب اطمینان و توسعه شبکه برق جهت مشترکین خانگی و صنعتی، افزایش پایداری، کاهش محدودیت و احتمال خاموشی شبکه توزیع و افزایش تعداد فیدرهای خروجی و قابلیت مانور در شبکه از دیگر اهداف توسعه پست های دهدشت و دنا در استان کهگیلویه و بویر احمد است.

مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی: زلزله قابل پیشگیری است

لزوم مشارکت جمعی در مواجهه با بلایایی طبیعی

مشهد - حسین ابراهیم بای - مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی با بیان این مطلب که زلزله قابل پیش بینی نیست اما قابلیت پیشگیری دارد، خواستار مشارکت و همکاری جمعی کارکنان این شرکت در مواجهه با بلایای طبیعی و حوادث غیرمترقبه شد. سید حمید فانی صبح روز ۲۰ خرداد ۹۷ در محل برگزاری مانور زلزله اداره مرکزی اظهار کرد: ارتقا آمادگی کارکنان و شناسایی نقاط قوت و ضعف از اصلی ترین اهداف برگزاری مانور زلزله امروز بود. وی افزود: باید به سمتی حرکت کنیم تا بتوانیم ظرفیت برگزاری مانور لحظه صفر را در سازمان ایجاد کنیم. در حال حاضر مانورهایی برای واحد امداد بصورت لحظه صفر برگزار می شود و حتما این کار در ساختمان اداره مرکزی نیز باید اجرایی شود. فانی برگزاری جلسات متعدد برای آمادگی مواجهه با زلزله و آتش سوزی و خروجی این جلسات را قابل تقدیر دانست و گفت: تخلیه به موقع ساختمان و استفاده همه همکاران از پله های اضطراری در مانور امروز نشان دهنده حس مسئولیت پذیری و مشارکت جمعی همکاران است. وی تاکید کرد: باید به سمتی حرکت کنیم تا بتوانیم بدون اطلاع قبلی نیز مانور لحظه صفر را برگزار کنیم. مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی ادامه داد: پیام بنده در این مانور همکاری جدی در بحث زلزله است. زلزله خبر نمی کند، اما قابل پیشگیری است. در بحث ساختمان های اداری نیز باید اشکالات و نواقص موجود را برطرف کنیم.

درآمد ۱۲۰ هزار دلاری هکر هلندی طی یک هفته

یک هکر هلندی با پیدا کردن ۱۲ باگ در پلتفرم ارز مجازی Block. One در عرض یک هفته ۱۲۰ هزار دلار به جیب زده است.

بـه گزارش دیجیاتو، بـروک پیرس، مدیر بنیاد بیـت کوین، از جمله شـخصیت‌های مطرح در انفجار پول‌های رمز پایه و هم‌بنیانگذار اسـتارتاپی به نام Block. One اسـت که بر پایه کسب‌وکار بلاک‌چین راه‌اندازی شده و حدود ۴میلیارد دلار از پول مجازی سفارشی‌سازی شده خود به نام EOS را در پیشنهاد اولیه ارز دیجیتالی به فروش رسانده است.

این کمپانی هفته گذشته نسخه آزمایشی پلتفرم متن باز خود را در اختیار توسعه‌دهندگان قرار داد که قرار است به بستری برای توسعه نرم‌افزارها بر مبنای بلاک‌چین تبدیل شود.

Block. One آنقـدر از امنیت محصول خود مطمئن بود که برای یافتن هر باگ در آن ۱۰ هزار دلار جایزه تعیین کرده بود با این حال یک هکر جوان به نام Guido Vranken طی چند روز توانسـته با شناسایی ۱۲ آسیب‌پذیری در آن ۱۲۰ هزار دلار جایزه برنده شود.

این کمپانی که در نخسـتین دور از جذب سـرمایه موفق به تأمین ۴ میلیارد دلار شده بود هنوز اعلام نکرده که دقیقا قصد دارد این مبلغ هنگفت را صرف چه چیزی کند و تنها به سرمایه‌گذاری ۲۵درصد از آن برای در استارتاپ‌های مبتنی بر EOS اکتفا کرده است.

اگر برنامه‌های آنها به همین منوال پیش برود احتمالا بخشـی از سرمایه باقیمانده را نیز باید به هکرها اختصاص دهند. Vranken که یک هکر کلاه سـفید به شـمار می‌رود پس از یافتن آسـیب‌پذیری‌های مذکور مسـتقیما با Dan Larimer، مدیر ارشـد این کمپانی تماس گرفته است. او به‌رغم دریافت این مبلغ چشمگیر انتظار دریافت دستمزد بیشتری را نیز داشته است. Vranken آسیب پذیری‌های مذکور را «بسیار بد» توصیف کرده است:

من در مورد کل شـبکه Eos مطمئن نیسـتم، اما این باگ‌ها می‌تواند به صدماتی جدی منتهی شود و آن را از کار بیندازد. بهتر بود شـرکت زودتر به فکر پیاده‌سـازی چنین برنامه‌ای می‌افتاد و حالا کمی دیر به نظر می‌رسد.

Vranken معتقد اسـت که جسـت‌وجوی باگ در کد منبع ارزهای مجازی ممکن است در آینده به کسب‌وکاری پر رونق برای او و هکرهای دیگر منتهی شود.

بازاریابی محتوایی چیست؟

مترجم: رضوان دریس پور

بازاریابی محتوایی عبارت است از خلق و توزیع محتوای آنلاینی که به‌منظور جذب و جلب‌توجه مشتری طراحی می‌شود.

برخلاف شـیوه‌های سنتی بازاریابی، هدف از بازاریابی محتوایی، صرفا جذب مشتری یا تبلیغ و فروش مسـتقیم یک برند، محصول و یا خدمات ویژه نیسـت. درعوض، هدف از این نوع بازاریابی، تغییر ذهنیت افراد بااسـتفاده از اطلاعات ارزشـمند و مرتبطی اسـت که آموزشـی، سـرگرم‌کننده یا از نظر احساسی رضایت‌بخش است. بدین طریق بازاریابی محتوایی در ایجاد علاقه و آگاهی نسبت به برند و دستاوردهای آن موفقیت کسب می‌کند.

کارآمدتریـن نوع بازاریابـی محتوایی به‌آرامی مخاطب را در مسـیر تبدیل علاقه خـود به نمونه‌ای از اقدامات آنلاین در قالب کلیک بر لینک وب سـایت، دانلود اوراق سـفید یا بروشـور، درخواست نمونه یا برقراری ارتباط با نماینده فروش هدایت می‌کند.

چرا بازاریابی محتوایی؟

در سال‌های اخیر، بازاریابی محتوایی روند فوق‌العاده روبه‌رشدی داشته است؛ به‌گونه‌ای که ۸۹درصدی از بازاریابـان B۲B (تجارت به تجارت) امروزه به‌کرات بازاریابی محتوایی را به‌کار می‌گیرند. دلیل این امر وجود اینترنت اسـت. تمرکز افراد بر رسـانه‌های آنلاین و اخیرا موبایل، به مفهوم آن اسـت که مخاطبان امروزه محتوا را به شـیوه‌های جدید و هوشـمندانه به‌کار می‌گیرند. این مسئله سبب شده است برندهای بزرگ و کوچک با به‌کارگیری بودجه‌های بازاریابی تخصیص‌یافته خود، اسـتراتژی‌های محتوایی جامعی را تدوین کنند.

دلیل دیگر این اسـت که افراد آن‌قدرها هم به تبلیغات علاقه‌مند نیسـتند. براسـاس گزارش نیلسـن (Nielsen) باعنوان اعتماد جهانی به تبلیغات، اعتماد افراد به تبلیغات متنی به‌ویژه تبلیغات روی موبایل کمتر از هرگونه رسانه محتوایی دیگر است. از سوی دیگر، در فهرست رسانه‌های مورداعتماد، مطالب مهم بر تبلیغات موجود در تمامی کانال‌های سـنتی، از جمله تلویزیون، رادیو، بیلبوردها، روزنامه‌ها و مجلات برتری یافته‌اند.

اصل مهم: محتوای اصلی، خبری و سرگرم‌کننده بیشترین کارکرد را دارد.

تاریخچه بازاریابی محتوایی

بازاریابی محتوایی مفهومی نوظهور محسـوب نمی‌شود. برندها و کسب‌وکارهای گوناگون پیشتر، یعنی صدها سـال پیش نیز مطالب گوناگونی را در نخستین مجلات و روزنامه‌ها به چاپ می‌رساندند. بنابراین، در آن زمان نیز مانند شـرایط کنونی هدف از این کار، افزایش مشـارکت مشـتریان، جذب مشـتری و اطلاع‌رسانی درباره برند از طریق فراهم آوردن اطلاعات کارآمد و جالب بود.

رونق عصر دیجیتال، افزایش توجه بازاریابان به قابلیت‌ها و جذابیت بازاریابی محتوایی را در پی داشت. در ابتدا، بازاریابی محتوایی رویکردی جدید و جالب در حوزه بازاریابی درون‌گرا و شـیوه‌ای کارآمد برای کنترل ترافیک آنلاین محسوب می‌شد.

درحـال حاضر و باتوجه به اتوماسـیون پیچیـده بازاریابی و ابزارهای تحلیلـی، بازاریابان عملکردی، از بازاریابی محتوایی به‌عنوان روشـی پیشرفته برای جذب علاقه‌مندان به محصولات، افزایش مشارکت آنها و نهایتا تبدیل‌شان به مشتری استفاده می‌کنند.

منبع: outbrain

فرصت امروز

روزنامـه مدیریتـی - اقتصـادی

| دوشـنبه | ۲۱ خرداد ۱۳۹۷ | شـماره ۱۰۸۴ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز توزیع: نشر گستر امروز

آدرس: میرزای شیرازی- نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸- واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

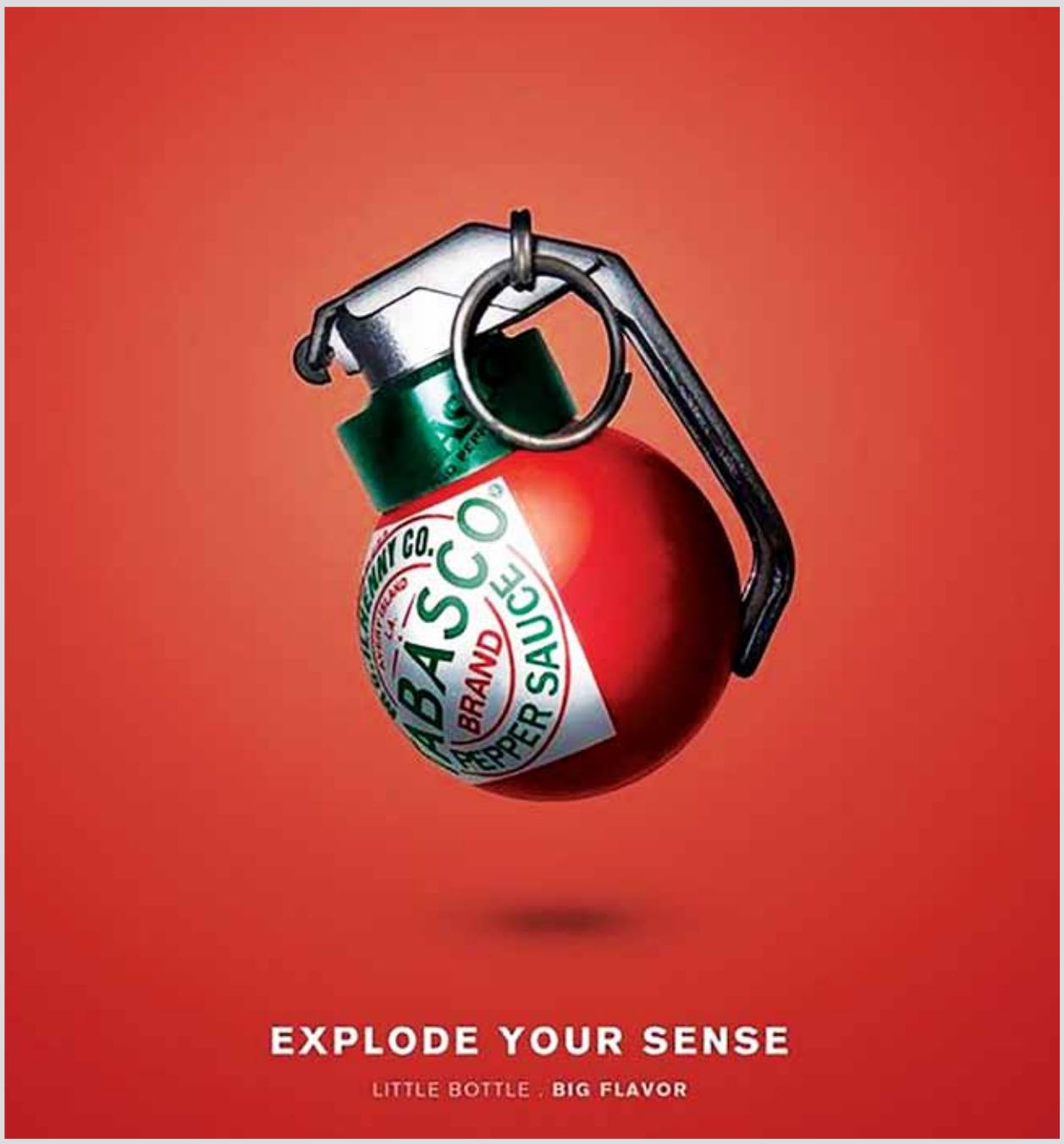
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



۳ نشانه که حاکی از اتلاف وقت شماست

چطور کاری را که به نظر سخت می‌رسد، شروع کنیم

انجام بعضی کارهای مهم به نظر دشـوار می‌رسـد، اما با اعمال تغییرات ناگهانی و عادت به آنها می‌توانید ذهن خود را برای این کارها آماده کنید.

فرض کنید مدت‌هاسـت می‌خواهید کار مهمی را شروع کنیـد، اما به دلایلی نمی‌توانید. این کار می‌تواند هر کاری مثل نوشـتن پروپـوزال یا یک ایمیل مهم باشـد. شـاید گفت‌وگوی مهمی باشـد که باید آن را انجام دهید. یا برای مثال گفت‌وگوهای مشابهی در گذشته داشتید، اما به‌جای رفتن سـر اصل مطلب، بحث را به بیراهه برده‌اید. شاید آن کار صحبت در یک جمع یا صحبت در مورد مطلبی باشـد که کمی از بیان آن می‌ترسید.

شاید قبلا هرگز چنین تجربه مهم اما دشواری نداشته‌اید و تمام وظایف خود را انجام داده‌اید؛ اما این کار به‌خصوص را کنار گذاشـته‌اید. یا شـاید عملکرد کندی در انجام آن داشتید و وقت قابل توجهی تلف کرده‌اید. حتی افراد مفید و موفق هـم این لحظات را گذرانده‌اند، اما آنها زمان کمی را از دسـت داده‌اند و به‌سـرعت و بدون تردید به کارها و گفت‌وگوهـای مهم خود پرداخته‌اند. مؤلف این مقاله، پیتر برگمن از تجربه خود می‌گوید:

هفتـه پیش بـرای تدریـس دوره آموزشـی رهبری به اقامتگاهـی به نـام ایزالن مسـتقر در سـواحل صخره‌ای BigSur مشـرف بـه اقیانـوس آرام رفته بـودم. هر روز صبـح قبل از خوردن صبحانه، انجـام این کارها را به خود تکلیـف می‌کردم: اسـتراحت در حمام آب گرم و سـپس بلافاصله رفتن به حمام آب سرد، ماندن در آن تا جایی که می‌توانستم و سپس سه مرتبه تکرار این فرآیند.

ایـن کار را به این دلیل انجام می‌دادم که انتقال بین آب داغ و سـرد برای بدن و افزایش انرژی مفید اسـت. کشف غیرمنتظره من این بود که وارد شـدن به حمام آب سـرد همان رازی است که در انجام کارهای سخت به افراد موفق کمـک می‌کند. قبل از آنکه برای اولین بار وارد آب سـرد شوم، ۲۰ دقیقه در حمام آب گرم گذراندم تا شجاعت لازم را پیـدا کنم. این روند ادامه پیدا کرد تا اینکه تا آخر هفته توانستم بیش از پنج دقیقه در آب یخ بمانم و این بار حس تازگی و افزایش انرژی داشتم.

ذهن و بدن انسان ظرفیت خارق‌العاده‌ای برای تطبیق با محیط اطراف دارد. مشکل‌ترین بخش این فرآیند، تطبیق با شرایط جدید یا همان مرحله گذار است.

حـالا کارهایی را به خاطر بیاورید که به‌سـختی شـروع کردید. بزرگ‌ترین چالش شما انجام آن کارها نیست، بلکه شـروع کردن آنهاسـت. بزرگ‌ترین چالش برای حرکت به سـمت هر کاری گذار به وضعیت انجام کار است. این‌گذار بـه معنی تغییر وضعیـت از یک کار راحـت (حمام گرم، فرستادن ایمیل‌های ساده، دست کشیدن از یک مجموعه کارها در لیسـت وظایف، تکمیل مکالمه‌های ارتباطی) به یک کار نه‌چندان راحت (حمام آب سرد، نوشتن پروپوزال، آغاز کردن گفت‌وگوهای دشوار، روبه‌رو شدن با یک صفحه خالی) است.

همیشـه این تصور وجود دارد که شروع کارهای مهم به مهارت و تخصص بالا در آن کار بستگی دارد؛ اما این تصور همیشـه صحیح نیست. تنها کاری که باید در آن تخصص پیـدا کرد وارد شـدن به مرحله‌گذار اسـت. زمانی‌که وارد مرحله‌گذار شدید، به‌مرور زمان و در طول کار مهارت لازم را پیدا می‌کنید.

چند مرتبه تکرار حمام آب سـرد و گرم می‌تواند آموزش خوبـی در طـی کردن مسـیرگذار بین وضعیـت راحت و ناراحت باشـد. ایـن فقط یک تشـبیه نیسـت، بلکه این تغییـرات مـداوم می‌توانند حس راحتی و آسـایش را در وضعیت‌های نامناسـب افزایش دهند. سه مرحله در ایجاد انگیزه برای وارد شدن به مرحله‌ی‌گذار تأثیرگذارند:

شروع با قدرت اراده. مقاله‌های متعدد در مورد عدم تکیه بر قدرت اراده نوشته شده‌اند، زیرا این قدرت قابل‌اطمینان نیسـت، اما یک نکته مهم در مورد قدرت اراده وجود دارد: اراده در یـک لحظه قابل‌اطمینان‌تـر از اراده در یک دوره طولانی زمان است. در بعضی موارد برای رسیدن به مرحله بعـد، باید در لحظه زندگـی کنید. ممکن اسـت در ابتدا تجربه‌ای مثل حمام آب سـرد غیرممکن به نظر برسد، اما با اراده و شجاعت محض می‌توان در لحظه به آن فکر کرد و آن را انجام داد.

تکرار کردن. بر اساس تجربه مؤلف، با تکرار بیشتر حمام آب سـرد این کار برای او آسـان‌تر شد. این اتفاق دو دلیل داشت: از طرفی به این کار عادت کرده بود و از طرف دیگر هـم انتظارات، عـادت و عمل او با یکدیگر یکپارچه شـده بودند. در نتیجه وقتی تصمیم به انجام این کار گرفت سعی کـرد عدم اطمینان، تردید و شـک را کنار بگذارد و وقتی ذهن او شـروع به مخالفت و ناسـازگاری کرد آن را نادیده گرفت و به کار خود ادامه داد. او می‌گوید:

یادم می‌آید یک روز صبح وقتی از آب داغ بیرون آمدم و وارد آب سرد شدم، ذهنم فریاد می‌زد که تو واقعا مطمئنی کـه می‌خواهی ایـن کار را انجام دهی؟ با آرامش در حمام آب گرم بمان!

مزایایـی تطبیق‌پذیری. بنا به تجربه مؤلف، بدن او دچار تغییرات فیزیکی شده بود. او ۶۰ مرتبه طولانی‌تر از آستانه تحمل خود در آب سرد مانده بود. چالش فیزیکی و ذهنی به‌شدت کاهش یافته بودند و این‌گذار دیگر برایش دردناک نبود و تجربه او برای تحمل حمام آب سـرد هم تغییر پیدا کرده بود؛ تجربه‌ای که حس ناخوشایندی به همراه داشت حالا به حس تازگی و طراوت او کمک می‌کرد.

البته حمام آب سـرد مشـابه یک گفت‌وگوی سـخت یا نوشتن یک طرح پیشنهادی یا شنیدن انتقاد نیست. حمام آب سـرد یک چالش فیزیکی است؛ درحالی‌که چالش‌های دیگر بیشـتر ذهنی و احساسی هستند؛ و برای بعضی افراد چالش حمام آسان‌تر از چالش‌های کاری پیچیده است.

امـا درواقـع ایـن چالش‌هـا، در دسـته چالش‌هـای روان‌شـناختی قـرار می‌گیرند. کارهـای عقب‌افتاده اغلب اوقات زیاد هم پیچیده نیسـتند، اما ذهن، شـما را تشویق می‌کنـد کار را به عقب بیندازید. یـک راه‌حل برای انجام تمـام این کارها وجود دارد: رسـیدن بـه مهارت در تغییر وضعیت از خوشایند به ناخوشایند.

فرض کنید این مراحل را برای وظایفی که فکر می‌کنید دشوار هستند، انجام دهید:

۱. یکی از کارهایی مهمی را که می‌خواهید پیش ببرید، اما شروع آن برایتان دشوار بوده است در نظر بگیرید.

۲. مرحلـه گذار بـرای انجـام آن کار را در نظر بگیرید. مثال‌هایی از مراحل گذار: برداشـتن تلفن و شماره گرفتن (برای آغاز یک گفت‌وگو)؛ نشسـتن پشـت میز و نوشـتن اولیـن کلمه (برای هر نوع متن)؛ پرسـیدن یک سـؤال و ساکت ماندن (برای دریافت بازخورد).

۳. تصمیـم بگیریـد: زمان و مکان شـروع کار را تنظیم کنید (گذار).

۴. شـجاعت احساسـی خود را بالا ببرید. کار سختی را شـروع کنید که برایتان راحت نیست، اما درعین‌حال مهم است؛ به این صورت شـجاعت احساسی به شکلی بی‌وقفه افزایش می‌یابد. حالا از خود بپرسـید آیا می‌خواهید برای رفتن به مرحله بعد این احسـاس را همچنان حفظ کنید؟ این مهارت برای شروع هر کاری ضروری و البته قابل توسعه است. بعضی احساسات شـما در مرحله گذار عبارت‌اند از: ناراحتی، ترس (آیا این ترس به پایان می‌رسد؟)، کارشکنی (به خـود می‌گویید، آیا حتما باید ایمیـل را چک کنم) و عدم امنیت (من نمی‌توانم این کار را انجام دهم).

۵. بدون هیچ سـؤالی این کار را انجام دهید. نمی‌توانید صداهای ذهن خود را سـاکت کنید، اما می‌توانید کارهای مـورد نیاز خـود را انجام دهید و ادامه دهید و نسـبت به صداهای ذهن خود بی‌تفاوت باشید.

۶. این مراحل را هر روز تکرار کنید.

همین الان وارد یک‌گذار سـریع شـوید (و برای توسعه مهـارت خود در آنها) حتـی اگر یک دقیقـه وقت دارید، همین حالا کاری را انجام دهید که برای‌تان دشوار اما مهم اسـت. اگر احسـاس تردید دارید ببینید ذهن‌تان به کجا می‌رود (من وقت کافی ندارم، این کار بی‌معنی اسـت، یک دقیقه کمکی نمی‌کند و. . .). حتی وقتی ذهن شما به بهانه آوردن ادامه دهد بازهم سعی کنید نسبت به آن بی‌تفاوت باشید و کار خود را انجام دهید.

منبع HBR/zoomit